

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN AGRONEGOCIOS



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**“INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL COMO ASESOR DE
NEGOCIOS EN LA CAJA PIURA AGENCIA BAMBAMARCA 2019 – 2021”**

**Para optar el Título profesional de
INGENIERO EN AGRONEGOCIOS**

Presentado por:

BACHILLER:

Manuel Hernando Leiva Saldaña

ASESORA:

Dra. Mary Jhanina Llamo Burga

Cajamarca - Perú

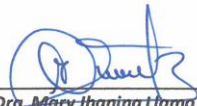
2025

CONSTANCIA DE INFORME DE ORIGINALIDAD

1. Investigador:
MANUEL HERNANDO LEIVA SALDAÑA
DNI: **44201944**
Escuela Profesional/Unidad UNC:
DE INGENIERIA EN AGRONEGOCIOS
2. Asesor:
DRA. MARY JHANINA LLAMO BURGA
Facultad/Unidad UNC:
DE CIENCIAS AGRARIAS
3. Grado académico o título profesional
☐ Bachiller ☒ Título profesional ☐ Segunda especialidad
☐ Maestro ☐ Doctor
4. Tipo de Investigación:
☐ Tesis ☐ Trabajo de investigación ☒ Trabajo de suficiencia profesional
☐ Trabajo académico
5. Título de Trabajo de Investigación: **"INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL COMO ASESOR DE NEGOCIOS EN LA CAJA PIURA AGENCIA BAMBAMARCA 2019 – 2021"**
6. Fecha de evaluación: 27/05/2025
7. Software antiplagio: ☒ TURNITIN ☐ URKUND (ORIGINAL) (*)
8. Porcentaje de Informe de Similitud: **19%**
9. Código Documento: **oid::3117:462621946**
10. Resultado de la Evaluación de Similitud: **19%**
X APROBADO ☐ PARA LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES O DESAPROBADO

Fecha Emisión: 27/05/2025

Firma y/o Sello
Emisor Constancia


Dra. Mary Jhanina Llamo Burga
DNI: 41891602

* En caso se realizó la evaluación hasta setiembre de 2023



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

"NORTE DE LA UNIVERSIDAD PERUANA"

Fundada por Ley N° 14015, del 13 de febrero de 1962

FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS

Secretaría Académica



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Cajamarca, a los veintiséis días del mes de mayo del año dos mil veinticinco, se reunieron en el ambiente **2C - 202** de la Facultad de Ciencias Agrarias, los miembros del Jurado, designados según **Resolución de Consejo de Facultad N° 133-2025-FCA-UNC, de fecha 07 de febrero del 2025**, con la finalidad de evaluar la sustentación de **TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL** titulado: **"INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL COMO ASESOR DE NEGOCIOS EN LA CAJA PIURA AGENCIA BAMBAMARCA 2019 - 2021"**, realizada por el Bachiller **MANUEL HERNANDO LEIVA SALDAÑA** para optar el Título Profesional de **INGENIERO EN AGRONEGOCIOS**.

A las diecinueve horas y cinco minutos, de acuerdo a lo establecido en el **Reglamento Interno para la Obtención de Título Profesional de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Cajamarca**, el Presidente del Jurado dio por iniciado el Acto de Sustentación, luego de concluida la exposición, los miembros del Jurado procedieron a la formulación de preguntas y posterior deliberación. Acto seguido, el Presidente del Jurado anunció la aprobación por unanimidad, con el calificativo de quince (15); por tanto, el Bachiller queda expedito para proceder con los trámites que conlleven a la obtención del Título Profesional de **INGENIERO EN AGRONEGOCIOS**.

A las veinte horas y diez minutos del mismo día, el Presidente del Jurado dio por concluido el Acto de Sustentación.

Dr. Marcial Hidelso Mendo Velásquez
PRESIDENTE

Ing. José Lizandro Silva Mego
SECRETARIO

Ing. Mtr. Max Edwin Sangay Terrones
VOCAL

Dra. Mary Jhanina Llamas Burga
ASESORA

DEDICATORIA

A DIOS por darme la vida y la salud.

A mis PADRES por su guía y apoyo incondicional.

A mi esposa ROSITA por su paciencia y comprensión.

A mis hijos: DULCEMARIA y STEINER, mi razón de ser.

A mis MAESTROS por sus valiosas enseñanzas impartidas.

A mis AMIGOS por sus ánimos para seguir creciendo profesionalmente.

A los PERSEVERANTES, porque nunca pierden la fe, hasta ver cristalizados sus sueños.

A los IDEALISTAS por soñar y hacer un mundo nuevo y mejor.

AGRADECIMIENTO

Mi sincero reconocimiento y agradecimiento:

A mis padres: Segundo Manuel Leiva Irigoín y María Emelina Saldaña Díaz, y demás familiares
por su apoyo y permitirme llegar a este momento especial en mi vida profesional.

A la Dra. Llamo Burga Mary Jhanina directora de la Escuela Profesional de Ingeniería en
Agronegocios, por su predisposición y orientación en la realización del presente trabajo.

Dr. Isidro Rimarachín Cabrera, director del Departamento Académico de Agronomía, por su leal
amistad y apoyo incondicional.

Mención especial a Alex David Quispe Aliaga (en el cielo) por la oportunidad y apoyo para
laborar en la institución.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE DE TABLAS.....	VIII
INDICE DE FIGURAS.....	IX
INDICE DE ANEXOS	X
RESUMEN	XI
ABSTRACT	XII
CAPITULO I	1
INTRODUCCION	1
CAPITULO II.....	3
OBJETIVOS.....	3
2.1. GENERAL.....	3
2.2. ESPECÍFICOS.	3
CAPITULO III	4
REVISION DE LITERATURA	4
3.1. ANTECEDENTES.	4
3.1.1. Antecedentes nacionales.....	4
3.1.2. Antecedentes regionales.	5
3.2. BASES TEÓRICAS.	5
3.2.1. Finanzas.	5
3.2.2. Sistema financiero peruano.....	6
3.2.3. Tipos de créditos.	13
3.2.4. Colocaciones por tipo de créditos.....	15
3.2.5. Entes reguladores y de supervisión.....	17
3.2.6. Riesgo crediticio.....	17
3.2.7. De las garantías y su rol.	20
3.3. PROCEDIMIENTO PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS EMPRESARIALES.....	21
3.3.1. Promoción de productos crediticios.	21
3.3.2. Colocación de créditos empresariales.	22
3.3.3. Seguimiento y recuperación de créditos.	31
3.4. SUFICIENCIA LABORAL.	32
3.5. ASESOR DE NEGOCIOS.	35
3.5.1. Competencias para el puesto de Asesor de Negocios en Caja Piura.	36

3.5.2. Perfil del Ingeniero en Agronegocios.	37
3.6. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	37
CAPITULO IV.....	40
DESARROLLO DEL TRABAJO	40
4.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL Y ÁMBITO GEOGRÁFICO.....	40
4.2. NATURALEZA DEL TRABAJO.....	41
4.3. DEFINICIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO.	41
4.4. REQUISITOS DEL PUESTO DE TRABAJO.....	42
4.5. PUESTOS Y FUNCIONES DESEMPEÑADAS.....	42
4.6. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA.	43
4.6.1. Casos prácticos de financiamiento a MYPES.	44
4.7. APORTES PROFESIONALES DEL TRABAJO.....	56
4.7.1. Contribución al crecimiento de las MYPES de la provincia de Hualgayoc.	56
4.7.2. Contribución al logro de los objetivos cuantitativos de la institución.	58
4.7.3. Aporte al fortalecimiento de la cultura organizacional y posicionamiento de la imagen corporativa de Caja Piura agencia Bambamarca.	64
4.7.4. Análisis de la contribución en términos de las competencias y habilidades adquiridas durante la formación profesional.	65
4.7.5. Nivel de beneficio obtenido por el centro laboral de la contribución a la solución de las situaciones problemáticas.	68
4.8. COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL.	69
CAPITULO V	71
RESULTADOS Y DISCUSION.....	71
5.1. RESULTADOS.	71
5.1.1. Estructura del Sistema Financiero y las microfinanzas.....	71
5.1.2. Vinculación del sistema financiero con los agronegocios.	72
5.1.3. Aportes y suficiencia laboral.....	73
5.2. DISCUSIÓN	74
CAPITULO VI.....	76
CONCLUSIONES	76
CAPITULO VII	77
RECOMENDACIONES	77
CAPITULO VIII.....	78
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	78
CAPITULO IX.....	83
ANEXOS.....	83

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1 Estructura y participación de activos del sistema financiero peruano</i>	9
<i>Tabla 2 Colocaciones de las empresas del sistema financiero peruano 2024</i>	10
<i>Tabla 3 Créditos directos según tipo de crédito y tipo de empresa del sistema financiero al 31 de agosto 2024</i>	16
<i>Tabla 4 Tasas de provisiones para deudores en calificación normal</i>	19
<i>Tabla 5 Tasas de provisiones para deudores clasificados en una categoría diferente a normal</i> ...	19
<i>Tabla 6 Escalas para la calificación del Indicador de Desempeño Individual (IDI)</i>	33
<i>Tabla 7 Indicadores de Desempeño Individual</i>	34
<i>Tabla 8 Meta mensual asignada para el Asesor de Negocios Senior</i>	35
<i>Tabla 9 Balance general</i>	45
<i>Tabla 10 Estado de ganancias y pérdidas</i>	46
<i>Tabla 11 Presupuesto de la UEF</i>	47
<i>Tabla 12 Flujo de caja agrícola</i>	47
<i>Tabla 13 Balance general</i>	49
<i>Tabla 14 Estado de ganancias y pérdidas</i>	50
<i>Tabla 15 Presupuesto de la unidad económica familiar</i>	50
<i>Tabla 16 Flujo de caja agrícola</i>	51
<i>Tabla 17 Balance general</i>	53
<i>Tabla 18 Estado de ganancias y pérdidas</i>	54
<i>Tabla 20 Flujo de caja agrícola</i>	55
<i>Tabla 21 Participacion de las colocaciones según actividad económica a diciembre de 2024</i>	55
<i>Tabla 22 tasas de interes por tipo de producto para creditos empresariales</i>	55
<i>Tabla 23 Indicadores de gestión de la cartera de créditos agencia Bambamarca 2019–2021</i>	58
<i>Tabla 24 Indicadores de gestión de la cartera de créditos de ADN-MANLEI 2019 – 2021</i>	58
<i>Tabla 25 Indicadores de desempeño individual ADN-MANLEI 2019 - 2021</i>	62
<i>Tabla 26 Comparativo de la participación porcentual promedio por ADN y ADN/MANLEI en las colocaciones de créditos de la Ag. Bambamarca 2019 – 2021</i>	68

INDICE DE FIGURAS

<i>FIGURA 1 Esquema del sistema financiero peruano y entidades de regulación y control.....</i>	<i>8</i>
<i>FIGURA 2 Ubicación geográfica de Caja Piura agencia Bambamarca.....</i>	<i>40</i>
<i>FIGURA 3 Operación de crédito agrícola.....</i>	<i>45</i>
<i>FIGURA 4 Operación de crédito agrícola.....</i>	<i>49</i>
<i>FIGURA 5 Operación de crédito ordinario</i>	<i>53</i>
<i>FIGURA 6 Segmentación de cartera de créditos del ADN según tipo de empresa</i>	<i>56</i>
<i>FIGURA 7 Comparación de las colocaciones promedio de agencia vs colocaciones del ADN-MANLEI</i>	<i>60</i>
<i>FIGURA 8 Comparación del nivel de morosidad promedio de agencia vs ADN-MANLEI año 2019 –2021</i>	<i>61</i>
<i>FIGURA 9 Comparación de la tea promedio de las colocaciones del ADN vs colocaciones de agencia</i>	<i>62</i>

INDICE DE ANEXOS

<i>ANEXO 01. Interpretación de principales ratios financieros.</i>	<i>8383</i>
<i>ANEXO N.º 02. Reporte de la cartera de créditos de la agencia bambamarca por asesor año 2019 al 2021.</i>	<i>85</i>
<i>ANEXO 03. Fotos de actividades realizadas.</i>	<i>87</i>

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo principal exponer las razones que explican la suficiencia laboral como Asesor de Negocios en Caja Piura agencia Bambamarca 2019 – 2021. El sistema financiero peruano, conformado por el mercado de valores y de dinero, éste último por el sistema bancario (17 bancos), sistema microfinanciero (9 financieras, 11 CMAC, 5 CRAC y 5 empresas de créditos); y por empresas especializadas como aseguradoras y AFP. Las IMF a través del financiamiento contribuyen al desarrollo empresarial impulsando la inclusión social al insertar en el sistema financiero a emprendedores de las MYPES contribuyendo a mejorar su calidad de vida, que son 7.7 millones, representan el 21% del PBI y emplean al 73% de la PEA ocupada. Al 2024 las colocaciones generales fueron de s/ 418, 041 millones, la banca participó con el 84.10%, el sistema microfinanciero con el 13.10%, las CMAC con el 8.8% que representó el 66.46% de este sector. Caja Piura colocó s/ 5,589 millones, agencia Bambamarca s/ 35,497,341.47. La suficiencia laboral se evidencia por la contribución al crecimiento de 208 MYPES al otorgarle financiamiento por un monto de s/ 6, 355,494.50 de las cuales el 10.43% son microempresarios, el 49.79% pequeña empresa, el 30.89% mediana empresa, el 7.01% consumo no revolviente y el 1.88% hipotecario; destinándose así el 91.11% a créditos empresariales de las diferentes cadenas productivas; por la contribución al logro de los objetivos institucionales, en cuanto a las colocaciones medido en términos de saldo con el 8.27%, 7.34% y 10.22%; TEA del 27.63%, 23.22% y 23.37% y mora del 9.23%, 5.94% y 5.17% al cierre del 2019, 2020 y 2021 respectivamente, que se condice con el nivel de desempeño alcanzado mensualmente de regular, satisfactorio, excelente y muy excelente; y por el fortalecimiento a la cultura organizacional. Existe vinculación entre la formación profesional del Ingeniero en Agronegocios con el puesto laboral de Asesor de Negocios, por cuanto, para entender las finanzas de los micro y pequeños empresarios, se requiere de profesionales con conocimiento en administración, economía, contabilidad, finanzas, mercadotecnia, estadística, otras, desarrolladas durante la formación profesional.

Palabras clave: Sistema microfinanciero, Asesor de Negocios, suficiencia laboral.

ABSTRACT

The main objective of this paper is to explain the reasons for the sufficient employment of Business Advisors at Caja Piura, Bambamarca branch, from 2019 to 2021. The Peruvian financial system, comprised of the stock and money markets, the latter by the banking system (17 banks), the microfinance system (9 financial institutions, 11 CMACs, 5 CRACs, and 5 credit companies), and specialized companies such as insurance companies and AFPs (Pension Funds). Through financing, MFIs contribute to business development, promoting social inclusion by integrating entrepreneurs from MSMEs into the financial system, contributing to improving their quality of life. These 7.7 million people represent 21% of GDP and employ 73% of the working population. By 2024, general placements were S/ 418,041 million, the banking sector participated with 84.10%, the microfinance system with 13.10%, and the CMACs with 8.8%, which represented 66.46% of this sector. Caja Piura placed S/ 5,589 million, and the Bambamarca agency S/ 35,497,341.47 million. The labor sufficiency is evidenced by the contribution to the growth of 208 MSMEs by granting them financing for an amount of S/ 6,355,494.50, of which 10.43% are microentrepreneurs, 49.79% small businesses, 30.89% medium-sized businesses, 7.01% non-revolving consumer loans, and 1.88% mortgages; thus, 91.11% was allocated to business loans in the different production chains. for contributing to the achievement of institutional objectives, in terms of loans measured in terms of balance, with 8.27%, 7.34%, and 10.22%; APR of 27.63%, 23.22%, and 23.37%; and NPLs of 9.23%, 5.94%, and 5.17% at the end of 2019, 2020, and 2021, respectively, which is consistent with the monthly performance levels achieved: fair, satisfactory, excellent, and very excellent; and for strengthening the organizational culture. There is a link between the professional training of the Agribusiness Engineer and the job position of Business Advisor, since understanding the finances of micro and small entrepreneurs requires professionals with knowledge in administration, economics, accounting, finance, marketing, statistics, and other fields, developed during their professional training.

Keywords: Microfinance system, Business Advisor, labor adequacy.

CAPITULO I

INTRODUCCION

Los agronegocios son un conjunto de actividades que se desarrollan desde la producción, procesamiento y distribución de los productos agropecuarios; para llevar a cabo tales actividades se necesitan de la participación de diferentes agentes tanto internos como externos; y además de la dotación necesaria de recursos, entre ellos los recursos financieros que aseguren el éxito y la sostenibilidad de las empresas o unidades de pequeños productores agropecuarios; estos recursos pueden ser propios o de terceros, entre ellos de las instituciones microfinancieras.

Pérez (2019) sostiene que “la financiación de los agronegocios puede aumentar el valor añadido de las materias primas, impulsando así las economías rurales locales, la seguridad alimentaria y la nutrición, mejorando la calidad de vida de muchos hogares en riesgo de exclusión y vulnerabilidad”. Cabe precisar que este apalancamiento financiero tiene que pasar por un análisis profesional para determinar la viabilidad de la inversión y la capacidad de los pequeños productores agropecuarios, hasta que niveles de endeudamiento pueden afrontar con normalidad, para asegurar el retorno del capital financiado e intereses más su correspondiente rentabilidad.

Precisamente con este objetivo, surgen las microfinanzas por el año 1974 para financiar microemprendimientos a la gente más pobre (Delfiner et al., s.f.) que no tenían acceso a la banca múltiple. En el Perú con el fin de promover el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en 1978 el estado peruano propició la creación de la banca municipal mediante D.L. N° 22250, título V, capítulo II; dando inicio al sector microfinanciero en el país, hoy en día, está conformada por diferentes instituciones microfinancieras (IMF) cuyo objeto es la financiación de inversiones a las MYPES, entre ellas, los pequeños productores agropecuarios; éstas instituciones cuentan con profesionales especializados, no solo en el otorgamiento del crédito, sino que también cumplen un rol de asesoramiento, que implica el análisis financiero del negocio, la viabilidad de la inversión a financiar para asegurar el retorno del capital y su correspondiente rentabilidad para la sostenibilidad del negocio agropecuario.

Caja Piura inicia sus operaciones en 1982, con el cual marca el inicio del sistema de Cajas Municipales y del sistema de Microfinanzas en el Perú; debido a que pasa a ser la base para la creación de una nueva tecnología de Microfinanzas, surgiendo el microcrédito y microahorro; cuyo

objetivo primordial, el de ofrecer una alternativa financiera a los micro y pequeños empresarios que no tenían acceso a los servicios financieros formales (Caja Piura, 2022).

De allí la importancia de abordar en el presente informe sobre la financiación de decisiones de inversión plasmados en proyectos productivos de los pequeños productores rurales de las diferentes cadenas productivas agropecuarias de la provincia de Hualgayoc, empezando a laborar el 17 de diciembre de 2012 como promotor de créditos y desde el 02 de mayo del 2013 como Asesor de Negocios en Caja Piura agencia Bambamarca, con más de 11 años de experiencia.

El presente trabajo tiene como finalidad la obtención del título de Ingeniero en Agronegocios mediante informe del trabajo de suficiencia profesional, persiguiendo los siguientes objetivos: Describir la estructura y funcionamiento del sistema financiero peruano y de Caja Piura, Demostrar la suficiencia laboral en el ejercicio de las funciones desempeñadas como Asesor de Negocios en Caja Piura agencia Bambamarca 2019 – 2021 y Explicar la vinculación entre el perfil profesional del Ingeniero en Agronegocios y el puesto de trabajo.

Para el cumplimiento de los objetivos se ha organizado en los siguientes capítulos: Parte introductoria, objetivos, marco teórico, el desarrollo del trabajo, resultados y discusión, y finalmente las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO II

OBJETIVOS

2.1. General.

Exponer las razones que explican la suficiencia laboral como Asesor de Negocios en Caja Piura agencia Bambamarca 2019 – 2021.

2.2. Específicos.

- ✓ Describir la estructura y funcionamiento del sistema financiero peruano y de Caja Piura,
- ✓ Demostrar la suficiencia laboral en el ejercicio de las funciones desempeñadas como Asesor de Negocios en Caja Piura agencia Bambamarca 2019 – 2021 y
- ✓ Explicar la vinculación entre el perfil profesional del Ingeniero en Agronegocios y el puesto de trabajo como Asesor de Negocios en Caja Piura agencia Bambamarca 2019 – 2021.

CAPITULO III

REVISION DE LITERATURA

3.1. Antecedentes.

3.1.1. Antecedentes nacionales.

Dávila (2021), en su trabajo de suficiencia profesional titulado “Informe técnico de experiencia profesional en el banco internacional del Perú Interbank – en el área banca pequeña empresa-tienda Iquitos” para optar el título de Economista, concluye que para entender el funcionamiento de un banco es necesario conocer la Administración de Instituciones Financieras, indispensable para entender el manejo de organizaciones del sector financiero, partiendo de la regulación del Sistema Financiero Nacional Bancario y no Bancario, para la correcta aplicación en el manejo operativo, crediticio y financiero; Mediante la aplicación de conceptos fundamentales de economía, como la microeconomía, macroeconomía, finanzas privadas, proyectos de inversión, matemática financiera, convertidos en herramientas y técnicas para tomar decisiones; a su vez recomienda realizar programas de capacitación para su personal a fin de contar con personal capacitado, además de elaborar un plan de educación financiera a los clientes actuales con problemas potenciales para el buen uso de su Tarjeta de Créditos.

Gómez *et al.* (2020), en su investigación titulado “Impacto de los microcréditos en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas en Perú”, cuyo objetivo fue determinar si los microcréditos suministrados por las instituciones microfinancieras impactan en el desarrollo de los micro y pequeños empresarios de la Región Piura. Los resultados arrojaron que el microcrédito tiene un impacto positivo y significativo en el desarrollo empresarial, en cuanto a las ventas, las utilidades y las oportunidades de inversión crecen después que las MYPE solicitan créditos formales en el sistema microfinanciero. Otro de los resultados es que los créditos en su mayoría son destinados para capital de trabajo; y que las MYPES cuando comienzan a consolidarse tiene expectativas de crecimiento amparadas en el financiamiento del sistema microfinanciero ya sea para apertura de nuevos negocios o ampliar su negocio existente. Esto demuestra que el microcrédito juega un papel fundamental en la vida de estas pequeñas unidades de negocios para que en el largo plazo pueden ir evolucionando favorablemente.

Carrión (2016), en su trabajo de suficiencia laboral titulado “Funciones desempeñadas como Asesor de Finanzas Empresariales en la Caja Piura, periodo 2013 – 2016” para optar el título de licenciado en Administración, concluye que a pesar de la carencia de un área específica de asesoramiento a los pequeños y microempresarios, se gestiona de manera adecuada la cartera de clientes atendiendo de manera oportuna las solicitudes de créditos, crecimiento en el nivel de colocaciones y manteniendo la cartera atrasada, debido al oportuno seguimiento y control; y a su vez recomienda que la institución debe sincerar el establecimiento de metas para una mejor calidad de las colocaciones y crear un área de asesoramiento técnico para los pequeños y microempresarios, a fin de servir de apoyo y asesoramiento en la utilización de los créditos otorgados.

3.1.2. Antecedentes regionales.

Cotrina (2021), en su trabajo de suficiencia laboral titulado “Funciones desempeñadas como Supervisor de Servicios Financieros en CMAC PIURA SAC – agencia Bambamarca” para optar el título de Ingeniero en Agronegocios, concluye que la variedad de productos y servicios que ofrece la entidad financiera permite atender las necesidades de ahorro y crédito, brindando oportunidades de desarrollo y promoviendo la inclusión financiera; el otorgamiento de créditos a título personal como a microempresas, ha permitido la generación de empleo, ingresos y pago de impuestos, con un impacto positivo en la sociedad; el ingreso de nuevas instituciones financieras al mercado, ha conllevado al sobreendeudamiento del cliente el cual ha causado el incremento de la morosidad; y el actuar con probidad y valores generan resultados satisfactorios. A su vez recomienda que la selección del personal sea de manera objetiva, mantener una política de capacitación permanente, que se invierta en innovación tecnológica.

3.2. Bases teóricas.

3.2.1. Finanzas.

La actividad financiera es inherente a la actividad humana desde tiempos muy remotos, dándose las primeras transacciones financieras de crédito, hace casi 5.000 años. Se dice que, en las civilizaciones agrarias de Mesopotamia y Egipto, se originan los bancos de depósito, que recibían en custodia bienes como cereales, ganado y metales,

convirtiéndose en el dinero en ese tiempo. En 700 a.C. comienzan a emplearse los metales acuñados en forma de monedas (Fornero, 2012).

De modo general se entiende a las finanzas como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueve, controlan, utilizan y administran dinero y otros activos de valor, teniendo como principio fundamental la transferencia de dinero de quien lo tiene a quien no lo tiene. Los que tienen buscan ganar un rendimiento y los que no tienen están dispuestos a pagar un precio por utilizarlo. Esta interacción genera una relación comercial, como en cualquier otro mercado se comercializa productos, en el mercado financiero a estos productos se les llama instrumentos financieros; que son documentos que amparan las transferencias de recursos, con la cual generan obligaciones legales para el emisor y derechos para el inversionista de manera simultánea (García, 2014).

Según Fornero (2007) señala que el estudio de las finanzas comprende dos ámbitos: los mercados financieros y las finanzas de la empresa. Lo primero se refiere al funcionamiento de los mercados financieros, y lo segundo al funcionamiento de la empresa en su faz financiera.

3.2.2. *Sistema financiero peruano.*

Según la ley 26702¹ de 1996, ley general que norma el sistema financiero peruano, la define como el conjunto de empresas que debidamente autorizadas operan en la intermediación financiera. Consistente en la captación de fondos bajo cualquier modalidad, y su colocación mediante la realización de cualquiera de las operaciones permitidas en la ley, pudiendo ser operaciones activas, de servicios o de inversiones.

Las operaciones permitidas a que hace referencia esta ley, en su capítulo I del título III son: recibir depósitos; otorgar sobregiros; otorgar créditos directos (con o sin garantía); conceder préstamos hipotecarios y prendarios; otorgar avales, fianzas y otras garantías; realizar operaciones de factoring; aceptar letras de cambio; efectuar operaciones con commodities; operar en moneda extranjera; celebrar contratos de compra o venta de cartera; adquirir los bienes inmuebles, mobiliario y equipo; emitir cheques de gerencia, órdenes de pago, emitir cheques de viajero; expedir y administrar tarjetas de crédito y de débito;

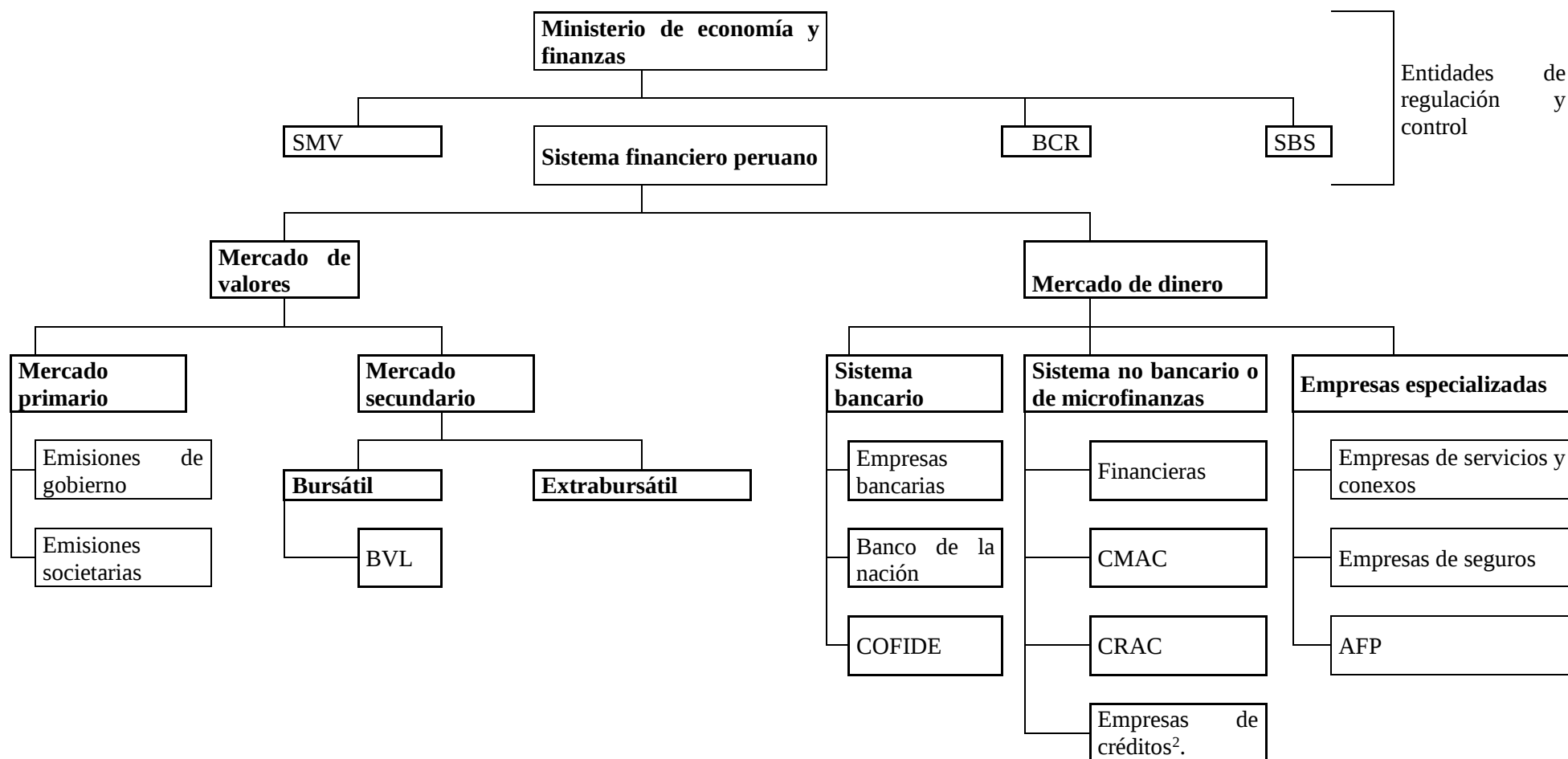
¹ Ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros en el Perú.

otorgar créditos pignoraticios con alhajas u otros objetos de oro y plata; emitir dinero electrónico. Entre otras, todas las demás operaciones y servicios, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por la Superintendencia, con opinión previa del Banco Central.

Para Franco (2022) presidenta de directorio de Caja Piura sostiene que “el sistema financiero peruano está conformado por el mercado de valores y el mercado de dinero. En el primero, transan todas las empresas que tienen suscritos valores en renta fija y renta variable. Aquí se incluye a todas las empresas que cotizan en bolsa. El segundo comprende al sistema bancario y no bancario, donde se incluye a las instituciones microfinancieras” (Encalada, 2021), tal como se muestra en el la figura 1.

Figura 1

Esquema del sistema financiero peruano y entidades de regulación y control.



Nota: adaptado de taller de fundamentos de las finanzas desarrollado en el marco de la reestructuración organizacional de Caja Piura, 2021.

²Con la modificación a la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, realizada mediante el Decreto Legislativo N.º 1531 publicado el 19/03/2022, se reemplaza a la denominación Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME) por el de “Empresa de Créditos”

La ley 26702 de 1996 en su sección segunda capítulo I, título IV. Por la cual establece y define las formas de empresas que pueden constituirse y conformar el mercado financiero peruano. 06 de diciembre de 1996. Tenemos: Empresa bancaria, empresa financiera, caja rural de ahorro y crédito (CRAC), caja municipal de ahorro y crédito (CMAC), caja municipal de crédito popular, empresa de créditos, empresa de arrendamiento financiero y adquisición de bienes muebles e inmuebles, empresas de factoring, empresa afianzadora y de garantías, empresa de servicios fiduciarios y cooperativas de ahorro y crédito (COOPAC) cada una con sus lineamientos.

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2024) con la creación de Financiera Surgir y disolución de CMAC Sullana y Financiera Credinka en el 2024, afirma que son 49 las empresas que componen el sistema financiero peruano, aunque en el año 2022 este número era 51, estas empresas realizan operaciones múltiples y poseen activos por más de 658 mil millones, con una participación del 82.60% de la banca múltiple y solo el 10.20% de las instituciones no bancarias, de las cuales 6.9% corresponden a las cajas municipales, tal como se aprecia en la tabla 1.

Tabla 1

Estructura y participación de activos del sistema financiero peruano

Instituciones Financieras			Activos a diciembre 2024		
			N° de Empresas	Monto (s/millones)	Participación (%)
Empresas de Operaciones Múltiples			47	611 644	92.8
Banca múltiple			17	544 356	82.6
Empresas Financieras			9	17 094	2.6
Cajas Municipales			11	45 391	6.9
Cajas Rurales de ahorro y créditos			5	1 710	0.3
Empresas de Créditos			5	3 092	0.5
Banca Estatal			2	47 140	7.2
Banco de la nación			1	46 576	7.1
Banco Agropecuario (Agrobanco)			1	564	0.1
Total			49	658 785	100

Nota: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2024.

Afirma además que a diciembre de 2024 el saldo de créditos del sistema financiero peruano se situó en s/ 418, 041 millones, registrando un incremento del 0.5 % con respecto al año anterior. La banca múltiple tiene la mayor participación en las colocaciones con el 84.10% (s/ 351, 491 millones), así como también el número de deudores 5 008 814; el 13.10% (s/ 55, 039 millones) corresponden a las instituciones microfinancieras, de las cuales el 8.8% de las colocaciones corresponden a las cajas municipales con un saldo de s/ 36, 581 millones que tuvo una variación positiva del 1,7% con respecto al 2023 (ver tabla 2). En tanto la mora para la banca múltiple cerro en 4.0%, el sistema microfinanciero se situó en 6.2%; mientras que la tasa de interés promedio fluctúa en 58.01%, 21.81% y 10.96% para micro, pequeña y mediana empresa respectivamente.

Tabla 2

Colocaciones de las empresas del sistema financiero peruano 2024.

Créditos a diciembre 2024						
Empresas del sistema financiero	Monto (Millones s/)	Part. (%)	Var. % anual	Nº de deudores		
Empresas de operaciones múltiples	406 530	97,2	0,2	7 915 021		
Banca múltiple	351 491	84,1	0,2	5 008 814		
Empresas financieras	14 364	3,4	-2,8	2 318 155		
Cajas Municipales	36 581	8,8	1,7	2 354 733		
Cajas Rurales de ahorro y crédito	1 410	0,3	0,8	355 312		
Empresas de créditos	2 684	0,6	-3,6	85 670		
Banca Estatal	11 511	2,8	11,9	667 836		
Banco de la Nación	10 597	2,5	12,1	631 156		
Banco Agropecuario (Agrobanco)	915	0,2	8,8	36 951		
Sistema financiero	418 041	100	0,5	8 248 431		

Nota: Adaptado de Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2024.

3.2.2.1.Mercado de valores. El ministerio de economía y finanzas (MEF, s.f.) la define como un mecanismo en el que concurren los ciudadanos y empresas para invertir en valores que le produzcan eventualmente una ganancia o para captar recursos financieros de aquellos que lo tienen disponible. Aquí se transan valores negociables, llámese acciones, bonos, instrumentos de corto plazo, etc. desde su emisión, primera colocación, transferencia, hasta la extinción del título. Los valores, según sea el caso, otorgan derechos en la participación en las ganancias de la empresa (dividendos), en la adopción de acuerdos sociales (derecho al voto en las Juntas Generales de Accionistas), o a recibir pagos periódicos de intereses.

3.2.2.2.Mercado de dinero. Compuesto por el sistema bancario y no bancario:

3.2.2.2.1. Sistema bancario. La SBS (s.f.) precisa que el sistema bancario peruano está conformado por las siguientes entidades: Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación, las Financieras y los Bancos comerciales, cuya actividad principal es captar el dinero del público en depósito u otra modalidad. Y emplear ese dinero para conceder créditos en diversas modalidades o en operaciones sujetas a riesgos de mercado. La banca múltiple está agrupada por la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC).

3.2.2.2.2. Sistema no bancario o de las microfinanzas. Para Delfiner, et al. (S.f.), las microfinanzas se iniciaron en 1974 por el economista bengalí Muhammad Yunus, quien comenzó a prestar su dinero a gente pobre para microemprendimientos sin exigirles ninguna de las garantías usuales. Definiendo como “el término microfinanzas hace referencia a la provisión de servicios financieros a personas de bajos ingresos, especialmente a los pobres”. Que son llevadas a cabo por las instituciones microfinancieras, con el objetivo de rescatar a la gente de la pobreza, estos servicios financieros se han ampliado más allá del otorgamiento de microcréditos, captación de ahorros, transferencias de dinero y seguros.

En 1978 el estado peruano, con el afán de promover el desarrollo regional del país y contribuyendo al proceso de descentralización económica, le confiere facultades a las municipalidades para crear su propia caja municipal de ahorro y crédito, autorizando la creación del sistema de banca municipal mediante Decreto Ley N° 22250, título V, capítulo II; esto da lugar al Decreto Ley N° 23039, ley de Cajas

Municipales de Ahorro y Crédito, cuyo objetivo es apoyar las pequeñas actividades económicas de su jurisdicción mediante el fomento del ahorro y préstamos.

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C (CMAC PIURA)³ amparado en la nueva ley, inicia sus actividades en 1982, convirtiéndose en la primera caja municipal en el Perú y dando inicio al sector microfinanciero en el país, con el objetivo de combatir la usura y ofrecer una alternativa financiera principalmente a los micro y pequeños empresarios que no tenían acceso a los servicios financieros formales. Estas Instituciones microfinancieras han impulsado la inclusión social al insertar en el sistema financiero a emprendedores de micro y pequeñas empresas, que inicialmente se financiaban con su capital propio o con agiotistas. Asimismo, se incluyen financieramente a pequeños ahorristas con alternativas de inversión rentables ya que las comisiones de la banca superan el importe de los intereses (Caja Piura, 2020). De esta forma las IMF han contribuido a mejorar la calidad de vida de más peruanos, estimando que el número de mypes supera los 7.7 millones que contribuyen con el 21% del PBI y emplean a más del 73% de la PEA ocupada.

El mercado de las microfinanzas lo conforman 26 instituciones microfinancieras entre financieras, Mibanco, cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales de ahorro y crédito, Empresas de créditos, que financian a clientes dedicados a la micro y pequeña empresa. Las cajas municipales lideran el mercado de las microfinanzas, con el 52,88 % de participación equivalente a S/ 36 056 millones de colocaciones. Le siguen las financieras con un 21,68 % equivalente a S/ 14 785 millones y MiBanco con el 19,31 % que equivale a S/ 13 165 millones. Las EDPYMES y cajas rurales son las que menor participación han tenido, con el 4,08 % y el 2,05 %, respectivamente (Caja Piura, 2023).

Además, afirma que las cajas municipales centran su mayor esfuerzo en la cartera mype, que representa el 69,08 % de su portafolio. Seguido por los créditos de consumo con el 20,68 % y la mediana empresa con el 5,21 %. Los créditos no minoristas, que incluyen los créditos corporativos, grandes y medianas empresas, han tenido un ligero retroceso (-0,95 %). El porcentaje de mora se situó e, 5.70%.

³CMAC PIURA en el año 2008 adopta el nombre comercial de Caja Piura, en adelante toda referencia a CMAC PIURA debe entenderse referida a Caja Piura.

Caja Piura al cierre del 2023 las colocaciones brutas fueron de 5 589 millones en 395 822 clientes, el 78.06% está compuesta por créditos empresariales (s/ 4 363 millones a un total de 229 042 clientes) y el 21.94% son créditos consumo e hipotecario (s/ 1 226 millones). El crédito agropecuario créditos otorgados a la agricultura y ganadería representan el 8.48 %; en tanto las captaciones alcanzaron un saldo de s/ 912,43 millones de 1 322 042 ahorristas, lo que nos permite cumplir con nuestra misión de impulsar la inclusión financiera innovadora para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes (Caja Piura,2023). En tanto la morosidad alcanzo un 7.27%.

El mercado de las microfinanzas está conformado por las instituciones microfinancieras, agrupadas por la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (Asomif Perú). En tanto las cajas municipales de ahorro y crédito por su parte se agrupan mediante la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (Fepcmac) representando a 11 cajas municipales.

3.2.3. Tipos de créditos.

Según la resolución SBS N° 2368 – 2023 que modifica la resolución SBS 11356 sobre el "Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones", vigente desde octubre del 2024 señala que la cartera de créditos se clasifica en ocho (8) tipos:

3.2.3.1. Créditos corporativos: créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización, prestación de servicios u otras actividades empresariales, otorgados a personas jurídicas o entes jurídicos que hayan registrado ventas o ingresos anuales de actividades ordinarias en los dos (2) últimos períodos, declarados a la Autoridad Tributaria, mayores a S/ 200 millones o su equivalente en moneda extranjera.

3.2.3.2. Créditos a grandes empresas: créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización, prestación de servicios u otras actividades empresariales, otorgados a personas jurídicas o entes jurídicos que no cumplen con las condiciones para ser tipificados como corporativos y que hayan registrado ventas o ingresos anuales de actividades ordinarias en los dos (2) últimos períodos, declarados a la Autoridad Tributaria, mayores a S/ 20 millones o su equivalente en moneda extranjera.

- 3.2.3.3. Créditos a medianas empresas:** créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización, prestación de servicios u otras actividades empresariales, otorgados a personas jurídicas o entes jurídicos que no cumplen con las condiciones para ser tipificados como corporativos o grandes empresas y que hayan registrado ventas o ingresos anuales de actividades ordinarias en el último período declarado a la Autoridad Tributaria mayores a S/ 5 millones o su equivalente en moneda extranjera.
- 3.2.3.4. Créditos a pequeñas empresas:** créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización, prestación de servicios u otras actividades empresariales, otorgados a personas jurídicas o personas naturales que hayan registrado un nivel de ventas o ingresos anuales de actividades ordinarias en el último período no mayor a S/ 5 millones o su equivalente en moneda extranjera, y siempre que su nivel de endeudamiento total en el sistema financiero sea mayor a S/ 20 mil o su equivalente en moneda extranjera en al menos uno de los últimos 6 Reportes Crediticios Consolidados (RCC), o siempre que el nuevo crédito desembolsado sea mayor a dicho monto. No incluye los créditos hipotecarios para vivienda.
- 3.2.3.5. Créditos a microempresas:** créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización, prestación de servicios u otras actividades empresariales, otorgados a personas jurídicas o personas naturales que hayan registrado un nivel de ventas o ingresos anuales de actividades ordinarias en el último período no mayor a S/ 5 millones o su equivalente en moneda extranjera, y siempre que su nivel de endeudamiento total en el sistema financiero sea no mayor a S/ 20 mil o su equivalente en moneda extranjera en los últimos 6 Reportes Crediticios Consolidados (RCC), y que el nuevo crédito desembolsado sea no mayor a S/ 20 mil. No incluye los créditos hipotecarios para vivienda.
- 3.2.3.6. Créditos de consumo revolvente:** Créditos revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con actividades de producción, comercialización, prestación de servicios u otras actividades empresariales. Tenemos las tarjetas de créditos asociadas a líneas de créditos.
- 3.2.3.7. Créditos de consumo no-revolvente:** Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o

gastos no relacionados con actividades de producción, comercialización, prestación de servicios u otras actividades empresariales.

3.2.3.8. Créditos hipotecarios para vivienda: Créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia.

3.2.4. Colocaciones por tipo de créditos.

Según esta clasificación por tipo de créditos, las colocaciones directas al 31 de agosto 2024 (SBS, 2024) alcanzaron los S/ 414 630 millones, el 46.66% corresponden a créditos mayoristas compuestos por créditos corporativos (20.99%), gran empresa (12.94%) y mediana empresa (12.73%); el 13.93% son créditos minoristas compuesto por la pequeña (10.61%) y microempresa (3.32%); el 20.40% corresponden al crédito consumo y el 14.71% al hipotecario. Si lo miramos por tipo de empresa la banca múltiple lleva la mayor participación con el 84.37%, mientras que las instituciones microfinancieras representan el 12.93%, sin incluir al banco de la nación que tiene el 2.48% que solo brinda créditos de consumo e hipotecarios (ver tabla 3). Se considera la información hasta agosto, debido a que desde octubre 2024 se aplican nuevos criterios para la tipificación de créditos⁴ incorporación del nivel de ventas o ingresos.

Afirma además que, para diciembre 2024, el saldo de créditos directos del sistema financiero alcanzó los S/ 418 041 millones, con un ligero incremento de 0,5% con respecto al 2023. Los créditos para actividades empresariales registraron un saldo de S/ 251 413 millones, conformado por créditos corporativos (42,7%), a grandes empresas (15,7%), a medianas empresas (7,9%), a pequeñas empresas (29,6%) y a microempresas (4,0%). Es preciso mencionar que del total de créditos a actividades empresariales el 48,4% se destina a los sectores comercio e industria manufacturera (28,5% y 19,9%, respectivamente), 8.7% al transporte y almacenamiento, el 10.6% al sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, 4.0% minería, 3% información y comunicaciones, y el 25.4% a otras actividades.

⁴ Mediante la Resolución SBS N° 2368-2023, que modifica el "Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones"

Tabla 3

Créditos directos según tipo de crédito y tipo de empresa del sistema financiero al 31 de agosto 2024 (miles de s/).

Tipo de Crédito	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	Empresas de Créditos	Banco de la Nación	Agrobanco	TOTAL	<i>Participación por tipo de crédito</i>
<i>Participación por tipo de empresa</i>	84.37%	3.46%	8.48%	0.33%	0.66%	2.48%	0.21%		
Corporativos	86,830,404	3,090	176,566	3,122	1,696	-	-	87,014,877	20.99%
Grandes empresas	53,405,406	11,896	54,358	1,009	181,904	-	-	53,654,573	12.94%
Medianas empresas	49,662,974	262,871	1,748,243	17,307	643,988	-	435,181	52,770,565	12.73%
Pequeñas empresas	21,066,860	3,867,441	17,930,036	423,356	521,278	-	194,915	44,003,886	10.61%
Microempresas	3,312,440	3,174,407	6,587,910	272,674	157,945	-	253,652	13,759,029	3.32%
Consumo	70,159,170	6,703,575	7,073,255	654,038	1,007,651	9,615,658	-	95,213,348	22.96%
Hipotecarios para Vivienda	65,406,035	318,327	1,584,045	43	220,326	685,001	-	68,213,776	14.71%
CRÉDITOS DIRECTOS	349,843,289	14,341,607	35,154,411	1,371,548	2,734,790	10,300,659	883,749	414,630,053	

Nota: adaptado de SBS, a agosto 2024.

3.2.5. Entes reguladores y de supervisión.

Toda actividad está sujeta a regulación y control para su buen funcionamiento, para afrontar y minimizar los riesgos que pueden afectar la gestión institucional en cualquier nivel y así proporcionar seguridad razonable en los procesos para el logro de los objetivos institucionales. La SBS (2022), precisa que las entidades encargadas de regular y supervisar las actividades de las entidades del sistema financiero peruano son:

3.2.5.1. La Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS). Es el organismo encargado de la regulación y supervisión del sistema financiero, de seguros y del sistema privado de pensiones, cuya misión es la de “proteger los intereses del público, cautelando la estabilidad, la solvencia y la transparencia de los sistemas supervisados, así como fomentar una mayor inclusión financiera y contribuir con el sistema de prevención y detección del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo”.

3.2.5.2. El Banco Central de Reserva del Perú (BCR). Entidad autónoma cuya finalidad es preservar la estabilidad monetaria, mediante el control de la inflación, teniendo como funciones: regular la moneda y el crédito del sistema financiero, administrar las reservas internacionales (RIN), emitir billetes y monedas e informar sobre las finanzas nacionales. La política monetaria se canaliza por 2 medios: tasa de interés de referencia (sirve para que las instituciones financieras tomen en cuenta su tasa de interés pasiva y activa de sus productos) y metas de inflación. La tasa de referencia para el año 2024 fue de 5.00%.

3.2.5.3. La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Es un organismo que tiene por finalidad velar por la protección del inversionista, la eficiencia y transparencia de los mercados bajo su supervisión, la correcta formación de precios y la difusión de toda la información necesaria.

3.2.6. Riesgo crediticio.

La Comisión de Basilea de Supervisión de Bancos (CBSB,1999), define al riesgo de crédito como la posibilidad de que un prestatario o contraparte no pueda cumplir con sus obligaciones de acuerdo con los términos acordados. Esta imposibilidad de cumplimiento hace que las pérdidas se materialicen para la institución financiera, a través de las provisiones que impactan directamente en la disminución de las utilidades.

Por tal razón es que toda institución financiera debe tener presente que tan importante como la colocación del crédito, lo es también la administración de riesgo de crédito para mitigar su impacto, que de alguna manera determina su éxito a largo plazo. Como lo señala CBSB (1999), la administración o manejo del riesgo de crédito busca garantizar una tasa de retorno ajustada por riesgo para las instituciones financieras manteniendo las exposiciones al riesgo crediticio bajo estándares aceptables. Sugiere además que los bancos deberían estar conscientes de la necesidad de identificar, medir, monitorear y controlar el riesgo de crédito y de determinar si su capital es adecuado frente a estos riesgos y si tienen amplia compensación para los riesgos ocurridos.

Mediante resolución 11356 de 2008 [Superintendencia de Banca, seguros y AFP]. Por la cual aprueba el reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones. Considerando que la actividad crediticia de las empresas del sistema financiero constituye una de las actividades fundamentales que impulsan el crecimiento económico, con la finalidad de ajustar prudencialmente algunos parámetros que permitan una mayor dinámica en el sector financiero, sin perjuicio de su seguridad y transparencia. Establece 5 categorías que clasifica al deudor:

- 3.2.6.1. Categorías de clasificación crediticia del deudor de la carretera de créditos:** La cartera de créditos a pequeñas empresas, a microempresas, de consumo revolviente y consumo no revolviente, son clasificados conforme a los siguientes criterios:
- a) Categoría Normal (0):** Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.
 - b) Categoría Con Problemas Potenciales (1):** Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario.
 - c) Categoría Deficiente (2):** Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.
 - d) Categoría Dudoso (3):** Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.
 - e) Categoría Pérdida (4):** Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario.

3.2.6.2. Provisiones. La ley general del sistema financiero 26702 de 1996. Que estable la constitución de provisiones genéricas y específicas de la cartera de crédito. En su artículo 132 numeral 4 precisa que el establecimiento de las provisiones es una medida para atenuar el riesgo de los ahorristas, en una eventualidad de créditos impagos. Se exigen 2 tipos:

- a) Provisión genérica.** Se constituyen, de manera preventiva, sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores clasificados en categoría normal. Las tasas mínimas de provisiones que las empresas deben constituir se muestran en la tabla 4.

Tabla 4

Tasas de provisiones para deudores en calificación normal.

TIPOS DE CREDITO	TASA DE PROVISIÓN GENÉRICA
Créditos corporativos	0.70%
Créditos a grandes empresas	0.70%
Créditos a medianas empresas	1.00%
Créditos a pequeñas empresas	1.00%
Créditos a microempresas	1.00%
Créditos de consumo revolvable	1.00%
Crédito de consumo no – revolvable	1.00%
Créditos hipotecarios para vivienda	0.70%

Nota: adaptado de la resolución 11356 de 2008. SBS.

- b) Provisión específica.** Se constituyen sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores a los que se ha clasificado en una categoría de mayor riesgo que la normal. Las tasas mínimas de provisiones que las empresas deben constituir se muestran en la tabla 5.

Tabla 5

Tasas de provisiones para deudores clasificados en categoría diferente que la normal.

CATEGORIAS DE RIESGO	TASAS DE PROVISION
Con problemas potenciales (CPP)	5%
Deficiente	25%
Dudoso	60%
Perdida	100%

Nota: adaptado de resolución 11356 de 2008. SBS.

3.2.6.3. Administración del riesgo crediticio. Las instituciones financieras dependiendo de la complejidad de sus actividades para administrar el riesgo crediticio deben operar teniendo en cuenta las siguientes áreas (CBSB,1999).

- ✓ Establecer un entorno apropiado para el riesgo de crédito.
- ✓ Operar bajo un proceso sano para otorgar créditos.
- ✓ Mantener un proceso adecuado para administrar, medir y monitorear el crédito.
- ✓ Garantizar controles adecuados del riesgo de crédito.

Adicionalmente a estas prácticas también deberían ser aplicadas junto con prácticas sanas relacionadas con la evaluación de la calidad de activos, la conformidad de las provisiones y reservas, y la divulgación del riesgo de crédito.

3.2.7. De las garantías y su rol⁵.

Para el otorgamiento de un crédito principalmente se tiene en cuenta los indicadores económicos y morales del negocio o deudor con la cual se asegura el retorno del mismo. Sin embargo, ante un eventual incumplimiento, las instituciones financieras solicitan al cliente respaldar con una garantía.

Las garantías se constituyen sobre bienes muebles, inmuebles y valores; cuya finalidad es asegurar la recuperación de un préstamo o crédito otorgado ante un eventual incumplimiento del deudor en el pago de sus obligaciones; pudiendo ser el caso solicitarse la venta extrajudicial o remate del bien, hasta la satisfacción total de la acreencia vencida. La garantía tiene como principal objetivo disminuir o controlar el riesgo crediticio.

Se trabaja con garantías inscribibles o no inscribibles: son inscribibles cuando los bienes dejados en garantía son susceptibles de ser inscritos en los registros públicos; mientras que las no inscribibles o garantías blandas, son aquellas que no son susceptibles de inscripción en los registros públicos o que no ameritan inscribirlos por las características del monto del crédito.

3.2.7.1. Tipos de garantías: Los bienes sobre los que se puede ofrecer garantía son de dos tipos.

a) Garantías personales: Se caracterizan por asegurar siempre el cumplimiento de las obligaciones ajenas. Tenemos a la fianza o aval.

⁵ Extraído del documento interno: política de garantías crediticias, vigente 13-01-2021.

b) Garantías reales: Las garantías reales se constituyen sobre bienes inscritos en los registros públicos, cuando el propio deudor o una tercera persona que interviene a su favor, compromete un elemento determinado de su patrimonio para garantizar el cumplimiento de la obligación contraída. Las garantías reales buscan asegurar que los créditos se paguen mediante la ejecución judicial o venta extrajudicial de bienes. Se distinguen en hipotecas y garantías mobiliarias.

- ✓ Las hipotecas se constituyen sobre los bienes inmuebles como terreno, casas.
- ✓ Garantías mobiliarias se constituyen sobre los bienes muebles como maquinaria, vehículos. Estas permiten la posibilidad de preconstituirla, es decir que afecte a un bien que materialmente no existe, pero existirá en un futuro o que aún no es de propiedad del deudor o del garante mobiliario pero que llegará a serlo.

3.3. Procedimiento para el otorgamiento de créditos empresariales.

El Asesor de Negocios, para el otorgamiento de créditos empresariales realiza 3 actividades esenciales: promoción, colocación y recuperación, precisando que el asesoramiento de desarrolla en todas las actividades.

3.3.1. Promoción de productos crediticios.

Corresponde al Asesor de Negocios organizar y realizar directamente las actividades de promoción, captando el interés y la atención de los posibles clientes que tienen la necesidad de acceder a un crédito para su negocio. Esta actividad implica también promocionar no sólo un producto específico, sino todos los productos y servicios que ofrece la institución, y así aprovechar todas las oportunidades de negocio. Tiene como objetivo principal dar a conocer las características diferenciales de los productos e incrementar las ventas. Esta actividad va desde la prospección de clientes potenciales hasta el cierre de las ventas, desarrollando las siguientes actividades:

- ✓ Elaborar un plan de trabajo de promoción.
- ✓ Definir o establecer las zonas geográficas a promocionar.
- ✓ Realizar la promoción directa a través de visitas a campo in situ.
- ✓ Revisar la base de datos de posibles clientes.
- ✓ Realizar eventos de promoción.
- ✓ Identificar prospectos y clientes potenciales.

3.3.2. Colocación de créditos empresariales.

Implica el proceso de otorgamiento del crédito en sí, que va desde la recolección de la documentación, evaluación, visita, generación y sustentación de la propuesta de crédito hasta el desembolso.

3.3.2.1.Evaluación. La ley 26702 de 1996. Por la cual señala con relación a la evaluación de las operaciones de créditos. 06 de diciembre de 1996. En su artículo 222° precisa los criterios que se deberá tener en cuenta los flujos de caja del deudor, sus ingresos y capacidad de servicio de la deuda, situación financiera, patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores relevantes para determinar la capacidad del servicio y pago de deuda del deudor. El criterio básico es la capacidad de pago del deudor. Las garantías tienen carácter subsidiario. A lo que se agrega como fundamental la solvencia moral del cliente, es decir la voluntad de pago.

El proceso de evaluación de las propuestas de créditos es una de las actividades principales y fundamentales que realiza el Asesor de Negocios; como lo establece la política de créditos cuya finalidad es determinar la viabilidad del otorgamiento del crédito, las características o condiciones básicas que debe tener este financiamiento: monto, plazo, forma, frecuencia de pago, y garantías, que permitan a Caja Piura mantener una relación duradera y permanente con el cliente.

La viabilidad del otorgamiento del crédito tiene dos aspectos fundamentales: determinar la capacidad de pago y la solvencia moral del solicitante; en el primer aspecto se tiene que realizar un análisis económico – financiero del negocio o de la unidad económica familiar (UEF) para saber que la liquidez sea suficiente que cubra el pago de la cuota mensual del crédito; el segundo aspecto se orienta a determinar la voluntad de pago del cliente, que se obtiene filtrando en las centrales de riesgo, referenciando a personas cercanas a su entorno donde vive; sobre su nivel de responsabilidad y compromiso por asumir sus obligaciones como ciudadano, es importante tener en cuenta este aspecto a la hora de otorgar el crédito; debido a que puede que el cliente tenga la suficiente capacidad de pago, pero no la voluntad de hacerlo.

Para ello el Asesor de Negocios realiza las siguientes actividades: revisión de los antecedentes crediticios en las centrales de riesgo, solicitud de documentación para el

expediente de crédito, visita a domicilio y negocio de cliente; lo que ayuda a la recolección de la información pertinente sobre la situación real de la UEF y del negocio (proveedores, nivel de ventas, mercado, rentabilidad, otros), con la cual se elabora los estados financieros.

3.3.2.2.Elaboración de los estados financieros⁶. La Caja Piura cuenta con un módulo de estados financieros del cliente, donde se registra toda la información recopilada en la visita al negocio, teniendo en cuenta el “procedimiento para el análisis económico financiero empresarial”, sobre el cual nos arroja los indicadores para su análisis e interpretación correspondiente. La información a detallar debe ser relevante e importante, reflejando la real situación económica y financiera del cliente y negocio, que servirá para el análisis y evaluación de los riesgos y fortalezas del negocio a ser financiado.

El Asesor de Negocios realiza el procedimiento y es el responsable de la elaboración de los estados financieros del cliente:

a) Estado de Situación Financiera. Es la fotografía del negocio al momento de la visita, donde se registran todos los activos y pasivos del negocio, de manera general. Queda como resultado lo que el cliente tiene de patrimonio, de acuerdo a la ecuación contable:

Activos – Pasivos = Patrimonio.

Es un estado financiero que muestra los recursos con los que cuenta o trabaja una empresa (Activo), y la procedencia de tales recursos: de terceros (Pasivo) o propios (Patrimonio); muestra el tamaño del negocio, el capital de trabajo de la empresa y su nivel de endeudamiento (Carrión, 2016, p.73). Además, afirma que se debe tener en cuenta el tipo de negocio que se está evaluando, para determinar la estructura del Balance:

- ✓ Empresas de producción, se considera tres tipos de inventario, dentro del activo fijo existe una participación importante de maquinaria.
- ✓ Empresas de comercio, el inventario es generalmente la parte representativa del activo.
- ✓ Empresas de servicios, el inventario no existe o es mínimo, su activo fijo tiene una elevada participación dentro del activo total.

⁶ Extraído del documento interno: procedimiento para el análisis económico financiero empresarial, vigente desde 03-03-2020.

En cuanto al activo fijo es importante señalar que son considerados dentro de la evaluación de los estados financieros, todo activo que es utilizado en el giro del negocio. Veamos la estructura de todo balance o estado de situación:

Estructura de los activos:

ACTIVOS TOTALES	Son los recursos que poseen las empresas que le sirven para operar.	
	ACTIVOS TOTALES: Activos corrientes + Activos fijos	
ACTIVOS CORRIENTES	Disponible:	Dinero en efectivo o depósitos en bancos.
	Cuentas por cobrar	Saldo de ventas al crédito que ha otorgado la empresa, los saldos se registran en el balance y se eliminan aquellas cuentas que tienen carácter de irrecuperables.
	Inventarios	Existencias valorizadas al precio de costo o precio de compra, para el caso de empresas de producción se consideran suministros, materias primas, productos en proceso y productos terminados. Por concepto es todo lo disponible para la venta.
	ACTIVOS CORRIENTES (AC) = Disponible + cuentas por cobrar + inventarios	
	Bienes muebles e inmuebles que están directa e indirectamente relacionados con la operatividad del negocio.	
ACTIVOS FIJOS	Vehículos	Que contribuyen a desarrollar el negocio, en algunos casos la fuente de ingresos.
	Maquinaria y equipo	Necesaria para actividades de producción.
	Mobiliario	Muebles utilizados en el negocio
	Edificios y terrenos	Donde está ubicado el negocio.
	ACTIVOS FIJOS (AF) = Vehículos + Maquinaria y equipo + Mobiliario + Edificios y terrenos	

Nota: Carrión, 2016.

Estructura de pasivos y patrimonio:

PASIVOS TOTALES	Son las cuentas que posee la empresa con terceros, ya sean entidades financieras, proveedores, etc.; a corto o largo plazo.	
	PASIVOS TOTALES: Pasivos corrientes + Pasivos fijos	
PASIVOS CORRIENTES	Deudas que no superan los 12 meses de plazo.	
	Deudas con proveedores	Aquellas empresas que suministran mercadería o materia prima al crédito.
	Créditos a corto plazo con entidades financieras	Créditos cuyo plazo de pago no supere los 12 meses.
	PASIVOS CORRIENTES (PC)=Deudas con proveedores + créditos a corto plazo con bancos.	
PASIVOS NO CORRIENTES	Deudas que superan los 12 meses de plazo.	
	Créditos a largo plazo con entidades financieras.	Créditos cuyo plazo de pago supera los doce meses, generalmente para activo fijo.
	Otros créditos mayores a doce meses	Créditos con otras instituciones o diferente giro, donde el plazo es mayor a doce meses
	PASIVOS NO CORRIENTES O FIJOS (PF) = Créditos a corto plazo + otros créditos mayores a doce meses.	
PATRIMONIO	Es la porción del negocio que realmente le pertenece al empresario.	
	PATRIMONIO (P) = Activos totales - Pasivos totales.	

Nota: Carrión, 2016.

b) Estado de resultados o estado de ingresos y egresos. Un estado de resultados, muestra los ingresos, costos y gastos del negocio, agrega Carrión (2016) en general permite determinar la capacidad de pago del solicitante y específicamente muestra:

- ✓ La utilidad bruta del negocio.
- ✓ La utilidad operativa del negocio.
- ✓ Los ingresos y egresos familiares.
- ✓ El saldo disponible final.

Estructura de un estado de ingresos y egresos:

INGRESOS	Resultado o producto de las ventas de la mercadería o productos elaborados	
	ventas al contado	son aquellas donde la transacción es liquidada inmediatamente por el cliente.
	Recuperación de cuentas por cobrar	Se da a través del cobro de deudas de periodos anteriores
	INGRESOS = Venta al contado + recuperación de cuentas por cobrar.	
EGRESOS	Se refiere a las inversiones que realiza el microempresario, para facilitar la venta de sus productos.	
	Costo de ventas o costo de producción	Es el costo de las existencias o productos terminados que han sido vendidos en el periodo. También se considera el costo de la recuperación de cuentas por cobrar efectivizadas en el periodo.
	EGRESOS = Costo de ventas o de producción.	
MARGEN BRUTO DE GANANCIA	Es el resultado aritmético de la diferencia de las ventas y los costos.	
	MARGEN BRUTO = Ingresos - Egresos.	
GASTOS OPERATIVOS	Son todos los gastos que el microempresario realiza para operar su negocio.	
	GASTOS OPERATIVOS: Sueldos, transporte, alquileres, pago servicios, pago deudas otras instituciones, impuestos, etc.	
UTILIDAD OPERATIVA	Resulta de restarle al margen bruto, los gastos operativos. El resultado positivo indica utilidad, el resultado negativo indica pérdida.	
OTROS INGRESOS	Son todos los ingresos de la unidad familiar que no son propios del giro del negocio.	
	Son todos los gastos propios de la canasta familiar.	

GASTO FAMILIAR	GASTO FAMILIAR: Alimentación, pago servicios, deudas, vestido, educación, etc.
SALDO DISPONIBLE	Resulta de sumarle a la utilidad operativa otros ingresos y de restarle, el gasto familiar. SALDO DISPONIBLE= Utilidad operativa+ otros ingresos-gasto familiar.

Nota: Carrión, 2016.

Se desarrolla los elementos de la composición del estado de resultados:

Ventas: Se refiere a los ingresos generados por la actividad económica que realiza la unidad productiva. Se debe tener las siguientes consideraciones:

- ✓ Realizar una minuciosa estimación de la demanda, la decisión de la liquidez fundamentalmente está sujeta a los ingresos que generen producto de las ventas.
- ✓ Tener en cuenta los productos, la competencia y sus zonas de mayor incidencia, tipo de productos, tipos de clientela, factores exógenos de la demanda, evolución histórica de los niveles y estacionalidad de las ventas, para la estimación de las ventas y otros ingresos brutos.
- ✓ Compara los "registros contables" del cliente (tarjetas, cuaderno de apuntes, papeles de trabajo, liquidaciones, comprobantes de pago, etc.) para contrastar la información verbal proporcionada.
- ✓ Las ventas se dividen en ventas al contado y ventas al crédito.

Costo de venta o producción: Se costea de dos formas:

- ✓ Por unidades (Cantidad comprada-vendida) x precio unitario.
- ✓ Por porcentaje (costo promedio ponderado de los productos de más alta rotación vendidos, o de los servicios prestados).

Existen costo de producción y de ventas:

- ✓ **Costo de producción:** Se refiere al costo que se incurre para producir un bien o servicio, que viene hacer la materia prima e insumos que se utiliza de manera directa en el producto.
- ✓ **Costo de venta:** En el caso de comerciantes se debe establecer el precio de costo de las mercaderías, verificar algunas facturas de compra o en su defecto muestrear los

márgenes brutos (precio de venta bien – costo de venta bien) de los productos con mayor demanda.

Gastos operativos.

- ✓ **Gastos Ventas:** provienen de las actividades orientadas a conseguir la venta de los bienes o servicios propios del giro del negocio tales como sueldos, honorarios o comisiones de los vendedores, promociones, publicidad y otros de similar naturaleza, alquiler de local comercial, transportes para entrega de mercadería.
- ✓ **Gastos Administrativos:** Conceptos propios de la administración del negocio como los honorarios o remuneración del contador, abogado, secretaria, conserjes, supervisores etc., así como el mantenimiento de las áreas administrativas, seguridad, servicios públicos (luz, agua), útiles de escritorio, pago de licencias, RUS, etc.
- ✓ **Gastos Financieros:** son los importes correspondientes a los intereses, comisiones, portes y otros gastos originados por el uso de recursos financieros de fuente externa.

Presupuesto de la unidad económica familiar (PUEF). Comprende los datos generales, los ingresos de la empresa, el origen de otros ingresos familiares y los gastos de familiares.

- ✓ **Datos Generales:** Se refieren al número de personas que conforman la UEF, y las personas que contribuyen al presupuesto familiar.
- ✓ **Ingresos:** Registrar los ingresos que recibe la familia como sueldos, pensiones, alquileres, etc. Se debe registrar, ingresos adicionales que el cliente perciba que no estén relacionados con ingresos del negocio ya evaluado.
- ✓ **Gastos (Deducciones):** Se debe registrar los gastos en que incurre la UEF tales como agua, luz, alimentación, educación, transporte, vivienda, esparcimiento.

Es de suma importancia considerar el presupuesto de la UEF, porque nos permite sincerar la real capacidad de pago. Con la cual se obtiene el saldo disponible o el excedente que es el resultado de sumar los ingresos provenientes del negocio más los ingresos de la UEF, menos los costos, gastos operativos y los gastos de consumo familiar.

3.3.2.3.Flujo de caja. Es una herramienta de gran utilidad en la evaluación del negocio, nos muestra en detalle el flujo de ingresos y egresos de dinero, originados por las ventas del negocio, los otros ingresos que no son del negocio, los costos de ventas, inversiones, los otros gastos que no son del negocio, los prestamos propios y de terceros; las obligaciones

propias y de terceros; información que nos permite conocer la capacidad de pago del cliente y tomar la decisión del monto y plazo de crédito a otorgar. A continuación, se muestra la estructura del flujo de caja.

ESTRUCTURA DE FLUJO DE CAJA TEAORIZADO		
ITEM	PERIODO 0 (estos datos provienen del estado de resultados)	PERIODOS FUTUROS (se realiza la proyección por el plazo que dure el crédito, con los supuestos que ADN considere tomando en cuenta los indicadores del sector del negocio a financiar)
SALDO INICIAL	saldo inicial	Efectivo con el que cuenta el cliente para manejar sus operaciones al corto plazo
	cuentas por cobrar	Cuentas por cobrar producto de las ventas.
	SALDO INICIAL: Saldo inicial + cuentas por cobrar	
INGRESOS	Entrada de dinero producto de las ventas	
	Ventas:	Ventas al contado del negocio en el mes de evaluación.
	Otros ingresos:	Ingresos que obtenga el cliente por otras actividades que no sean del negocio evaluado
	INGRESOS: Ventas + otros ingresos	
EGRESOS	Salida de dinero producto de las compras, gastos u otros.	
	Costos	Costo generado por las compras en efectivo de mercaderías, insumos o servicios.
	Gastos de ventas	Incurrido en actividades orientadas a conseguir la venta de los bienes o servicios propios del giro del negocio tales como sueldos, honorarios o comisiones de los vendedores, promociones, publicidad, alquiler de local comercial, transportes para entrega de mercadería
	Gastos administrativos	Incurridos en la administración del negocio como los honorarios o remuneración del contador, abogado, secretaria, conserjes, supervisores etc., así como el mantenimiento de las áreas administrativas, seguridad, servicios públicos (luz, agua), útiles de escritorio, pago de licencias, RUS, etc
	Gastos financieros	Importes correspondientes a los intereses, comisiones, portes y otros gastos originados por el uso de recursos financieros de fuente externa.
	Inversión	Registrar el desembolso (egreso), según los planes u obligaciones contractuales que el cliente tenga (compra de activos fijos, etc.)

	Consumo familiar	Egresos propios de la familia, y que han sido considerados en la elaboración del presupuesto de la unidad económica familiar
	EGRESO: Compras+ gastos de venta+ gastos administrativos + gastos familiares + inversión + consumo familiar	
FLUJO ECONOMICO	Ingresos - egresos que genera la unidad de negocio en cada periodo de evaluación.	
INGRESO PRESTAMO DE TERCEROS	Registrar el saldo de capital de los préstamos recibidos.	
PAGOS DE CUOTAS POR PRESTAMOS	Son aquellas cuotas que el cliente paga con las diferentes instituciones financieras.	
	CMAC Piura	Importe de los pagos mensuales de las cuotas (en efectivo) que el cliente realiza.
	Otras instituciones	Importe de los pagos mensuales de las cuotas (en efectivo) que el cliente realiza en otras instituciones financieras.
SALDO FINAL	Es el resultado de restar el Saldo del Flujo Económico - los ingresos por prestamos - pagos de financiamiento bancario (créditos)	

3.3.2.4. Análisis e interpretación de estados financieros. Una vez elaborado los estados financieros es fundamental que el Asesor de Negocios para tomar una decisión, realice detenidamente el análisis e interpretación de principales ratios financieros tales como: liquidez, solvencia, rentabilidad, endeudamiento o apalancamiento financiero y ciclo financiero con la finalidad de ver la situación actual del negocio y su permanencia en el mercado, de los cuales se habla a continuación:

- ✓ **Liquidez.** Determina la capacidad que tiene la empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo que se derivan del ciclo operativo. Se determina por el ratio cuota/excedente, el cual no debe exceder de los siguientes parámetros: 80% para clientes recurrentes, > 75% para clientes nuevos y >66% para clientes refinanciados.
- ✓ **Solvencia, endeudamiento o apalancamiento financiero.** Muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Se debe entender que el riesgo de endeudarse consiste en la habilidad que tenga o no la administración de la empresa para generar los fondos necesarios y suficientes para pagar las deudas a medida que se van venciendo.

- ✓ **Rentabilidad.** Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.
- ✓ **Ciclo financiero o económico.** Nos indica cuántos días lleva comprar materias primas, transformarlas, venderlas, pagar a los proveedores y recuperar el efectivo. El resultado es igual a los días de duración del ciclo financiero o económico. Se calcula:

$$\text{Ciclo financiero} = + \text{días obtenidos en la rotación de inventarios} + \text{días obtenidos en la rotación de Ctas x Cob} - \text{días obtenidos en rotación de proveedores.}$$

Para su mayor comprensión (ver anexo 01), donde se presenta el análisis e interpretación de los principales ratios financieros ejemplificados.

3.3.3. Seguimiento y recuperación de créditos.

Implica asegurar el retorno del crédito otorgado, para lo cual se desarrollan actividades desde seguimiento de la inversión, acciones de cobranza preventivas hasta procesos judiciales, si fuese el caso.

La colocación del crédito es la columna vertebral que sostiene el negocio de toda institución financiera; es igual de importante la calidad de estas colocaciones, que aseguren mantener los niveles de recuperación de tales colocaciones bajo control. La no recuperación de las colocaciones impacta directamente en las utilidades de la institución a través de las provisiones que generan, hasta tal punto que pueden sacarte del mercado, si no se gestionan adecuadamente. Una adecuada gestión de recuperación empieza desde la colocación del crédito, un crédito mal otorgado es un crédito no recuperado.

Caja Piura cuenta con una política de recuperaciones, donde establece los lineamientos generales de cobranza de los créditos otorgados, en especial de aquellos clientes que presenten problemas de falta de pago o puntualidad o sean identificados como de alta probabilidad de serlo, así como llevar a cabo un ordenado y coordinado proceso de cobranza entre las áreas intervinientes en la recuperación como el área de créditos, recuperaciones y el área de asesoría legal para reducir y mantener la morosidad (cartera vencida) en niveles menores o iguales al 5%.

En este proceso de recuperación, se siguen etapas que van desde la: cobranza preventiva, aplicable a créditos al día y se gestionan antes de su vencimiento; Cobranza de mora temprana, aplicable a créditos con los primeros días de atrasos, generalmente hasta los 8 o 30 días; gestión de créditos vencidos que van desde los 15 días de mora para deudores no minoristas y para deudores minoristas desde los 30 días de mora; y finalmente los créditos sobrevividos aplicables a los créditos con atrasos mayores a 60 días de atraso, evaluar enviar a demanda judicial o suscribir acuerdos de pagos según sea el caso. Es exigible enviar a demanda judicial todos los créditos con saldo de capital mayor de 3 UIT.

Toda recuperación de créditos impacta de manera positiva directamente en las utilidades de la entidad, debido a que estos créditos ya han generado provisión según su calificación. Los créditos adjudicados, castigados, condonados y transferidos ingresan el 100% del importe a utilidad debido a que la provisión es del 100% del saldo capital por tener calificación 4.

3.4. Suficiencia laboral.

Entendida como la capacidad o las competencias con las que cuenta el profesional para desempeñarse de manera eficiente en sus funciones que requiere su puesto de trabajo. Charria, et al. (2011) en su artículo sobre definición y clasificación teórica de las competencias académicas, profesionales y laborales concluyen que la competencia constituye un conjunto de habilidades y aspectos de la personalidad, conocimientos y comportamientos, que en un contexto determinado permiten tanto resolver una situación en particular como lograr un desempeño exitoso frente a una tarea o función en un puesto de trabajo. En tanto para Ibarra (2000) citado en este mismo artículo, afirma que la competencia laboral es “la capacidad productiva de un individuo que se define y mide en términos de desempeño en un determinado contexto laboral, y no solamente de conocimientos, habilidades o destrezas en abstracto; es decir, la competencia es la integración entre el saber, el saber hacer y el saber ser”.

La suficiencia laboral de un colaborador, se determina por el nivel de desempeño en su puesto de trabajo, y está ligado al cumplimiento de metas, aunque se limita a valorizar en cuanto a números estáticos, dejando a un lado los otros aspectos de la personalidad como el

comportamiento, la influencia sobre el ambiente laboral; eso es el interés sobre todo de las instituciones privadas en su mayoría.

Siguiendo esta lógica, Caja Piura cuenta con la política de metas, incentivos y comisiones por productividad⁷ que tiene como objetivo alinear los intereses particulares de los colaboradores con los objetivos estratégicos de la institución; esta política para Caja Piura ayudará a cumplir con el objetivo financiero de incrementar el valor económico y para el colaborador sirve de fuente de ingreso adicional (las comisiones por cumplimiento de metas). Esta evaluación o medición del desempeño se realiza a través del Indicador de Desempeño Individual (IDI), que nos indica el porcentaje que logra el colaborador de acuerdo a su meta establecida (ver tabla 6).

Tabla 6

Escalas para la calificación del indicador de desempeño individual.

CALIFICACION	% DE CUMPLIMIENTO DEL IDI
Desempeño deficiente	< 55%
Desempeño en desarrollo	>=55% y <70%
Desempeño regular	>=70% y <80%
Desempeño satisfactorio	>=80% y <100%
Desempeño excelente	>=100% y <120%
Desempeño sobresaliente	>=120%

Nota: obtenido de la Política de Incentivos de Créditos.

Descripción de la calificación.

- ✓ **Desempeño deficiente:** El cumplimiento de sus metas es inaceptable e impacta negativamente en el resultado económico de la institución.
- ✓ **Desempeño en desarrollo:** Alcanza las metas ligeramente por debajo de lo esperado, no logra ubicar el punto de equilibrio de productividad y costos.
- ✓ **Desempeño regular:** Cumple de manera mínima aceptable las metas establecidas.
- ✓ **Desempeño satisfactorio:** Cumple de manera consistente las metas establecidas.
- ✓ **Desempeño excelente:** Excede de manera considerable las metas establecidas.

⁷ Extraído del reglamento de metas, incentivos y comisiones por productividad, vigente desde 04/02/2021.

- ✓ **Desempeño sobresaliente:** Sobrepasa de manera evidente y consistente las metas establecidas por la institución.
- ✓ **Sin calificación:** Cuando el colaborador está de vacaciones u otros motivos que no ameritan su medición de desempeño.

Para la medición del IDI se consideran los siguientes indicadores de desempeño: productividad (50%), eficacia (20%) y eficiencia (30%); dentro de la productividad se consideran los indicadores de incremento de saldo, número de clientes y operaciones de créditos; en eficacia el indicador de tasa de interés de las colocaciones minoristas; y en eficiencia los indicadores de tasa de pago normal (relacionado al pago puntual de las cuotas) y tasa de mora (no pago puntual), tal como se muestra en la tabla 7.

Tabla 7

Indicadores de desempeño individual.

1) PRODUCTIVIDAD		50%
Objetivo	Indicador	% peso ponderado
Incrementar las colocaciones	Incremento de saldo	50%
	Incremento de clientes	30%
	Nº operaciones	20%
2) EFICACIA		20%
Objetivo	Indicador	% peso ponderado
Incrementar los ingresos por colocaciones	Tasa ponderada minorista	100%
3) EFICIENCIA		30%
Objetivo	Indicador	% peso ponderado
Reducir el costo por ingreso	Tasa de pago normal	60%
	Tasa de mora	40%

Nota: obtenido de la Política de Incentivos de créditos.

En Caja Piura se clasifica por tipos de asesores: junior, senior y master, esta clasificación es principalmente por el monto de cartera. Junior es cuando se está empezando y master el máximo nivel que el asesor de negocio puede alcanzar en ese nivel.

Las metas asignadas por la institución sobre la cual se mide el IDI para los asesores senior, como en es el caso para el presente informe, se muestra en la tabla 8.

Tabla 8

Meta mensual asignada para el Asesor de Negocios Senior.

Indicadores de cartera base	de Incremento saldo de colocaciones	de Incremento clientes	de Operaciones
Saldo de s/ 3,000,000 a s/ 4,000,000			
Número de clientes de 211 a 250	s/ 60,000	4	22

Nota: Adaptado de la política de incentivos de créditos.

3.5. Asesor de Negocios.

El objetivo principal de las empresas se centra en el posicionamiento en el mercado y la rentabilidad de sus activos, por lo que recurren a la eficiencia de la utilización de sus recursos y siendo el recurso más valioso el recurso humano, necesitan de profesionales especializados y competentes. En esa línea como dice Sánchez (2018) las empresas buscan el servicio de asesores para mejorar su imagen corporativa y que velen por sus intereses y les ayuden en la consecución de objetivos; y lo define a la asesoría como la “labor de un profesional o una empresa destinada a la realización de distintas funciones de asesoramiento, control y supervisión de la actividad económica de una persona física o jurídica que contrata sus servicios en el ámbito económico y jurídico”.

El Asesor de Negocios es el contacto entre el cliente y la empresa, es el encargado de la negociación, de encontrar nuevos clientes, de gestionar su cartera vigente de clientes mediante reuniones y llamadas para ofrecerles nuevos productos y evitar que se pasen a la competencia; cuya misión es el desarrollo comercial de la empresa. Se convierte en coordinador de todas las etapas del negocio: desde la detección de la necesidad del cliente hasta la introducción de soluciones técnicas adaptadas concretizadas con la firma de los contratos comerciales. Lo asesores de negocios poseen competencias como capacidad de negociación, análisis y síntesis, oratoria y organización (Pujals, 2022).

En conclusión el Asesor de Negocios es el funcionario responsable de la administración de su cartera de clientes, ofertando los diversos tipos de créditos

empresariales y de consumo; realizando las actividades de promoción, evaluación, elaboración de la propuesta de financiamiento y recuperación de los créditos que ofrece a través de un servicio eficiente y rápido; para lo cual realiza el análisis profesional cuantitativo y cualitativo de la solicitud de crédito a fin de dar el asesoramiento adecuado y pertinente al cliente sobre la inversión que desea ejecutar y el impacto que tendrá dicho financiamiento.

3.5.1. Competencias para el puesto de Asesor de Negocios en Caja Piura.

Caja Piura hace su reclutamiento de personal y exige las características o competencias siguientes (Caja Piura, 2022):

3.5.1.1.Descripción del puesto. Lo siguiente:

- ✓ 90% trabajo de campo
- ✓ Realizar labor de promoción y evaluación crediticia a clientes potenciales.
- ✓ Seguimiento y recuperación de los créditos.
- ✓ Orientación al logro de resultados.
- ✓ Enfoque al cliente interno y externo.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Iniciativa.
- ✓ Proactividad.

3.5.1.2.Requisitos del puesto de trabajo. Caja Piura requiere profesionales egresados de universidades o institutos, en las especialidades de administración, contabilidad, economía, ingeniería industrial, agronomía, agroindustrial, finanzas y carreras afines, además deberá tener el dominio de Microsoft Office a nivel intermedio.

En las carreras afines entra a tallar el profesional de ingeniería en Agronegocios debido a que cuenta con los conocimientos en las especialidades antes mencionadas desarrolladas en el plan curricular. No es mencionado por las diversas instituciones y empresas en sus convocatorias debido al desconocimiento del perfil del Ingeniero en Agronegocios, tarea pendiente para gestionar el reconocimiento de la carrera ante el ministerio de trabajo y promoción del empleo. Estos requisitos profundizamos en el apartado 4.4 del capitulo IV. Desarrollo del trabajo.

3.5.2. *Perfil del Ingeniero en Agronegocios.*

La carrera profesional de Ingeniería en Agronegocios surge para aprovechar las potencialidades existentes en el área rural del Perú y dinamizar al sector agrario a través de actividades de negocios y administración, realizadas por empresas que suministran insumos al sector agropecuario, generan productos agropecuarios con valor agregado, procesan, transportan, financian, distribuyen o comercializan productos agropecuarios en los mercados emergentes locales, regionales, nacionales e internacionales. Los agronegocios surgen para satisfacer con eficacia, eficiencia y calidad una necesidad humana básica: los alimentos (Universidad Nacional de Cajamarca [UNC], 2022).

El Ingeniero en Agronegocios es un profesional que, por su formación multidisciplinaria, su principal campo de acción es liderar los negocios agropecuarios en cada uno de los eslabones de la cadena valor y las actividades de apoyo; tiene un amplio campo laboral en el que puede desempeñarse: desde gerenciar su propia empresa o gerenciar empresas públicas y privadas, gerencia comercial, en la consultoría y asesoramiento técnico, la investigación y o actividades académicas (revista Agronegocios, 2011).

3.6. **Definición de términos.**

- a) ***Sistema financiero.*** Según la ley 26702 de 1996. Por la cual define al sistema financiero. 06 de diciembre 1996. Nos precisa que es el conjunto de empresas, que debidamente autorizadas operan en la intermediación financiera.
- b) ***Intermediación financiera.*** Según la ley 26702 de 1996. Por la cual define la intermediación financiera. 06 de diciembre 1996. Consiste en la captación de fondos bajo cualquier modalidad, y su colocación mediante la realización de cualquiera de las operaciones permitidas en la ley, pudiendo ser operaciones activas, de servicios o de inversiones.
- c) ***Finanzas.*** Es el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros activos de valor, teniendo como principio fundamental la transferencia de dinero de quien lo tiene a quien no lo tiene, mediante instrumentos financieros (García,2014). Y que en la actualidad según Flórez (2008) la

preocupación principal de las finanzas es la consecución de fondos y su costo, las decisiones de inversión y gastos, la liquidez y la solvencia empresarial.

- d) **Microfinanzas.** Para Delfiner et al. (s.f.) microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros a personas de bajos ingresos, especialmente a los pobres, con la finalidad financiar microemprendimientos, sin la exigencia de requisitos formales.
- e) **Instrumentos financieros.** Son los documentos que amparan las transferencias de recursos, estos generan obligaciones legales para el emisor y derechos para el inversionista de manera simultánea. En el caso de un préstamo por ejemplo se otorga previa firma de un contrato de deuda o pagaré (García,2014, p3).
- f) **Cartera de créditos.** Viene hacer la totalidad en saldo de colocaciones y número de clientes que un colaborador o la institución financiera administra.
- g) **Créditos.** Es una operación de financiación donde una entidad financiera (acreedor), presta una cierta cifra monetaria a otro (deudor), quien, a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional de intereses (Montes de oca, 2015).
- h) **Ahorros.** Es la parte de la renta disponible de un individuo que no es gastada en bienes y servicios, es decir, en consumo. Normalmente depositan la cantidad ahorrada en depósitos bancarios u otros activos, percibiendo a cambio un interés. Estas cantidades son empleadas por otros agentes para financiar su consumo o inversión (Gestiopolitis, 2022).
- i) **Microcrédito.** Se define como “un tipo de préstamo de pequeña cuantía y corta duración que se concede habitualmente a personas con un bajo nivel de recursos, no tienen avales y, por tanto, son excluidas de la banca tradicional” (Gil, 2015). Los requisitos son mínimos, no son exigibles garantías.
- j) **Tasa efectiva anual (TEA).** Es la tasa de interés efectiva anual que el banco cobra por un préstamo.
- k) **Tasa de costo anual (TCEA).** Es la tasa de costo efectiva anual que el banco cobra por un préstamo más los gastos y comisiones.
- l) **Recuperación.** Se refiere al retorno total del dinero dado al cliente en un préstamo más los correspondientes intereses.

- m) **Provisiones.** Las provisiones en el sistema financiero son entendidas como “aquellas reservas que realizan los bancos o entidades financieras a modo de resguardo ante el posible impago de una parte de su portafolio de clientes” (Westreicher,2021).
- n) **Riesgo crediticio.** El comité de Basilea (1999), la define como la posibilidad de que un prestatario o contraparte no pueda cumplir con sus obligaciones de acuerdo con los términos acordados. A lo que agrega Rayo (S.f., p. 9) que es “El impacto en la cuenta de resultados y/o patrimonio de una entidad crediticia que mantiene posiciones activas en acreditados sin solvencia financiera o patrimonial”
- o) **Morosidad.** “Es aquella práctica en la que un deudor, persona física o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación” (Pedrosa,2016).

CAPITULO IV

DESARROLLO DEL TRABAJO

Se aborda sobre el puesto de trabajo, funciones, actividades realizadas⁸ y contribuciones.

4.1. Delimitación temporal y ámbito geográfico.

El presente informe comprende las actividades y contribuciones realizadas del trabajo como Asesor de Negocios en Caja Piura agencia Bambamarca en los años 2019 – 2021; las mismas que evidencian la suficiencia laboral y la vinculación laboral del puesto de trabajo con el perfil profesional.

La institución está ubicada en el Jr. Francisco Bolognesi No 749, distrito de Bambamarca, provincia de Hualgayoc, departamento de Cajamarca (ver figura 2), que atiende principalmente con la financiación de decisiones de inversiones a las MYPES de las diferentes cadenas productivas de producción, comercialización y de servicios existentes en la provincia y algunos distritos de la provincia de Chota.

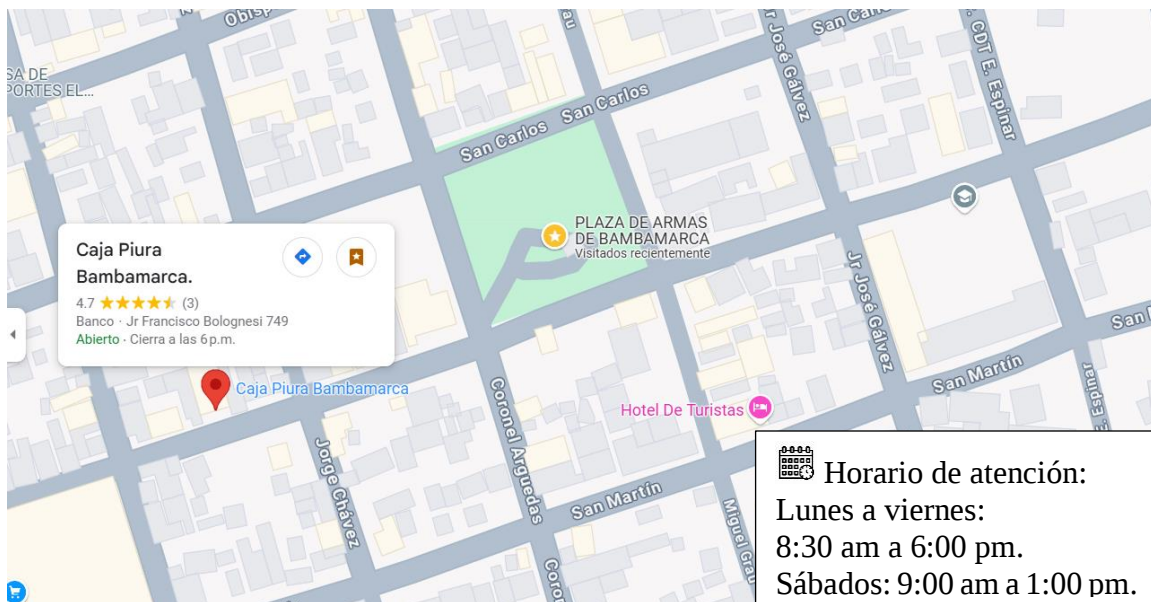
Bambamarca es uno de los 3 distritos que conforman la provincia de Hualgayoc, conformado por 171 centros poblados, una altitud que va desde 2,000 a 4,010 m.s.n.m. extensión de 777.15 Km², población aprox. de 77, 944 000 habitantes, 77.64 % pertenecen a la zona rural, presenta 2 microclimas (sub-húmedo y templado; y Suni o Jalca), ingreso per – cápita promedio de s/ 409.00, sus principales actividades económicas son la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca 53.20%, industria manufacturera 8.46%, comercio reparación de vehículos 6.71%, enseñanza 5.03%, explotación de minas y canteras 4.30%, construcción 4.26%, transporte 2.7%, administración pública y defensa 2.38% y otras actividades de servicios 7.46% (PDEL⁹ Hualgayoc, 2022).

Figura 2

Ubicación geográfica de Caja Piura Agencia Bambamarca.

⁸ Extraído del MOF (manual de organización y funciones) del Asesor de Negocios, vigente desde el 12-01-2021.

⁹Plan de Desarrollo Económico Local.



Nota: Captura de Google Maps. 2025.

4.2. Naturaleza del trabajo.

El trabajo profesional se desarrolla en el sector de las microfinanzas cuyo objeto es la intermediación financiera que consiste en la captación de ahorros de los agentes superavitarios, para ser colocados mediante préstamos a los agentes deficitarios de las micro y pequeñas empresas, facilitando el desarrollo de sus actividades empresariales, las mismas que dan impulso al crecimiento económico local y del país.

El trabajo profesional como Asesor de Negocios se desarrolla en el área de créditos, que implica las actividades de promoción, colocación y recuperación de los créditos, realizando el análisis profesional del negocio, tanto cuantitativo y cualitativo, análisis horizontal y vertical para determinar la viabilidad de la inversión y asesorarlos adecuadamente si es conveniente la solicitud de crédito y que este genere la rentabilidad esperada para el crecimiento del negocio y devolver el capital más su correspondientes intereses.

4.3. Definición del puesto de trabajo.

Asesor de Negocios es el funcionario responsable de la administración de su cartera de clientes, ofertando los diversos tipos de créditos empresariales y de consumo; realizando las actividades de promoción, evaluación, elaboración de la propuesta de financiamiento y recuperación de los créditos que ofrece a través de un servicio eficiente y rápido; para lo

cual realiza el análisis profesional cuantitativo y cualitativo de la solicitud de crédito a fin de dar el asesoramiento adecuado y pertinente al cliente sobre la inversión que desea ejecutar y el impacto que tendrá dicho financiamiento.

4.4. Requisitos del puesto de trabajo.

a) Poseer idoneidad técnica. Se refiere a la profesionalidad de la persona, requisitos:

- ✓ Educación técnica superior en administración, economía, contabilidad y carreras afines. Opcional: educación universitaria superior en administración, economía, contabilidad y carreras afines. Bachiller o titulado.
- ✓ Contar con una trayectoria profesional apropiada para el cargo, es decir experiencia en actividades especializadas de evaluación crediticia, recuperaciones, banca, finanzas, en el sistema financiero, empresas o instituciones nacionales o extranjeras orientadas al mercado de las microfinanzas, y/o experiencia como asistente o auxiliar de puestos similares, o en áreas operativas o administrativas.

b) Poseer idoneidad moral. Relacionada con la inexistencia de antecedentes negativos de gestión, desempeño laboral o de haber sido sancionado administrativa o penalmente, así como con la ausencia de incumplimientos de pagos de naturaleza comercial, financiera y tributaria en los últimos 5 años o con la inexistencia de otros actos que implican deshonestidad y/o conductas dolosas.

c) Competencias conductuales: Transparencia, iniciativa, enfoque a resultados y motivación.

d) Competencias de gestión, orientación al cliente, trabajo en equipo, planeación y comunicación y liderazgo.

e) Capacidad de análisis y capacidad de trabajar bajo presión.

f) Conocimiento de software de oficina a nivel de usuario.

g) Poseer amplio conocimiento de las normas internas crediticias.

4.5. Puestos y funciones desempeñadas.

Se describe sobre los cargos desempeñados, los cargos de Asistente de créditos a la micro y pequeña empresa y Asesor de Negocios, son cargos exclusivamente del puesto laboral, sin embargo, los cargos de Miembro titular del sub - comité de seguridad y salud en el trabajo, Socio de cultura y facilitador de educación financiera de Caja Piura se realiza

de forma paralela a la función principal, estos cargos son elegidos mediante proceso de elecciones convocado por la institución.

Cargos	Función
Asistente de créditos a la micro y pequeña empresa. (12/2012 – 05/2013)	Promoción, prospección y venta de productos de Caja Piura.
Asesor de Negocios (05/2013 – actualidad)	Promoción, evaluación, colocación y recuperación de los créditos. Asesoramiento a las UEF, llámese pequeños productores agrícolas a tomar decisiones acertadas de financiamiento a sus proyectos de inversiones.
Miembro titular del sub - comité de seguridad y salud en el trabajo. (2019 -2021)	Velar por el bienestar de los trabajadores de Caja Piura agencia Bambamarca.
Socio de cultura de Caja Piura (2022 – 2023)	Fortalecer nuestra cultura Caja Piura siendo ejemplo de los valores y propósito, ayudando al líder de equipo a comunicar de manera efectiva para promover un buen clima laboral y hacer un gran lugar para trabajar.
Facilitador de educación financiera. (2023 – actualidad)	Capacitar mediante charlas educativas a escuelas, colegios, comerciantes, empresarios y asociaciones de pequeños productores agrícolas u otros.

4.6. Descripción de la experiencia.

La experiencia profesional, está marcado por el desarrollo de diferentes actividades propias del puesto de trabajo como Asesor de Negocios en Caja Piura agencia Bambamarca 2019 – 2021, estas se orientan principalmente al otorgamiento de créditos y asesoramiento a los micro y pequeños empresarios de las cadenas productivas de lácteas, ganadería, crianza de animales menores, entre otros y a la agricultura siembra de aguaymanto, fresa, papa y otros de la provincia de Hualgayoc y distritos de Paccha y Chalamarca de la

provincia de Chota. El proceso de evaluación y otorgamiento de créditos está sujeto a la normatividad vigente tanto interna como externa; y las funciones a realizar que señala el manual de organización y funciones (MOF) del Asesor de Negocios. Las cuales se resumen en 3 funciones esenciales: promoción, colocación y recuperación, cabe precisar que el asesoramiento se desarrolla en todas las actividades. Estas funciones se plasman en los siguientes casos:

4.6.1. Casos prácticos de financiamiento a MYPES.

4.6.1.1.Caso 01.

Cliente	: Bautista Zavaleta Carlos.
Lugar	: Caserío Bella Andina, Chalamarca, Chota, Cajamarca.
Actividad económica	: Agricultora y ganadería.
Tipo de empresa	: Microempresa
Proyecto a Financiar	: Siembra de papa.
Producto crediticio	: Crédito Agrícola.

De la promoción y captación de cliente. A cliente se le contacto en jornada de promoción en mercado de Samangay. Se le venía atendiendo con créditos empresariales con cronograma de pagos en cuotas mensuales, con actividad económica de producción y venta de leche fresca. Se realizo la evaluación en central de riegos “Experian” el 24/08/2024, cliente con calificación 100% normal, con puntaje Score 605, que significa que, de cada 100 personas, 20 podrían caer en morosidad en los próximos 12 meses.

Cliente solicito un crédito para sembrar papa. En este caso oriente que podríamos darle un crédito agrícola con cuotas variables de acuerdo al ciclo vegetativo del cultivo y que le permitiría cancelar en cuanto haya cosechado su cultivo. Se logro otorgar un crédito en las condiciones que a continuación se detalla (figura 3)

Monto	: s/ 8,000
Plazo	: 8 meses
TEA	: 39.10%
Cronograma variable	: 2 pagos (1er pago a 6 meses y 2do pago 2 meses +)
Objetivo del crédito	: Para cultivo de 1 ha de papa por s/ 11,330.

Figura 3

Operación de crédito agrícola.

OPERACION DE CREDITO			
Monto Operación:		S/ 8,000.00	
Monto Aprobado para la Operación:		S/ 8,000.00	
Clase de Crédito	Condiciones	Vencimientos	
Línea de Crédito	Tasa Compensatoria	Plan de Pagos	Cuota Variable
Pertenece a Línea: NO	23.00 %TEA	1 10/03/2025 6,000.00	
Servicio Crédito	Tasa Moratoria	2 10/05/2025 2,000.00	
AGRICOLA	11.79 %TEA		
Mediante Recursos:	Tasa Pricing		
PROPIOS	70.51 %TEA		
Tipo Recurso:	Tasa Resultado	Monto Capital:	8,000.00
CMAC PIURA	70.51 %TEA		
Destino del Crédito			
CREDITO AGROPECUARIO			
Destino Agrícola			
CULTIVO DE PAPA			
Tasa Compensatoria Propuesta	39.10 %TEA		
Cuenta de Desembolso	210-01-4417811		
Tipo de Crédito:			
Fecha Probable de Desembolso	17/09/2024		
Notas:	SE MANTIENE TEA		

PEQUEÑAS EMPRESAS

Nota: Captura del Sistema de Gestión de Créditos (SGC).

De la evaluación y colocación del crédito.

Visita. Se realizó la visita in situ, cliente vive en el caserío de Bella Andina, distrito de Chalamarca, provincia de Chota, departamento de Cajamarca, aproximadamente a 1.5 horas de distancia de la ciudad de Bambamarca, determinando que efectivamente se dedica a actividades económicas de la producción y venta de leche fresca y al cultivo de papa, olluco, ocas principalmente. Cuenta con áreas suficientes para la realización de dichas actividades. La UEF compuesto por 3 personas (cliente, conviviente y menor hijo) los que ayudan activamente en la realización de las actividades. Se determinó además de las referencias de los vecinos que cliente es una persona responsable cumplidora en sus deberes familiares y sociales, participativa en su comunidad.

Elaboración de los estados financieros. Después de la visita y con toda la información recabada se procede a la elaboración de los estados financieros como balance general (tabla 9), estado de ganancias y pérdidas (tabla 10). Además, el Presupuesto de la Unidad Económica Familiar (PUEF) (tabla 11) y el flujo de Caja (tabla 12).

Tabla 9

Balance general.

BALANCE GENERAL		
ACTIVOS		S/ 95,460.00
Corrientes	S/ 4,460.00	
Caja y bancos	S/ 1,500.00	
Inventarios	S/ 2,960.00	
No corrientes	S/ 91,000.00	
Terrenos Agrícolas	S/ 75,000.00	
Local almacén de papa, semillas, herramientas	S/ 15,000.00	
Herramientas agrícolas	S/ 1,000.00	
PASIVOS		S/ 9,600.00
Corrientes	S/ 9,600.00	
Agrobanco	S/ 9,600.00	
No corrientes	S/ 0.00	
Sin deudas a largo plazo	S/ 0.00	
PATRIMONIO		S/ 85,860.00
Capital	S/ 66,700.00	
Utilidad/pérdida neta	S/ 19,160.00	

Tabla 10

Estado de ganancias y pérdidas.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS		
Ventas		S/ 31,500.00
Papa 300 q x s/ 105.00		
Costos de producción		S/ 11,330.00
Similla de papa 24 q x s/ 90.00	S/ 2,160.00	
Gallinaza 60 q x s/20.00	S/ 1,200.00	
Compomaster 10 q x s/ 180.00	S/ 1,800.00	
Motocultor 24 horas s/ 25.00	S/ 600.00	
Yuntas 8 x s/ 90.00	S/ 720.00	
Peones para labores culturales 35 x s/50	S/ 1,750.00	
Fungicidas para fumigaciones: Mancozil, Curzate	S/ 1,100.00	
Cosecha 40 peones x/ 50.00	S/ 2,000.00	
Utilidad bruta		S/ 20,170.00
Gastos de ventas		s/ 500
Utilidad operativa		S/ 19,670.00
Gastos financieros		s/ 410
Imprevistos del negocio		s/ 100
Utilidad Neta		S/ 19,160.00
Gastos UEF		s/ 1,040
Liquidez disponible		S/ 18,120.00

Tabla 11*Presupuesto de la UEF.*

PRESUPUESTO DE LA UNIDAD ECONOMICA FAMILIAR (PUEF)	
INGRESOS UEF	S/ 0.00
No considerados	S/ 0.00
GASTOS DE UEF	S/ 1,040.00
Servicio de luz	S/ 10.00
Servicio de teléfono	S/ 40.00
Servicio de transporte	S/ 40.00
Educación	S/ 50.00
Salud y vestido	S/ 100.00
Alimentación	S/ 800.00

Tabla 12*Flujo de caja agrícola.*

FLUJO DE CAJA AGRICOLA									
Ítems	Per.0	Per.1	Per.2	Per.3	Per.4	Per.5	Per.6	Per.7	Per.8
Ingresos	34,000	13,500	2,500	2,500	2,500	2,500	22,500	2,500	14,000
Saldo inicial	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Otros ingresos	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Venta papa	31,500	11,000					20,000		11,500
Egresos	24,300	1,640	1,640	1,640	1,640	1,640	1,640	1,640	1,640
Costo de producción	11,330								
Gastos Ventas	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Inversión	11,330								
Otros gastos	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Gasto familiar	1,040	1,040	1,040	1,040	1,040	1,040	1,040	1,040	1,040
Flujo económico									
Ingreso préstamo caja Piura	8,000								
Pago cuota caja Piura							7,076		2,492
Pago cuota otra IFI		9,600							
Saldo final	17,700	2,260	860	860	860	860	13,784	860	9,868

Análisis e interpretación de principales ratios financieros.✓ **Liquidez disponible:** s/ 18,120,

Ratio de liquidez: activo corriente/pasivo corriente= $s/4,460/s/9,600=0.46$, ideal que sea = 2, el resultado es menor a 2, significa que existe riesgo de no cumplir con obligaciones a corto plazo.

Cuota/excedente: $7,076/18,120=0.39=39\%$, exigible para clientes recurrentes al 80%, el resultado es menor, significa que es suficiente para asumir el pago.

- ✓ **Endeudamiento patrimonial:** pasivo total/patrimonio= $s/9,600/85,860=0.11$, es decir el 11% del patrimonio es aportada por terceros.
- ✓ **Rentabilidad del activo (ROA):** Utilidad neta/Activo total= $s/19,600/95,460=0.20$, es decir tiene un rendimiento del 20% por cada sol invertido. A mayor porcentaje mayor rendimiento de la inversión.

Decisión: aprobación y otorgamiento de crédito.

4.6.1.2.Caso 02

Cliente : Tongo Villanueva Ana Elva

Lugar : Caserío Marcopata, Bambamarca, Hualgayoc, Cajamarca.

Actividad económica : Agricultora.

Tipo de empresa : Microempresa

Proyecto a Financiar : Siembra de fresa.

Producto crediticio : Crédito Agrícola.

De la promoción y captación de cliente. El contacto con cliente fue por intermedio de una recomendación de cliente antiguo. Se realizó la evaluación en la centra de riegos “Experian” el 21/08/2024, cliente con calificación 100% normal, con puntaje Score 728, que significa que, de cada 100 personas, 8 podrían caer en morosidad en los próximos 12 meses.

De la evaluación y colocación del crédito.

Visita in situ. Resultados de la visita, se determinó que cliente es residente en el lugar, con terrenos propios, dedicado a la siembra de Fresa, soltero, 28 años de edad. UEF compuesta por 3 personas. Con buenas referencias por parte de los lugareños.

Cliente solicitó un crédito en cuotas fijas para siembra de 2,000 plantas de fresa. Después de la información recogida y al ciclo vegetativo del cultivo, orientó a cliente que le podemos dar un crédito agrícola con cuotas fijas con 3 meses de periodo de gracia, debido a que la fresa empieza a dar frutos a los 3 meses. Tal como se detalla a continuación (figura 4):

Monto : s/ 5,000

Plazo : 18 meses

Periodo de gracia : 3 meses.

TEA : 39.10%

Destino : Activo fijo.

Cronograma : 1er pago a 3 meses y luego en 18 cuotas fijas.

Objetivo del crédito : Crédito para cambio de mangueras, tubos, uniones, para sistema de riego y plásticos.

Figura 4

Operación de crédito agrícola.

OPERACION DE CREDITO			
Monto Operación:		S/ 5,000.00	
Monto Aprobado para la Operación:		S/ 5,000.00	
Clase de Crédito	Condiciones	Vencimientos	
Línea de Crédito	Tasa Compensatoria	Plan de Pagos	Fija Vencida
Pertenece a Línea: NO	23.00 %TEA	Modalidad Amortización:	Cronograma Pagos
Servicio Crédito	Tasa Moratoria	Opción:	Con Periodo de Gracia
AGRICOLA	11.79 %TEA	Número de Dias de Gracia	90
Mediante Recursos:	Tasa Pricing	Número de cuotas:	18
PROPIOS	70.34 %TEA		
Tipo Recurso:	Tasa Resultado		
CMAC PIURA	70.34 %TEA		
Destino del Crédito			
CREDITO AGROPECUARIO			
Destino Agrícola			
INSTALACION DE FRUTALES			
Tasa Compensatoria Propuesta	42.00 %TEA		
Cuenta de Desembolso	EFFECTIVO		
Tipo de Credito:		MICROEMPRESAS	
Fecha Probable de Desembolso	21/08/2024		

Nota: Captura del SGC.

Elaboración de los estados financieros. Después de la visita y con toda la información recabada se procede a la elaboración de los estados financieros como balance general (tabla 13), estado de ganancias y pérdidas (tabla 14). Además, el PUEF (tabla 15) y el flujo de Caja (tabla 16)

Tabla 13

Balance general.

BALANCE GENERAL	
ACTIVOS	S/ 52,500.00

Corrientes	S/ 3,500.00	
Caja y bancos	S/ 2,000.00	
Inventarios	S/ 1,000.00	
Cuentas por cobrar	S/ 500.00	
No corrientes	S/ 49,000.00	
Terrenos Agrícolas	S/ 30,000.00	
Plantaciones de fresa	S/ 3,000.00	
Infraestructura (madera, plástico, tubos, otros)	S/ 15,000.00	
Herramientas agrícolas	S/ 1,000.00	
PASIVOS		S/ 6,000.00
Corrientes	S/ 6,000.00	
Caja Arequipa	S/ 6,000.00	
No corrientes	S/ 0.00	
Sin deudas a largo plazo	S/ 0.00	
PATRIMONIO		S/ 46,500.00
Capital	S/ 44,570.00	
Utilidad/pérdida neta	S/ 1,930.00	

Tabla 14

Estado de ganancias y pérdidas.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS		
Ventas		S/ 3,200.00
Fresa promedio semana s/800 x 4 semanas al mes		
Costos de producción		S/ 960.00
Follar cobre zinc: litro	S/ 85.00	
Follar boro calcio: litro	S/ 85.00	
Follar para floración Algas: litro	S/ 90.00	
M.O para labores culturales	S/ 700.00	
Utilidad bruta		S/ 2,240.00
Gastos de ventas		S/ 50.00
Utilidad operativa		S/ 2,190.00
Gastos financieros		S/ 160.00
Imprevistos del negocio		S/ 100.00
Utilidad Neta		S/ 1,930.00
Gastos UEF		S/ 680.00
Liquidez disponible		S/ 1,250.00

Tabla 15

Presupuesto de la unidad económica familiar.

PRESUPUESTO DE LA UNIDAD ECONOMICA FAMILIAR
--

INGRESOS UEF	S/ 0.00
No considerados	S/ 0.00
GASTOS DE UEF	S/ 680.00
Servicio de luz	S/ 10.00
Servicio de agua	S/ 10.00
Servicio de teléfono	S/ 40.00
Servicio de transporte	S/ 20.00
Salud y vestido	S/ 100.00
Alimentación	S/ 500.00

Tabla 16

Flujo de caja agrícola.

FLUJO DE CAJA AGRICOLA																			
Ítems	Per.0	Per.1	Per.2	Per.3	Per.4	Per.5	Per.6	Per.7	Per.8	Per.9	Per.10	Per.11	Per.12	Per.13	Per.14	Per.15	Per.16	Per.17	Per.18
Ingresos	5,700	5,360	4,028	4,204	5,890	4,584	4,788	5,003	5,228	5,464	5,712	5,973	6,247	6,534	6,836	7,153	7,485	7,834	8,201
Saldo inicial	2,000																		
Cuentas por cobrar	500	2,000	500	500	2,000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Venta de fresa	3,200	3,360	3,528	3,704	3,890	4,084	4,288	4,503	4,728	4,964	5,212	5,473	5,747	6,034	6,336	6,653	6,985	7,334	7,701
Otros ingresos																			
Egresos	6,790	1,838	1,888	1,941	1,997	2,055	2,116	2,181	2,248	2,319	2,394	2,472	2,554	2,640	2,731	2,826	2,926	3,030	3,140
Costo de producción	960	1,008	1,058	1,111	1,167	1,225	1,286	1,351	1,418	1,489	1,564	1,642	1,724	1,810	1,901	1,996	2,096	2,200	2,310
Gastos ventas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Inversión	7,000																		
Otros gastos	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Gasto familiar	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680
Flujo económico																			
Ingreso préstamo	5,000																		
Caja Piura																			
Pago de cuota Caja Piura				385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385	385
Pago de cuota otra IFI		3,000			3,000														
Saldo final	1,910	522	2,140	1,878	508	2,144	2,287	2,437	2,595	2,760	2,934	3,116	3,308	3,509	3,720	3,942	4,175	4,419	4,676

Análisis e interpretación de principales ratios financieros.

✓ **Liquidez disponible:** s/ 1,250

Ratio: activo corriente/pasivo corriente= s/3,500/s/ 6,000= 0.58, lo ideal que sea = 2, el resultado es menor a 2, significa que existe riesgo de no cumplir con obligaciones a corto plazo.

Cuota/excedente: s/385/s/1,250 = 0.30% = 30%, exigible para clientes recurrentes al 80%, el resultado es menor, significa que es suficiente para asumir el pago.

✓ **Endeudamiento patrimonial:** pasivo total/patrimonio= s/6,000/s/ 46,500= 0.12%, es decir el 12.90% del patrimonio es aportado por terceros.

- ✓ **Rentabilidad del activo (ROA):** Utilidad neta/Activo total= s/1,930/52,500= 0.04%, es decir tiene un rendimiento del 4% por cada sol invertido. A mayor porcentaje mayor rendimiento de la inversión.

Decisión: aprobación y otorgamiento de crédito.

4.6.1.3.Caso 03.

Cliente : Cruzado Caruajulca José Eugenio
Lugar : Av. Tupac Amaru c-13 s/n. Bambamarca, Hualgayoc, Cajamarca.
Actividad económica : Panadería.
Tipo de empresa : Pequeña Empresa
Proyecto a Financiar : Canchita de Grass sintético.
Producto crediticio : Crédito ordinario.

De la promoción y captación de cliente. El contacto con cliente fue en jornada de promoción. Se realizó la evaluación en la central de riegos “Experian” el 09/08/2022, cliente en calificación 100% normal, con puntaje Score 687, significa que, de cada 100 personas, 10 podrían caer en morosidad en los próximos 12 meses.

Visita in situ. Resultados de la visita, se determinó que cliente residente más de 22 años en el lugar, local propio, dedicado a la industria de panadería, 55 años de edad. UEF compuesta por 4 personas, lo apoya su conviviente e hijos. Con buenas referencias de los lugareños. Cliente solicitó un crédito de s/ 30,000.00 para completar presupuesto para la instalación de grass sintético de una canchita de fútbol. Después de la visita y la información recogida se determinó la viabilidad del otorgamiento del crédito en las condiciones que a continuación se detalla (figura 5):

Monto : s/ 30,000.00
Plazo : 36 meses
TEA : 25.84%
Destino : Activo fijo.

Cronograma de pagos : cuotas fijas de pagos con frecuencia mensual.

Objetivo del crédito : Para completar compra y colocación de grass sintético de cancha de deportiva por s/ 35,000, aporte cliente s/ 5000 (obra en construcción).

Figura 5

Operación de crédito ordinario.

OPERACION DE CREDITO			
Monto Operación:		S/ 30,000.00	
Monto Aprobado para la Operación:		S/ 30,000.00	
Clase de Crédito	Condiciones	Vencimientos	
Línea de Crédito	Tasa Compensatoria	Plan de Pagos	Fija Vencida
Pertenece a Línea: NO	25.84 %TEA	Modalidad Amortización:	Cronograma Pagos
Servicio Crédito	Tasa Moratoria	Opción:	Fecha Fija
CREDITOS PYMES	11.79 %TEA	Fecha 1er Pago	10/09/2022
Mediante Recursos:	Tasa Pricing	Día Fijo	10
PROPIOS	36.61 %TEA	Número de cuotas:	36
Tipo Recurso:	Tasa Resultado		
CMAC PIURA	36.61 %TEA		
Destino del Crédito			
FINANCIAMIENTO DE ACTIVO FIJO			
Tasa Compensatoria Propuesta	25.84 %TEA		
Cuenta de Desembolso	DESEMB. APERTURA DE CUENTA		
Tipo de Credito:			PEQUEÑAS EMPRESAS
Fecha Probable de Desembolso	09/08/2022		
Notas:	TEA SE MANTINE		

Nota: capturado del SGC.

Elaboración de los estados financieros. Después de la visita y con toda la información recabada se procede a la elaboración de los estados financieros como balance general (tabla 17), estado de ganancias y pérdidas (tabla 18). Además, el PUEF (tabla 19) y el flujo de Caja (tabla 20).

Tabla 17

Balance general.

BALANCE GENERAL		
ACTIVOS		S/ 409,500.00
Corrientes	S/ 19,000.00	
Caja y bancos	S/ 5,000.00	
Inventarios	S/ 13,000.00	
Cuentas por cobrar	S/ 1,000.00	
No corrientes	S/ 390,500.00	
Local comercial, Av. Tupac Amaru C-13	S/ 280,000.00	
Bambamarca		
Horno artesanal	S/ 8,000.00	
Cancha de grass sintético	S/ 100,000.00	
Enseres del negocio	S/ 2,500.00	
PASIVOS		S/ 134,352.00
Corrientes	S/ 33,834.00	

Mibanco s/ 30,00.00 pagadas 4/36, saldo s/ 29,417	S/ 6,552.00	
Credinka s/ 100,000, pagadas 4/48, saldo s/	S/ 19,304.00	
Caja Piura s/ 20,000 pagadas 22/30 saldo s/	S/ 7,978.00	
No corrientes	S/ 100,518.00	
Mibanco deuda largo plazo	S/ 22,865.00	
Credinka deuda largo plazo	S/ 77,653.00	
PATRIMONIO		S/ 275,148.00
Capital	S/ 267,758.00	
Utilidad/pérdida neta	S/ 7,390.00	

Tabla 18

Estado de ganancias y pérdidas.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS		
Ventas		S/ 29,700.00
Venta de productos de panadería promedio día 3 q x s/330 x 30 días mes	S/ 28,700.00	
Ventas al crédito	S/ 1,000.00	
Costos de producción por q de harina		S/ 21,150.00
Harina: 1 quintal	S/ 120.00	
Azúcar	S/ 27.00	
Leña: 3 cargas	S/ 28.00	
Manteca	S/ 20.00	
Mano de obra de planta (Maestro panadero + ayudante)	S/ 30.00	
Otros	S/ 10.00	
Utilidad bruta		S/ 8,550.00
Gastos de ventas		S/ 350.00
Utilidad operativa		S/ 8,200.00
Gastos financieros		S/ 710.00
Imprevistos del negocio		S/ 100.00
Utilidad Neta		S/ 7,390.00
Otros ingresos UEF		S/ 600.00
Gastos UEF		S/ 1,080.00
Liquidez disponible		S/ 6,910.00

Tabla 19

Presupuesto de la unidad económica familiar.

PRESUPUESTO DE LA UNIDAD ECONOMICA FAMILIAR (PUEF)	
INGRESOS UEF	S/ 600.00
Personal administrativo Inst. Tecnológico Bambamarca	S/ 600.00
GASTOS DE UEF	S/ 1,080.00
Servicio de luz	S/ 20.00

Servicio de agua	S/ 10.00
Servicio de teléfono	S/ 40.00
Servicio de transporte	S/ 60.00
Educación	S/ 50.00
Salud y vestido	S/ 100.00
Alimentación	S/ 800.00

Tabla 20

Flujo de caja

FLUJO DE CAJA															
Ítems	Per.0	Per.1	Per.2	Per.3	Per.4	Per.5	Per.6	Per.7	Per.8	...	Per.32	Per.33	Per.34	Per.35	Per.36
Ingresos	36,300	32,785	32,785	32,785	32,785	32,785	32,785	32,785	32,785		33,730	33,730	33,730	33,730	33,730
Saldo inicial	5,000														
Cuentas por cobrar	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Ventas	29,700	31,185	31,185	31,185	31,185	31,185	31,185	31,185	31,185		32,130	32,130	32,130	32,130	32,130
Otros ingresos	600	600	600	600	600	600	600	600	600		600	600	600	600	600
Egresos	47,680	23,738	23,738	23,738	23,738	23,738	23,738	23,738	23,738		24,410	24,410	24,410	24,410	24,410
Costos	21,150	22,208	22,208	22,208	22,208	22,208	22,208	22,208	22,208		22,880	22,880	22,880	22,880	22,880
Gastos ventas	350	350	350	350	350	350	350	350	350		350	350	350	350	350
Inversión	25,000														
Otros gastos	100	100	100	100	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100
Gasto familiar	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080		1,080	1,080	1,080	1,080	1,080
Flujo económico															
Ingreso préstamo caja Piura	30,000														
Pago de cuota caja Piura	7,978	1,189	1,189	1,189	1,189	1,189	1,189	1,189	1,189		1,189	1,189	1,189	1,189	1,189
Pago de cuota otra IFI	4,294	4,294	4,294	4,294	4,294	4,294	4,294	4,294	4,294		4,294	3,053	3,053	3,053	3,053
Saldo final	6,348	3,565	3,565	3,565	3,565	3,565	3,565	3,565	3,565	...	3,837	5,078	5,078	5,078	5,078

Nota: Por razones de longitud se presenta con puntos suspensivos, no afecta el análisis.

Análisis e interpretación de principales ratios financieros.

✓ **Liquidez disponible:** s/ 6,910

Ratio: activo corriente/pasivo corriente= s/19,000/s/ 33,834= 0.56, lo ideal que sea = 2, el resultado es menor a 2, significa que existe riesgo de no cumplir con obligaciones a corto plazo.

Cuota/excedente: s/5,483/s/6,910 = 0.79 = 79%, exigible para clientes recurrentes al 80%, el resultado es menor, significa que es suficiente para asumir el pago.

✓ **Endeudamiento patrimonial:** pasivo total/patrimonio= s/134,352/s/ 275,148= 0.48%, es decir el 48% del patrimonio es aportado por terceros.

✓ **Rentabilidad del activo (ROA):** Utilidad neta/Activo total= s/7,390/409,500= 0.018%, es decir tiene un rendimiento del 1.80% por cada sol invertido. A mayor porcentaje mayor rendimiento de la inversión.

Decisión: aprobación y otorgamiento de crédito.

4.7. Aportes profesionales del trabajo.

Los aportes del trabajo profesional, los mismos que acreditan la suficiencia laboral como Asesor de Negocios, se explica bajo 3 aspectos: i) Contribución al crecimiento de las MYPES de diferentes cadenas productivas de la provincia de Hualgayoc, ii) Contribución al logro de los objetivos cuantitativos de la institución (comparación de indicadores de gestión de la cartera de créditos de la agencia Bambamarca vs la cartera de créditos del ADN-MANLEI¹⁰ periodo 2019 – 2021, presentación de indicadores de desempeño individual mensual año 2019 – 2021) y iii) aporte al fortalecimiento de la cultura organizacional y posicionamiento de la imagen corporativa de Caja Piura agencia Bambamarca.

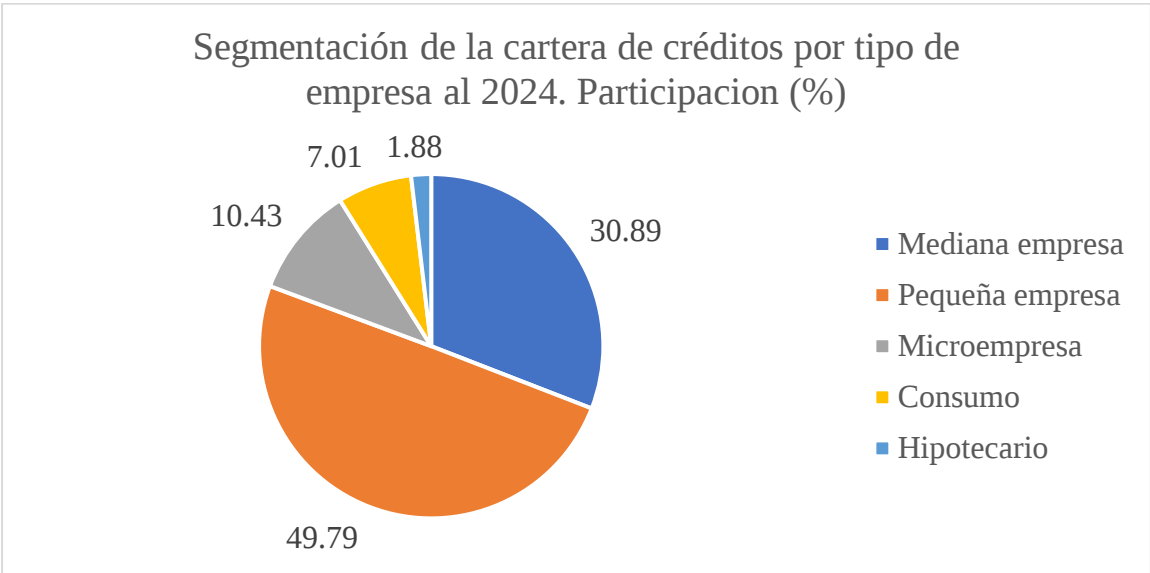
4.7.1. Contribución al crecimiento de las MYPES de la provincia de Hualgayoc.

El aporte del trabajo profesional, se materializa en la contribución al crecimiento y consolidación de los negocios de los micro y pequeños productores de la provincia de Hualgayoc, al otorgarle el financiamiento ya sea para capital de trabajo y/o activo fijo, constituyendo un recurso fundamental para llevar a cabo la ejecución de sus proyectos productivos, de industrialización o comercialización de las diferentes cadenas productivas de lácteos, tomate, fresa, aguaymanto, frutales, hortalizas, crianza de animales, otros. Al cierre del 2021 se atendió a 183 clientes por un monto de s/ 3,323,073.08 y para diciembre del 2024, como se puede apreciar en la figura 6, se atendió con financiamiento a 208 clientes, por un monto de s/ 6,355,494.50 de las cuales el 10.43% son a microempresarios, el 49.79% son pequeña empresa, el 30.89% son mediana empresa, el 7.01% son consumo no revolvente y el 1.88% es hipotecario. De esto el 2.52% del financiamiento de las colocaciones corresponde a las actividades económicas de la agricultura, ganadería y silvicultura, si lo miramos por número de clientes atendidos el porcentaje es mayor alcanzando al 5.03%, tal como podemos apreciar en la tabla 21.

Figura 6

Segmentación de cartera de créditos del ADN según tipo de empresa.

¹⁰ ADN-MANLEI: el termino hace referencia ADN (Asesor de Negocios) y MANLEI (Manuel Leiva), es el usuario que Caja Piura asigna a cada colaborador.



Nota: extraído de Inteligencia de Negocios (INNES), 2024.

Tabla 21
Participación de las colocaciones según actividad económica a diciembre 2024.

ACTIVIDAD ECONÓMICA	PARTICIPACIÓN POR SALDO (%)	PARTICIPACIÓN POR NÚMERO DE CLIENTES (%)
Inmobiliaria, empresariales y de alquiler	7.00%	5.59%
Administración y defensa pública	1.97%	2.79%
Agricultura, ganadería y silvicultura	2.52%	5.03%
Comercio	66.70%	55.87%
Construcción	0.14%	1.12%
Enseñanza	1.49%	5.59%
Hoteles y restaurantes	1.65%	3.35%
Industria manufacturera	1.89%	4.47%
Minería	5.38%	3.35%
Otras actividades de servicios comunitarios	3.94%	7.26%
Servicios sociales y de salud	0.04%	1.12%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.28%	4.47%
TOTAL	100.00%	100.00%

Nota: elaborado con información de INNES. 2025.

Estos créditos se otorgan a tasas de interés fijadas por la institución por tipo de producto y pueden ser negociadas de acuerdo al mercado, tal como podemos apreciar en la tabla 22.

Tabla 22

Tasas de interés por tipo de producto para créditos empresariales.

TIPO DE CREDITO	TEA mínima (%)	TEA máxima (%)
Pyme	16	79.4
Agropecuario	23	79.4
Pesquero	22	79.4
Panderito	48	79.4
Microcrédito	34.5	79.4
Crédito Altoque	26.82	79.4
Campaña	34.68	79.4
Ritmo Automático	17.5	79.4
Crece Mujer	34.45	79.4
Contigo Myperú	16	79.4

Nota: Tarifario de créditos empresariales. T-5 V.2. 2025.

4.7.2. Contribución al logro de los objetivos cuantitativos de la institución.

La gerencia mancomunada de Caja Piura a fin de cumplir con los requerimientos de rentabilidad y mayor participación en el mercado de las microfinanzas en el Perú, por parte de la municipalidad provincial de Piura como único accionista, establecen objetivos anuales de utilidades, encargando a la gerencia de negocios y ésta a la gerencia de unidades de negocios para que planifiquen y establezcan metas, que serán ejecutadas por las gerencias regionales, agencias y oficinas especiales. Ante esta problemática de establecimiento de metas cada agencia como unidad de negocio planifica el requerimiento de personal con los que cumplirá su objetivo, asignándoles metas mensuales de colocación de créditos y administración de su cartera y monitoreando su cumplimiento a través evaluaciones de desempeño, indicadores que miden el nivel de desempeño individual de cada trabajador.

A continuación, se detalla los indicadores de gestión del trabajo realizado por el ADN-MANLEI periodo 2019 – 2021, así como los Indicadores de Desempeño Individual (IDI) mensual año 2019 – 2021, que han contribuido al logro del cumplimiento de los objetivos institucionales de la agencia Bambamarca y de Caja Piura.

a) Comparación de indicadores de gestión de la cartera de créditos de agencia Bambamarca vs gestión de la cartera de créditos del ADN-MANLEI periodo 2019 – 2021. La contribución principal del trabajo profesional para con la institución en el cumplimiento de los objetivos, se evidencia por la estructuración de la cartera de créditos, habiendo empezado con una cartera en cero “0” en mayo del 2013. Al cierre del 2021 se alcanzó un monto de s/ 3,323 073.08, al 2024 por s/ 6, 355,494.50 de financiamiento a los micro y pequeños productores de las diferentes cadenas productivas agropecuarias de producción, comercializaciones y servicios existentes en la provincia de Hualgayoc; con una mora de 5.28% y una tea promedio de 18.99%; mientras que la agencia Bambamarca sus colocaciones fueron de s/ 35,497,341.47 con mora del 7.82% y una tea de 22.43%.

Para poder tener una mayor apreciación de la contribución laboral, se muestra datos comparativos de los indicadores de gestión de la cartera de créditos a nivel de agencia Bambamarca y el promedio por colaborador de los años 2019, 2020 y 2021 (ver tabla 23) versus los indicadores de gestión de la cartera de créditos del ADN en el mismo periodo (ver tabla 24), esta comparación es en términos de saldo, tasa efectiva anual (TEA) promedio e índice de morosidad. Dichos datos fueron obtenidos del reporte anual de colocaciones de agencia (ver anexo 2).

Tabla 23

Indicadores de gestión de la cartera de créditos agencia Bambamarca 2019–2021.

AÑO	COLOCACION (s/)	COLOCACIONES PROMEDIO (s/)	TEA PROM.	MORA (%)	N° ADNs
2019	28,751,834.55	1,597,324.14	25.87	5.37	18
2020	32,253,425.52	2,150,228.37	22.79	4.34	15
2021	32,520,238.81	2,322,874.20	22.83	5.43	14

Tabla 24

Indicadores de gestión de la cartera de créditos de ADN-MANLEI 2019 – 2021.

AÑO	COLOCACION (s/)	TEA PROM (%)	MORA (%)
------------	------------------------	---------------------	-----------------

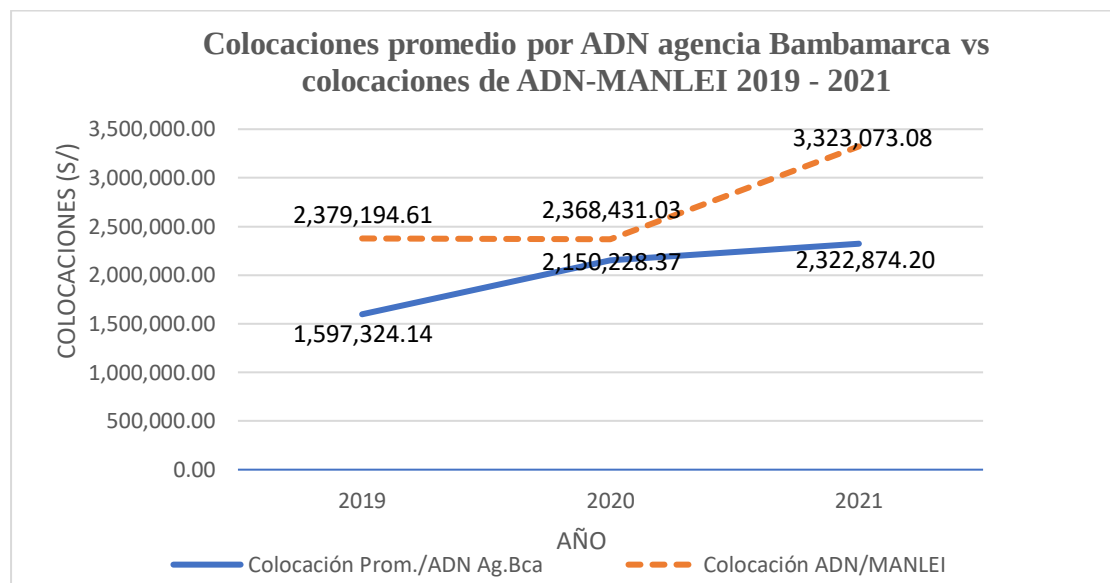
2019	2,379,194.61	27.63	9.23
2020	2,368,431.03	23.22	5.94
2021	3,323,073.08	23.37	5.17

De los datos presentados en la tabla 23 y 24, se desprenden los siguientes aportes del trabajo profesional:

- i. **Aporte en términos de colocaciones de saldo.** El aporte profesional hacia el logro de los objetivos de la institución en términos de colocaciones es mayor en s/ 781,870.47 para el año 2019, en s/ 218,202.66 para el 2020 y de s/ 1,000,198.88 en el 2021 comparado con las colocaciones promedio por asesor de la institución (ver figura 7).

Figura 7.

Comparación de las colocaciones promedio de agencia vs colocaciones del ADN-MANLEI.

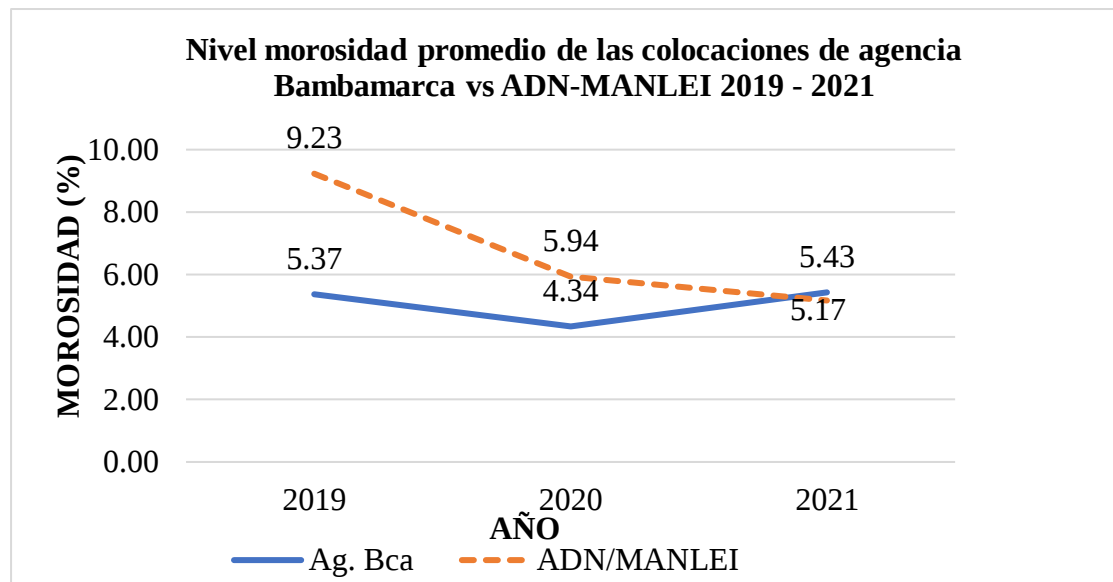


- ii. **Aporte en términos de nivel de morosidad.** El nivel de morosidad en la cartera de créditos se explica que, a mayor morosidad, mayor es la exposición al riesgo y el impacto de las provisiones disminuye las utilidades y a la inversa a menor morosidad, mayor es la utilidad. Como se puede apreciar en la figura 8, el nivel de morosidad de las colocaciones de la cartera del ADN, comparado con el nivel de morosidad de las colocaciones de la cartera de la agencia Bambamarca para el ejercicio 2019 está por

encima en 3.86%, para el 2020 se logró recuperar y se situó en 1.60% por encima, mientras que para el 2021 descendió a -0.26% por debajo, lo que indica que se logró recuperar montos importantes de créditos atrasados, logrando que la contribución del trabajo profesional en las utilidades sea mayor que el promedio de la agencia. Cabe precisar que en el último semestre del año 2020 sucedió un hecho vandálico, facinerosos incendiaron la unidad vehicular de cliente con saldo importante de casi s/ 100,000.00 que ingreso a la morosidad, factores externos que afectan los resultados. Pese a ello y a los efectos adversos de la pandemia por la COVID 19 en la economía, la morosidad ha venido a la baja en comparación con los años anteriores.

Figura 8

Comparación del nivel de morosidad promedio de agencia vs ADN-MANLEI año 2019 –2021.



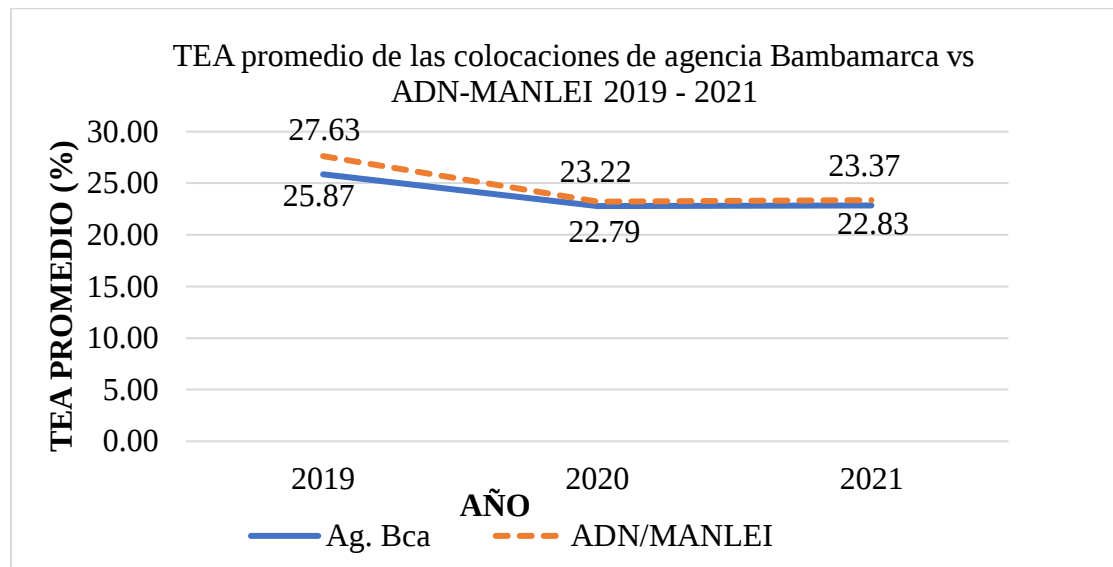
- iii. Aporte en términos de TEA promedio de la cartera de colocaciones.** Es vital entender que, a mayor tasa de interés colocado, el crédito se hace más rentable y contribuye mejor en el logro de los objetivos económicos de la institución (mayor utilidad), así como también para el Asesor (a través del sueldo variable – mayores comisiones). Sin embargo, por la competencia en el mercado la tasa de interés en las colocaciones de créditos es a mayor monto, menor es la tasa de interés haciendo que la rentabilidad de la cartera sea menor. Pero cabe la única posibilidad de incrementar TEA

promedio a medida que incrementa el volumen de colocaciones, es a través de la diversificación de la cartera, lo que significa que la cartera de créditos este estructurada con mayor número de clientes de montos pequeños (a micro y pequeñas empresas) que por lo general son más caros.

Siguiendo esa lógica como podemos apreciar en la figura 9 que la TEA promedio en las colocaciones de la cartera del ADN al cierre del 2019 alcanzó un 27.63% por encima en 1.76% del 25.87% que alcanzó la tea promedio de las colocaciones de la agencia Bambamarca, para el año 2020 descendió en ambos casos, debido a que se reprogramaron créditos por reducción de tasa de interés y se colocaron créditos FAE - Mype¹¹ y reactiva Perú, créditos baratos medida adoptada por el estado peruano por pandemia de la COVID 19. En tanto para el cierre del 2021 la tasa de interés de las colocaciones se recuperó alcanzando al 23.37% por encima en 0.54% del 22.83% que alcanzo la tasa promedio de las colocaciones de agencia. De los datos mostrados significa que el aporte a las utilidades de la agencia es mayor que el promedio de agencia en términos de tasa de interés promedio.

Figura 9

Comparación de la TEA promedio de las colocaciones del ADN vs colocaciones de Agencia.



¹¹ Fondo de Apoyo Empresarial para MYPES.

b) Indicadores de Desempeño Individual (IDI) obtenidos. Este indicador es medido en base a las metas establecidas mensualmente (ver tabla 8), en base a indicadores de desempeño de productividad, eficacia y eficiencia (ver tabla 7), para lo cual se tiene definido escalas de calificación de acuerdo al porcentaje de logro de meta mensual (ver tabla 6) temas tratados en el capítulo III, apartado 3.4: suficiencia laboral. En la tabla 25 se muestra el desempeño alcanzado mensualmente en el periodo 2019 – 2021, obteniendo el desempeño de regular a excelente, que ratifica los números presentados anteriormente, el buen desempeño y la suficiencia laboral como Asesor de Negocios.

Tabla 25

Indicadores de desempeño individual ADN-MANLEI 2019 - 2021.

Año	Mes	IDI (%)	Calificación
2019	Enero		Sin calificación
	Febrero	84.74	Medio
	Marzo	103.48	Alto
	Abril	92.06	Medio
	Mayo	80.79	Medio
	Junio	70.76	Bajo
	Julio	83.66	Medio
	Agosto	83.95	Medio
	Setiembre	49.24	Muy bajo
	Octubre	58.69	Bajo
	Noviembre	46.28	Muy bajo
	Diciembre	38.59	Muy bajo
2020	Enero		Sin calificación
	Marzo – diciembre	Se dio el estado de emergencia a nivel nacional por la pandemia del COVID 19. Se paralizaron las actividades económicas.	
	Enero		Sin calificación
	Febrero		Sin calificación

2021	Marzo		Sin calificación
	Abril	66.69	Desempeño regular
	Mayo	80.53	Desempeño satisfactorio
	Junio	82.30	Desempeño satisfactorio
	Julio	73.84	Desempeño regular
	Agosto	117.99	Desempeño excelente
	Setiembre	73.43	Desempeño regular
	Octubre	92.50	Desempeño satisfactorio
	Noviembre	103.46	Desempeño excelente
	Diciembre	89.75	Desempeño satisfactorio

Nota: Elaborado con información proporcionada del área de beneficios y comisiones.

Cabe aclarar que en el año 2019 la medición del desempeño era por el índice de Cumplimiento de Metas (ICM) con calificaciones: muy bajo, bajo, medio, alto.

4.7.3. Aporte al fortalecimiento de la cultura organizacional y posicionamiento de la imagen corporativa de Caja Piura agencia Bambamarca.

Otra de las contribuciones del desempeño profesional para con la institución, se explica, en el aporte en términos de fortalecimiento de la cultura organizacional. Es importante ver cómo las acciones, conductas y comportamientos, contribuyen a tener un mejor clima laboral, motivacional e inspiracional en el resto del equipo de trabajo orientado a resultados, que impacta en un mejor posicionamiento de la marca corporativa en el mercado.

El aporte en la mejora de la cultura organizacional de Caja Piura – agencia Bambamarca es haber fomentado el liderazgo y motivación en el trabajo, mostrando coherencia entre el pensamiento y las acciones, obteniendo resultados satisfactorios de manera individual y grupal; estas acciones se sustentan en algunos méritos y cargos obtenidos que respaldan la dedicación al trabajo realizado y el desempeño de funciones paralelas a las funciones principales que demanda el puesto laboral:

- ✓ Obtener el certificado del programa de “inducción y entrenamiento de Caja Piura 2013”.
- ✓ Desempeño individual satisfactoriamente que ha permitido hacer línea de carrea desde promotor a Asesor Master,

- ✓ Designado para participar en el conversatorio apreciativo regional realizado en Cajamarca en el marco del Plan de cultura organizacional 2018, con la participación de la alta dirección de la Caja Piura (1 miembro de la gerencia mancomunada y 1 miembro del directorio); cuya finalidad la de fortalecer la cultura organizacional.
- ✓ Obtenido la Certificación Nivel 2: Asesores de Negocios, dictado por NK SOLUTIONS, Junio – noviembre 2021.
- ✓ Elegido por voto universal, como miembro titular del sub - comité de seguridad y salud en el trabajo mediante proceso de elección interna convocado por Caja Piura.
- ✓ Elegido por voto universal, como socio de cultura de Caja Piura de agencia Bambamarca. 2022. Obteniendo el reconocimiento con “Blue Card” desempeño sobresaliente, por la Gerencia de Gestión del Talento.
- ✓ Facilitador de Educación Financiera de Caja Piura, programa cuyo objetivo es llevar educación en finanzas a escuelas, colegios, comerciantes y a asociaciones de entre ellas las de pequeños productores agropecuarios de la provincia de Hualgayoc.

4.7.4. *Análisis de la contribución en términos de las competencias y habilidades adquiridas durante la formación profesional.*

La contribución del desempeño profesional como Asesor de Negocios en Caja Piura Agencia Bambamarca 2019 – 2021, se debe a los conocimientos recibidos durante la formación profesional en la Universidad Nacional de Cajamarca (UNC) de la Escuela Profesional de Ingeniería en Agronegocios (EPIA). Como ya se expuso en líneas anteriores el Ingeniero en Agronegocios, recibe una formación multidisciplinaria que abarca conocimientos de materias básicas (matemática, química, comunicación, estadísticas, Biología, otras), como las materias de especialidad de administración, contabilidad, economía, finanzas, comercio, proyectos de inversión, industrias alimentarias, Marketing, otras, a fin de poder gerenciar sus propios emprendimientos y/o de terceros. Como bien lo precisa el Centro Federado de EPIA en la revista “Agronegocios_ Tu mundo de oportunidades” (2011), el Ingeniero en Agronegocios es un profesional que deberá haber desarrollado las actitudes, aptitudes y su capacidad creativa y emprendedora para desempeñarse con éxito en el sector público y privado, que conoce el manejo de toda la cadena productiva, dominio de la administración de las empresas (los recursos humanos,

manejo financiero y contable, de inversiones y estrategia comercial) y es capaz de brindar asesoría técnica en el sector de los negocios agropecuarios, especialmente a pequeños y medianos productores. En esa línea el análisis se centra en base a las siguientes competencias adquiridas en la formación y en función a los requerimientos del puesto laboral:

- a) **Competencias Administrativas.** La Administración es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales (Chiavenato, 2004, p. 10). Estos conocimientos han permitido gestionar de manera eficiente la cartera de créditos¹², utilizando los recursos dados para el cumplimiento de las metas propuestas por la institución. Iniciando con “cartera cero” en el 2013 a una de 183 clientes por un monto de s/ 3,323,073.08 al cierre del 2021 y al 2024 a 208 clientes por un monto de s/ 6, 355,494.50
- b) **Competencias contables y financieras.** Mientras que la contabilidad se encarga de reconocer, valorar, presentar y analizar las operaciones económicas y financieras de una empresa en un periodo determinado, con el fin de conocer los resultados obtenidos y estructurar los estados financieros que servirán de base para la toma de decisiones gerenciales (Sánchez, P. 2017); las finanzas son el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueve, controlan, utilizan y administran dinero y otros activos de valor, teniendo como principio fundamental la transferencia de dinero de quien lo tiene a quien no lo tiene, generando una relación comercial a través de los instrumentos financieros (García, 2014). A lo que agrega Fornero (2007) que el estudio de las finanzas comprende dos ámbitos: los mercados financieros (se refiere al funcionamiento de los mercados financieros) y las finanzas de la empresa (funcionamiento de la empresa en su faz financiera); estos conocimientos han permitido entender las operaciones económicas y como financian sus proyectos de inversión los pequeños productores agropecuarios y de otros sectores de la provincia de Hualgayoc; y poder asesorarlos adecuadamente a 208 clientes con monto desembolsado de más de s/ 6, 355,494.50

¹² Entiéndase por cartera de créditos a la totalidad en saldo de colocaciones y número de clientes que un colaborador o la institución financiera administra.

- c) **Competencias económicas.** La economía estudia como las personas, las empresas y los gobiernos toman decisiones relacionadas con la producción, distribución y consumo, para satisfacer sus necesidades (que son ilimitadas) administrando los recursos que son escasos (Sevilla, A. 2015), estos conocimientos han permitido analizar las decisiones económicas de los pequeños productores agropecuarios y poder asesorarlos adecuadamente, para que estas decisiones de inversión sean rentables y sostenibles.
- d) **Competencias en gestión de cadenas productivas.** De manera general las cadenas productivas se entienden como un sistema constituido por actores interrelacionados y por una sucesión de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto o grupo de productos en un entorno determinado (Vizcarra, 2007, citado por Cayeros, S, *et al.*, 2016, p.3). En tanto las cadenas agroproductivas se definen como el sistema que articula a los agentes económicos interrelacionados por el mercado, que participan en un mismo proceso productivo, desde la provisión de insumos, la producción, la conservación, la transformación, la industrialización y la comercialización hasta el consumo final de un determinado producto agrícola o pecuario (Alvares, M. *et al.*, 2005). Estos agentes pueden ser directos (productores, los intermediarios, los transformadores, los comercializadores y los consumidores finales) o indirectos que cumplen funciones de apoyo y suministro (vendedores de insumos, proveedores de servicios de asistencia técnica, maquinaria agrícola, tecnología, financiamiento y transporte). Estos conocimientos han permitido entender los procesos que se llevan a cabo en la producción de productos en los pequeños productores agropecuarios de la provincia de Hualgayoc.
- e) **Competencias en gestión de la calidad.** Deming (1986) afirma que la calidad sólo puede definirse en función del sujeto. El cliente es la pieza más importante en la línea de producción, a lo que se pregunta ¿Si no hay nadie que compre nuestro producto, más valdría que cerráramos toda la planta?, por lo que resulta vital comprender las necesidades y deseos de los consumidores, y así diseñar el producto y servicio que le proporcione una vida mejor en el futuro. La calidad debe entenderse como un proceso de mejora continua de la satisfacción del cliente, a menor coste y más competitivo, tanto

el producto como en el servicio. La ISO 9000 (2015) afirma que un sistema de gestión de la calidad comprende actividades mediante las que la organización identifica sus objetivos y determina los procesos y recursos requeridos para lograr los resultados deseados, ofreciendo productos y servicios que cumplan con las necesidades y expectativas del cliente. Estos conocimientos han permitido que tanto los productos y servicios que oferta la organización estén orientados a la satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente a fin de lograr los objetivos y la sostenibilidad de la organización, la cual se replica en la asesoría técnica a los clientes.

- f) Competencias en marketing.** Kotler y Armstrong (2008) afirman que el marketing es la administración de relaciones perdurables con los clientes, cuya meta es atraer nuevos clientes al prometer un valor superior y conservar y aumentar a los clientes actuales mediante la entrega de satisfacción. Estos conocimientos han permitido aplicarlo en las funciones laborales, asimismo en la asesoría a clientes de las diferentes cadenas productivas entre ellas, las de pequeños productores agropecuarios de la provincia de Hualgayoc.

4.7.5. Nivel de beneficio obtenido por el centro laboral de la contribución a la solución de las situaciones problemáticas.

El beneficio de la contribución laboral para con la institución, como se mencionó en el apartado 4.7 aportes, se explica principalmente por: la contribución al crecimiento de las MYPES de diferentes cadenas productivas de la provincia de Hualgayoc, a través del financiamiento a los proyectos productivos, de industrialización, comercialización y servicio, por un monto de más de s/ 6, 355 494.50 de los cuales el 60.22% han sido destinados a las micro y pequeñas empresas, el 30.89% a medianas empresa, es decir el 91.11% del financiamiento fue créditos empresariales; la contribución al logro de los objetivos cuantitativos de la institución, a través las colocaciones de créditos, administrando una cartera rentable en términos de saldo, TEA y niveles aceptables de morosidad; y el aporte al fortalecimiento de la cultura organizacional y posicionamiento de la imagen corporativa de Caja Piura agencia Bambamarca, a través del trabajo adicional a las funciones principales que demanda el puesto laboral, propiciando un ambiente laboral agradable, realizando acciones y conductas que motivan al trabajo en equipo y de liderazgo

al cumplimiento de metas, desempeñando funciones de miembro de seguridad y salud en el trabajo (SST), Socio de Cultura y Facilitador de Educación Financiera.

La institución obtuvo un mayor beneficio, por cuanto, la contribución del trabajo del ADN es mayor en comparación a la contribución promedio por colaborador de agencia Bambamarca (ver tabla 26), la participación en las colocaciones es el 8.27%, 7.34% y del 10.22% al cierre de los ejercicios 2019, 2020 y 2021 respectivamente; mientras que la participación promedio por colaborador lo hacían con el 5.56%, 6.67% y del 7.14% respectivamente en el mismo periodo; esto significa que ha existido una mayor y satisfactoria contribución al cumplimiento de los objetivos institucionales.

Tabla 26

Comparativo de la participación porcentual promedio por ADN y ADN/MANLEI en las colocaciones de créditos de la Ag. Bambamarca 2019 – 2021.

Año	Colocaciones Ag. Bambamarca (s/)	Colocaciones promedio por ADN (s/)	Participación por ADN (%)	Colocaciones ADN/ MANLEI (S/)	Participación ADN/ MANLEI (%)
2019	28,751,834.55	1,597,324.14	5.56%	2,379,194.61	8.27%
2020	32,253,425.52	2,150,228.37	6.67%	2,368,431.03	7.34%
2021	32,520,238.81	2,322,874.20	7.14%	3,323,073.08	10.22%

4.8. Competencias adquiridas de la experiencia profesional.

De la experiencia laboral realizada en Caja Piura, se destaca las siguientes competencias adquiridas:

- ✓ Conocimiento del mercado financieros en el Perú, con énfasis en el sector de las microfinanzas.
- ✓ Conocimiento del mercado financiero en la provincia de Hualgayoc, analizando el comportamiento y composición económica de las unidades económicas familiares de las diferentes cadenas productivas, en el proceso de colocación y recuperación de los créditos.

- ✓ Conocer el dinamismo de las cadenas productivas agropecuarias de lácteos, animales menores, artesanía, fabricación de ladrillo, óxido de calcio; producción agrícola (fresas, aguaymanto, papa, lácteos y sus derivados, cereales, verduras, zanahoria, tomate) para poder financiar las decisiones de inversión de los micro y pequeños empresarios en la provincia de Hualgayoc.
- ✓ Conocimiento de la importancia de la gestión del riesgo, aplicado al negocio de la intermediación financiera y que se recomienda su aplicación a las diferentes cadenas productivas agropecuarias para maximizar los resultados.
- ✓ Aprender y aplicar el proceso de negociación y ventas, como requisito para administrar una cartera de créditos, técnica que se recomienda su aplicación a las micro y pequeñas empresas de productores de la provincia de Hualgayoc para incrementar sus ingresos y utilidades.
- ✓ Conocimiento y aplicación del protocolo de atención de calidad al cliente, como una forma de posicionamiento de la imagen cooperativa, que se recomienda su aplicación a los negocios agropecuarios como estrategia de marketing y posicionarse en nuevos nichos de mercado.
- ✓ Se aprendió a poner de la mejor versión personal y profesional para alinearme a los objetivos institucionales y cumplir con las exigencias laborales que implica la empresa privada, que se orienta en base a resultados, y se recomienda su aplicación a en los negocios agropecuarios para administrarse en función a establecimiento de metas de ventas.
- ✓ Comprender que, ante las exigencias del mercado laboral privado, debes operar con menor margen de error y dentro de los parámetros de la ética y moral, para sostenerse en el puesto laboral y que se debe aplicar en todo momento de nuestra vida.
- ✓ Ejercer los valores del liderazgo desde el espacio o puesto laboral desempeñado influye en los resultados individuales e institucionales.

CAPITULO V

RESULTADOS Y DISCUSION

5.1. Resultados.

5.1.1. Estructura del Sistema Financiero y las microfinanzas.

El sistema financiero peruano, constituido por el mercado de valores y el mercado de dinero, éste último por el sistema bancario (17 bancos), sistema no bancario o microfinanciero (9 financieras, 11 CMAC, 5 CRAC y 5 empresas de créditos); y por empresas especializadas como aseguradoras y AFPs. Las instituciones microfinancieras que atienden el financiamiento a los clientes dedicados a la micro y pequeña empresa.

Las primeras transacciones financieras de crédito se inician en las civilizaciones agrarias de Mesopotamia y Egipto hace casi 5.000 años, los bancos recibían en custodia bienes como cereales, ganado y metales, convirtiéndose en el dinero en ese tiempo. Ya en los 700 a.C. comienzan a emplearse los metales acuñados en forma de monedas.

Las finanzas son el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueve, controlan, utilizan y administran dinero y otros activos de valor, teniendo como principio fundamental la transferencia de dinero de quien lo tiene a quien no lo tiene. Los que tienen buscan ganar un rendimiento y los que no tienen están dispuestos a pagar un precio por utilizarlo.

El estudio de las finanzas comprende dos ámbitos: los mercados financieros y las finanzas de la empresa.

Las microfinanzas se iniciaron en 1974 por el economista bengalí Muhammad Yunus, quién comenzó a prestar su dinero a gente pobre para microemprendimientos sin exigirles ninguna de las garantías usuales. Y se define como la provisión de servicios financieros a personas de bajos ingresos, especialmente a los pobres, cuyo objetivo de rescatar a la gente de la pobreza, estos servicios financieros se han ampliado más allá del otorgamiento de microcréditos, captación de ahorros, transferencias de dinero y seguros.

En 1978 el estado peruano, mediante D.L. N° 22250 autoriza la creación de la banca municipal, dándole facultades a las municipalidades para crear su propia caja municipal de ahorro y crédito. La caja municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C (CMAC PIURA)

inicia sus actividades en 1982, convirtiéndose en la primera caja municipal en el Perú y dando inicio al sector microfinanciero en el país.

Las colocaciones del sistema financiero peruano a diciembre de 2024 fueron de s/ 418, 041 millones. La banca múltiple participa con el 84.10% (s/ 351, 491 millones en 5 008 814 deudores); el 13.10% (s/ 55, 039 millones) corresponden a las instituciones microfinancieras, de las cuales el 8.8% de las colocaciones corresponden a las cajas municipales con un saldo de s/ 36, 581 millones que tuvo una variación positiva del 1,7% con respecto al 2023. Las cajas municipales centran su mayor esfuerzo en la cartera mype, que representa el 69,08 % de su portafolio. Caja Piura al cierre del 2023 las colocaciones brutas fueron de 5 589 millones en 395 822 clientes, el 78.06% está compuesta por créditos empresariales y el 21.94% son créditos consumo e hipotecario. El crédito agropecuario créditos otorgados a la agricultura y ganadería representan el 8.48 %; en tanto las captaciones alcanzaron un saldo de s/ 912,43 millones de 1 322 042 ahorristas. De esta forma las IMF han contribuido a mejorar la calidad de vida de más peruanos, estimando que el número de mypes supera los 7.7 millones que contribuyen con el 21% del PBI y emplean a más del 73% de la PEA ocupada.

5.1.2. Vinculación del sistema financiero con los agronegocios.

Los agronegocios son un conjunto de actividades que se desarrollan desde la producción, procesamiento y distribución de los productos agropecuarios.

El Ingeniero en Agronegocios es un profesional que, por su formación multidisciplinaria, que además de su principal campo de acción los negocios agropecuarios en cada uno de los eslabones de la cadena valor y las actividades de apoyo; tiene un amplio campo laboral en el que puede desempeñarse: desde gerenciar su propia empresa o gerenciar empresas públicas y privadas, gerencia comercial, en la consultoría y asesoramiento, la investigación y o actividades académicas.

La financiación de los agronegocios aumenta el valor añadido de las materias primas, impulsando así las economías rurales locales, la seguridad alimentaria y la nutrición, mejorando la calidad de vida de muchos hogares en riesgo de exclusión y vulnerabilidad.

El Asesor de Negocios es el funcionario responsable de la administración de su cartera de clientes, ofertando los diversos tipos de créditos empresariales y de consumo; realizando las actividades de promoción, evaluación, elaboración de la propuesta de financiamiento y recuperación de los créditos que ofrece a través de un servicio eficiente y rápido; para lo cual realiza el análisis profesional cuantitativo y cualitativo de la solicitud de crédito a fin de dar el asesoramiento adecuado y pertinente al cliente sobre la inversión que desea ejecutar y el impacto que tendrá dicho financiamiento.

El impacto del microcredito en el desarrollo de las MYPES es positivo y significativo incrementado las ventas, las utilidades y las oportunidades de inversión; estos créditos son destinados para capital de trabajo y/o activo fijo y a medida que las MYPES comienzan a consolidarse van creciendo con apertura de nuevos negocios o ampliación de su negocio existente.

5.1.3. *Aportes y suficiencia laboral*

La suficiencia laboral se entiende como la capacidad o las competencias con las que cuenta el profesional para desempeñarse de manera eficiente en sus funciones que requiere el puesto de trabajo.

Los aportes del trabajo profesional, los mismos que acreditan la suficiencia laboral como Asesor de Negocios, se explica por la contribución al crecimiento de las MYPES de diferentes cadenas productivas de la provincia de Hualgayoc, a través del financiamiento a los proyectos productivos, de industrialización, comercialización y servicio, a 208 clientes por un monto de más de s/ 6, 355,494.50, de los cuales el 91.11% han sido destinado a créditos empresariales (60.22% a las micro y pequeñas empresas, el 30.89% a medianas empresas); por la contribución al logro de los objetivos cuantitativos de la institución, a través las colocaciones de créditos, administrando una cartera rentable en términos de saldo, TEA y niveles aceptables de morosidad (la participación en las colocaciones es el 8.27%, 7.34% y del 10.22% al cierre de los ejercicios 2019, 2020 y 2021 respectivamente; comparado con la participación promedio por colaborador que fue de 5.56%, 6.67% y del 7.14% respectivamente en el mismo periodo), que se condice con el nivel de desempeño alcanzado mensualmente en el periodo 2019 – 2021, obteniendo un IDI de regular, satisfactorio, excelente y muy excelente; y por el aporte al fortalecimiento de la cultura

organizacional y posicionamiento de la imagen corporativa de Caja Piura agencia Bambamarca, a través del trabajo adicional a las funciones principales que demanda el puesto laboral, propiciando un ambiente laboral agradable, realizando acciones y conductas que motivan al trabajo en equipo y de liderazgo al cumplimiento de metas, desempeñando funciones de miembro de seguridad y salud en el trabajo (SST), Socio de Cultura y Facilitador de Educación Financiera.

5.2. Discusión

Todo negocio sostenible, por pequeño que sea, se sostiene en el adecuado manejo económico – financiero, como decía Fornero (2007) que el estudio de las finanzas comprende los mercados financieros y las finanzas de la empresa, este último se refiere al funcionamiento de la empresa en su faz financiera. Por lo que los agronegocios o las micro y pequeñas empresas agropecuarias deberán tener en cuenta el manejo adecuado de sus finanzas.

El mercado objetivo del sistema microfinanciero son las MYPES, de entre ellas el sector agropecuario, donde no llega la banca múltiple, como bien lo decía Delfiner et al., (s.f.), surgen para apoyar a los microemprendimientos y microahorros con la finalidad de mejorar su calidad de vida de los más pobres.

Las instituciones microfinancieras son el principal aliado para el desarrollo de las MYPES, de entre ellas el sector agropecuario, contribuyendo a mejorar la calidad de vida, como lo señala Caja Piura, (2020) que el número de mypes supera los 7.7 millones que contribuyen con el 21% del PBI y emplean a más del 73% de la PEA ocupada. Se destinaron a diciembre de 2024 S/ 55, 039 millones en colocaciones; de las cuales 36,581 millones corresponden al sistema de cajas municipales que representa el 66.46% en este sector y el 8.8% aproximadamente del sistema financiero peruano que ascendieron a S/ 418, 041 millones (SBS, 2024). En tanto las cajas municipales centran sus colocaciones en la cartera MYPE al representar el 69,08 % de su portafolio (Caja Piura, 2023).

Los agronegocios son un conjunto de actividades eslabonadas que se van desde la producción, procesamiento y distribución de los productos agropecuarios; para llevar a cabo tales actividades se necesitan de la participación de diferentes agentes tanto internos como externos; y además de la dotación necesaria de recursos, entre ellos los recursos

financieros, como lo señala Pérez (2019, párr.7) que “la financiación de los agronegocios puede aumentar el valor añadido de las materias primas, impulsando así las economías rurales locales, la seguridad alimentaria y la nutrición, mejorando la calidad de vida de muchos hogares en riesgo de exclusión y vulnerabilidad”.

El Asesor de Negocios, es el profesional especializado de las institución financiera, cuya función principal es la atención de solicitudes de financiamiento por parte de los micro y pequeños empresarios, entre ellos lo productores agropecuarios, que mediante el análisis económico financiero determina la viabilidad de la inversión y su capacidad de endeudamiento para asegurar el retorno del capital financiado más su correspondiente rentabilidad, es allí donde cumple con su función de Asesoramiento, para que el crédito sea bien invertido ya sea en capital de trabajo o activos fijos rentables que le permita al negocio seguir creciendo, como lo señala la revista Agronegocios (2011) que el perfil de ingeniero en Agronegocios por su formación multidisciplinaria, es un profesional que tiene un amplio campo laboral en el que puede desempeñarse: desde gerenciar su propia empresa o gerenciar empresas públicas y privadas, gerencia comercial, la investigación y/o actividades académicas, puede también desempeñarse en la consultoría y asesoramiento técnico, conocer y tramitar los recursos financieros en el sector de los negocios agropecuarios.

La suficiencia laboral como Asesor de Negocios en caja Piura Ag. Bambamarca 2019 – 2021, se explica por los aportes y contribución al cumplimiento de los objetivos institucionales, tanto de manera cuantitativa y cualitativa, que evidencia el buen desempeño y las competencias adquiridas en la formación profesional; como lo afirman Charria, et al. (2011) que la competencia constituye un conjunto de habilidades y aspectos de la personalidad, conocimientos y comportamientos, que en un contexto determinado permiten tanto resolver una situación en particular como lograr un desempeño exitoso frente una tarea o función en un puesto de trabajo. A lo que agrega Ibarra (2000) como “la capacidad productiva de un individuo que se define y mide en términos de desempeño en un determinado contexto laboral, y no solamente de conocimientos, habilidades o destrezas en abstracto; es decir, la competencia es la integración entre el saber, el saber hacer y el saber ser”.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

- ✓ El sistema financiero peruano, constituido por el mercado de valores y el de dinero; este último constituido por el sistema bancario (17 bancos), sistema no bancario o microfinanciero y por empresas especializadas como aseguradoras y AFPs. El sistema no bancario está constituido por 9 financieras, 11 CMAC, 5 CRAC y 5 empresas de créditos. Estas IMF a través del financiamiento a las MYPES generan un impacto positivo y significativo en el desarrollo empresarial, incrementado las ventas, las utilidades y las oportunidades de inversión; estos créditos son destinados para capital de trabajo y/o activo fijo y a medida que las MYPES comienzan a consolidarse van crecimiento con apertura de nuevos negocios o ampliación de su negocio existente; convirtiéndose el crédito en un papel fundamental en crecimiento de las pequeñas unidades de negocios.
- ✓ La suficiencia laboral como Asesor de Negocios en Caja Piura agencia Bambamarca, se explica por la contribución en el crecimiento de las MYPES al otorgarle financiamiento a 208 clientes por un monto de s/ 6, 355,494.50 de las cuales el 10.43% son microempresarios, el 49.79% pequeña empresa, el 30.89% mediana empresa, el 7.01% consumo no revolvente y el 1.88% hipotecario; destinándose así el 91.11% a créditos empresariales de las diferentes cadenas productivas, entre ellas del sector agropecuario; además por la contribución de los objetivos institucionales en cuanto a colocaciones medidos en términos de saldo fue del 8.27%, 7.34% y del 10.22%; tasa interés 27.63%, 23.22% y 23.37%; morosidad 9.23%, 5.94% y 5.17% al cierre de los ejercicios 2019, 2020 y 2021 respectivamente), que se condice con el nivel de desempeño alcanzado mensualmente, obteniendo un IDI de regular, satisfactorio, excelente y muy excelente; así como también en la contribución al fortalecimiento de la cultura organizacional.
- ✓ Existe vinculación entre la formación profesional con el puesto de trabajo, por cuanto, para entender el dinamismo y brindar la asesoría en las decisiones de inversión y financiamiento de los agentes económicos de las diferentes cadenas productivas agropecuarias existentes en la provincia de Hualgayoc, se requiere de profesionales con conocimiento en las áreas de administración, economía, contabilidad, finanzas, mercadotecnia, estadística, entre otras, áreas que fueron desarrolladas durante la formación académica profesional de ingeniero en Agronegocios, establecidas en el plan curricular.

CAPITULO VII

RECOMENDACIONES

- ✓ Los productores agropecuarios constituidos en asociaciones deben realizar convenios con Caja Piura u otras instituciones financieras para acceder a financiamientos con menores tasas de interés y fortalecimiento de capacidades financieras en beneficio de sus asociados.
- ✓ Sería necesario la realización de un estudio que explique las causas del sobreendeudamiento y la cultura de no pago en las MYPES de la provincia de Hualgayoc.
- ✓ Los prestatarios deberán tener bien definido sobre el destino del financiamiento, el mismo que deberá ser invertido en activos productivos del negocio que generen ingresos para ayudar al pago de la obligación crediticia.

CAPITULO VIII

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Álvarez, M., Riveros, H y Rojas, M. (2005). Orientaciones generales para la promoción y apoyo a las cadenas agro productivas en el Perú.
<https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7485/BVE19039770e.pdf?sequence=1>
- Asociación de bancos del Perú. (28 de julio 2022). Memoria anual 2020.
<https://www.asbanc.com.pe/nuestra-asociacion>.
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura. (16 julio de 2022). Reseña histórica.
https://www.cajapiura.pe/_files/PDFs/Conocenos/linea_detiempo_final.pdf.
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. (09 de marzo 2025). Memoria Anual 2023.
https://www.cajapiura.pe/_files/PDFs/Adquisiciones/2025/Memoria%202023%20DOC%20FINAL.pdf
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura. (28 de julio 2022). Memoria anual 2021.
<https://www.cajapiura.pe/conocenos/memoria-anual>.
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura. (01 de agosto 2020). Memoria anual 2019.
https://www.cajapiura.pe/_files/PDFs/Conocenos/Memoria_Anual/Memoria%202019.pdf
- Caja municipal de ahorro y crédito de Piura. (14 de octubre de 2022). Se requiere asesor de negocios para agencia Bambamarca. Trabaja con nosotros.
https://cajapiura.hiringroom.com/jobs/get_vacancy/62ec5e3f159cde0319ff8f81
- Carrión Alvarado, R. (2016). Funciones desempeñadas como asesor de finanzas empresariales en la Caja Piura 2013- 2016 [informe de experiencias en el campo profesional para optar el título de licenciado en administración, Universidad Nacional de Trujillo].
https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8903/carrionalvarado_rolando.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Cayeros, S., Robles, F. y Soto, C. (2016). Cadenas Productivas y Cadenas de Valor. Revista EDUCATECONCIENCIA 10(11).
file:///C:/Users/DELL/Downloads/Cadenas_Productivas_y_Cadenas_de_Vlor.pdf
- Cotrina Rodas, M. (2021). Funciones desempeñadas como Supervisor de Servicios financieros en CMAC Piura SAC – agencia Bambamarca [trabajo de suficiencia profesional para optar el

- título profesional de Ingeniero en Agronegocios].
<https://repositorio.unc.edu.pe/handle/20.500.14074/4286>
- Comisión de Basilea de Supervisión de Bancos. (1999). Principios para la Administración del Riesgo de Crédito. <http://www.asbasupervision.com/es/todos/biblioteca-virtual-asba/gestion-de-riesgos/riesgo-de-credito/144-gr-rc03/file>.
- Charria, V., Sarsosa, K., Uribe, U., López, C., Arenas, F. (2011). Definición y clasificación teórica de las competencias académicas, profesionales y laborales. Las competencias del psicólogo en Colombia. *Psicología desde el Caribe*. 123-417X (28). 133 – 165.
<https://www.redalyc.org/pdf/213/21320758007.pdf>.
- Chiavenato, I (2004). Introducción a la teoría general de la administración. McGraw-Hill.
file:///C:/Users/DELL/Downloads/Chiavenato_Introduccion_a_la_teor%C3%ADa_de_l.pdf
- Dávila Díaz, P. (2021). Informe técnico de experiencia profesional “en el Banco Internacional del Perú Interbank – en el área banca pequeña empresa-tienda Iquitos” [trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional de economista, Universidad Nacional de la Amazonia Peruana]. <https://hdl.handle.net/20.500.12737/7809>
- Delfiner, M., Pailhé, C y Perón, S. (s.f.). Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación. SBS. Revista de temas financieros.
https://www.sbs.gob.pe/portals/0/jer/edipub_volumen4/63-118.pdf.
- Deming, E. (1986). Calidad, productividad y competitividad: la salida de la crisis. Diaz Santos S.A.
file:///C:/Users/DELL/Downloads/Calidad_productividad_y_competitividad_1.pdf
- Encalada, M. (06 de abril de 2021). Fundamentos de las finanzas [Discurso principal]. Taller de caja municipal de ahorro y crédito de Piura, Piura.
- Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. (2021). Memoria Anual 2020.
<https://www.fpcmac.org.pe/memoria>.
- Fornero R. A. (2007). Cronología fotográfica de las finanzas: Los instrumentos, los conceptos, las herramientas. Universidad Nacional de Cuyo.
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/cronologia_finanzas/cronologia_finanzas_volumen_1_introduccion_y_1600_a_1900.pdf.

- Fornero, R.A. (2012). Cronología ilustrada de las finanzas. Universidad Nacional de Cuyo.
https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/cronologia_finanzas/fornero-cronologia-ilustrada-finanzas-parte-i-v1de2.pdf.
- Flórez Ríos, L. S. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. Revista Ecos de Economía, 12 (27). Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=329027263004>.
- Franco de Hek, M. (2022). Memoria anual 2021 Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura.
<https://www.cajapiura.pe/conocenos/memoria-anual>.
- García Padilla, V. M. (2014). Introducción a las finanzas. Primera edición ebook.
<https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074387230.pdf>
- GestioPolis. (25 de marzo 2002). ¿Qué es el ahorro?. Recuperado de
<https://www.gestiopolis.com/que-es-el-ahorro/>.
- Gil, S. (05 de junio 2015). Microcrédito. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/microcredito.html>.
- Gómez, G., Herrera, L. y Suárez, Y. (2020). Impacto de los microcréditos en el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas en Perú.
https://www.researchgate.net/publication/346406516_Impacto_de_los_microcreditos_en_el_desarrollo_empresarial_de_las_micro_y_pequenas_empresas_en_Peru
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). Fundamentos de Marketing. (8va Ed.). Pearson Educación.
file:///C:/Users/DELL/Downloads/Kotler_P_and_Armstrong_G_2008_Fundamento.pdf
- Ley general 26702 de 1996. Por la cual establece la constitución de provisiones genéricas y específicas de la cartera de crédito. 06 de diciembre 1996.
- Ministerio de economía y finanzas. (s.f.). Conceptos básicos sobre el mercado de valores. Portal de transparencia económica.
https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100143&view=article&catid=297&id=2186&lang=es-ES.
- Montes de Oca, J. (20 de julio 2015). Crédito. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/credito.html>.
- Municipalidad provincial de Hualgayoc – Bambamarca. (03 de enero 2024). Plan de Desarrollo Económico Local de la provincia de Hualgayoc – región Cajamarca.

https://portal.munibambamarca.gob.pe/DOCUMENTOS/de_gestion/Plan_de_Desarrollo_Econ%C3%B3mico_Local_MPH_2022.pdf

Organización Internacional de Normalización (ISO 9000). (2015). Sistemas de gestión de la calidad: Fundamentos y vocabulario. (4ta Ed.).
file:///C:/Users/DELL/Downloads/ISO_9000_2015_es_PDF.pdf

Pedrosa, S. J. (12 de enero 2016). Morosidad. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>.

Pujals. (30 de setiembre de 2022). Consultor/asesor de negocios.
<https://www.jobteaser.com/es/job-descriptions/11-consultor-asesor-de-negocios?reloadCookieBanner=true>.

Pérez, S. (12 de setiembre de 2019). ¿Qué son los agronegocios y por qué es importante su desarrollo?. <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/que-son-los-agronegocios-y-por-que-es-importante-su-desarrollo/>

Rayo, C. (s. f.). Gestión avanzada de riesgos de créditos - seminario para gerentes de riesgos de entidades de microfinanzas.
https://www.academia.edu/9629722/_GESTION_AVANZADA_DE_RIESGOS_DE_CREDITO_Seminario_para_gerentes_de_risgos_de_las_entidades_de_microfinanzas

Resolución 11356 de 2008 [Superintendencia de Banca, seguros y AFP]. Por la cual aprueba el reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones. 19 de noviembre de 2008.

Resolución 2368 de 2023 [Superintendencia de Banca, Seguros y AFP]. Por la cual modifica el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, aprobado por la Resolución SBS N° 11356-2008 y sus modificatorias. Allí define la cartera de créditos en 8 tipos. 14 de julio del 2023.

Revista Agronegocios – tu mundo de oportunidades. (2011). Campo ocupacional del ingeniero en Agronegocios [archivo PDF]. Edición n°1, 23.

Sánchez, J. (16 de octubre 2018). Definición técnica de asesoría. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/asesoria.html>.

- Sánchez, P. (2017). Contabilidad general. Alfaomega Colombia S.A.
https://books.google.com.pe/books?id=O_l3EAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Sevilla, A. (08 de octubre, 2015). Economía: Qué es, por qué es tan importante y para qué sirve. Economipedia.com.
https://economipedia.com/definiciones/economia.html#google_vignette
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (1996). Texto concordado de la ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros - Ley N.º 26702.
https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/LEY_GENERAL_SISTEMA_FINANCIERO/20190201_Ley-26702.pdf.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (09 de marzo 2025). Evolución del sistema financiero - diciembre 2024. <https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2024/Diciembre/SF-2103-di2024.PDF>
- Superintendencia de banca, seguros y AFP. (s,f.). Programa finanzas en el COLE (archivo PDF).
<https://www.sbs.gob.pe/portals/3/educacion-financiera-pdf/Guia%20del%20docente%202017.pdf>.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (09 de marzo 2025). Carpeta de Información del Sistema Financiero – agosto del 2024.
https://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=14#
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (28 de junio de 2022). Entidades de regulación y supervisión del sistema financiero. https://www.sbs.gob.pe/portals/3/educacion-financiera-pdf/5_%20Entidades%20de%20Regulaci%C3%B3n%20y%20Supervisi%C3%B3n%20del%20SF.pdf.
- Universidad Nacional de Cajamarca. (14 de octubre de 2022). Ingeniería en Agronegocios.
<https://www.unc.edu.pe/escuela-academico-profesional-de-ingenieria-en-agronegocios/>
- Westreicher, G. (17 de noviembre 2021). Provisiones financieras. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/provisiones-financieras.html>.

CAPITULO IX

ANEXOS

Anexo 01. Interpretación de principales ratios financieros.

INDICES FINANCIEROS		FÓRMULA	INTERPRETACIÓN	EJEMPLO
LIQUIDEZ	Ratio Liquidez General	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{veces}$	Si el resultado es: = a 2, la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo. >2, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos. < 2, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo.	Un ratio de liquidez de 2.72, quiere decir que el activo corriente es 2.72 veces más grande que el pasivo corriente: o que por cada UM* de deuda, la empresa cuenta con UM 2.72 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.
	Ratio Prueba Acida	$\frac{\text{Act. Cte.} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}} = \text{veces}$	Si el resultado es: = a 1, la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo. >1, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos. < 1, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo.	Un ratio de prueba Acida de 1.11, quiere decir que el activo corriente sin incluir existencias de 1.11 veces más grande que el pasivo corriente; o que por cada UM 1.11 para pagarla. Sin considerar las ventas de sus existencias.
	Ratio Capital de Trabajo	$\text{ActivoCte} - \text{PasivoCte} = \text{UM}$	Lo ideal es que el activo corriente sea mayor que el pasivo corriente, ya que el excedente puede ser utilizado en la generación de más utilidades.	Un ratio de capital de trabajo de UM 1.548.430, quiere decir que la empresa cuenta con esa cantidad de dinero para operar en el día a día y con capacidad económica para responder obligaciones con terceros.
SOLVENCIA, ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO	Ratio Estructura de Capital (Deuda Patrimonio)	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} = \%$	Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio	Un ratio de 0.81 UM, quiere decir que por cada UM aportada por el dueño (s), hay UM 0.81 centavos o el 81% aportada por los acreedores.
	Ratio Endeudamiento de Activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{ActivoTotal}} = \%$	Mide cuanto del activo total se ha financiado con recursos o capital ajeno, tanto a corto como largo plazo.	Un ratio de 0.4474 o 44.74, quiere decir que el 44.74% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 55.23% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

*UM: unidad monetaria.

INDICES FINANCIEROS		FÓRMULA	INTERPRETACIÓN	EJEMPLO
RENTABILIDAD	Ratio rentabilidad neta del patrimonio (ROE)	$\frac{Utilidad\ Neta}{Capital\ o\ Patrimonio} = \%$	Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista	Un ratio de 0.0325 ó 3.25%, quiere decir que por cada UM* que el dueño mantiene, genera un rendimiento del 3.25% sobre el patrimonio. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.
	Ratio rentabilidad del Activo (ROA)	$\frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total} = \%$	Es el ratio más representativo de la marcha global de la empresa ya que permite apreciar su capacidad para obtener utilidades en el uso del total activo.	Un ratio del 0.0178 ó el 1.78%, quiere decir que cada UM invertida en los activos produjo ese año un rendimiento de 1.78% sobre la inversión. Indicadores altos expresan un mayor rendimiento en las ventas y del dinero invertido.
	Ratio rentabilidad sobre ventas	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} = \%$	Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducido. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor.	Un ratio de 0.0146 ó 1.46%, quiere decir que por cada UM que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 1.46% esta ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el periodo de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario.
CICLO FINANCIERO ECONOMICO	Ratio rotación de inventarios	$\frac{Inventarios}{Costo\ de\ Ventas} * 360 = \text{días}$	Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permita saber el número de veces que ésta inversión va al mercado, en un año y cuantas veces se repone.	Un ratio de 172 días, con una rotación anual de (360/172) =2.09 veces, quiere decir que los inventarios van al mercado cada 172 días, lo que muestra una baja rotación de esta inversión (2.09 veces) al año. A mayor rotación mayor movilidad del capital invertido en inventarios y más rápida recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto terminado.
	Ratio Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{Clientes}{Ventas\ Netas} * 360 = \text{días}$	Mide el plazo promedio de créditos otorgados a clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas. Cuando este saldo es mayor que las ventas se produce la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar.	Un ratio de 63.97 días, quiere decir que la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 63.97 días o rotan 5.63 veces en el periodo. La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar.
	Ratio de rotación de proveedores	$\frac{Proveedores}{Costo\ de\ Ventas} * 360 = \text{días}$	Mide específicamente el número de días que la empresa, tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado.	Un ratio de 21.34 días, con una rotación anual de 16.87 veces, quiere decir que nuestra ratio está muy elevada. Ya que lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1,2 ó 4 veces al año) ya que significa que se está aprovechando al máximo el crédito de los proveedores.

*UM: Unidad Monetaria.

Anexo N.º 02. Reporte de la cartera de créditos de la agencia Bambamarca por Asesor año 2019 al 2021.



Página 1 de 2

**SALDOS DE CARTERA Y MORA SBS POR SECTORISTA
AGENCIA BAMBAMARCA
31-dic-2019**

Sol

SECTORISTA	NRO. CRED.	NRO CLIENTES	TASA PONDERADA	SALDO	VENCIDO SBS	MORA SBS
CAMPOS VASQUEZ EBERTH	215	188	26.47%	2,151,871.43	92,146.46	4.28%
CORCUERA ACOSTA LIZBETH ROCIO	4	3	23.71%	84,304.07	84,304.07	100.00%
DIAZ ACUÑA ELDER ARGENIO	186	166	39.83%	617,348.95	35,133.45	5.69%
DIAZ SALDAÑA EDGAR MELANIO	188	158	31.39%	1,216,653.87	44,659.88	3.67%
GALLARDO CERVANTES RONEL REYNE	174	161	37.06%	649,362.15	44,304.48	6.82%
GARCIA POZADA MARCO OBDULIO	9	6	21.97%	272,528.39	272,528.39	100.00%
GOICOCHEA MEDINA BELERMINO	170	151	33.55%	1,041,782.69	61,527.10	5.91%
GUEVARA FERNANDEZ MELISSA ELIZ	169	168	35.51%	655,013.84	11,002.30	1.68%
INFANTE ROJAS HECTOR JEIMER	193	164	38.51%	738,167.26	57,183.78	7.75%
LEIVA SALDAÑA MANUEL HERNANDO	231	185	27.63%	2,379,194.61	219,693.20	9.23%
LOBATO CRUZADO EDGARD RUBEN	231	199	21.98%	5,798,153.74	49,038.27	0.85%
LOZANO ORRILLO WILMER JAIMITO	180	161	31.12%	1,279,567.69	7,079.63	0.55%
MEDINA CAMPOS ALEX	55	51	42.26%	111,609.07	0.00	0.00%
ORTIZ SANCHEZ VICTOR CARLOS	55	52	42.89%	114,975.05	0.00	0.00%
PEREZ BUENO ROGER	173	145	32.33%	816,808.39	170,635.73	20.89%
SOTO FERNANDEZ PERCY LUIS MART	183	134	18.20%	6,372,578.06	313,791.48	4.92%
VASQUEZ CAMPOS IVAN YHOER	28	27	28.73%	194,225.51	0.00	0.00%
VEGA CAMPOS WILMER	174	155	44.53%	310,988.51	10,276.11	3.30%
VILLALOBOS ARTEAGA PERCY EDUAR	295	240	25.34%	3,894,619.17	70,421.80	1.81%
VILLANUEVA GALLARDO NILSON JHO	27	27	43.99%	52,082.10	0.00	0.00%
TOTAL	2,940	2,541	25.87%	28,751,834.55	1,543,726.13	5.37%

SALDOS DE CARTERA Y MORA SBS POR SECTORISTA
AGENCIA BAMBAMARCA
31-dic-2020

Sol

SECTORISTA	NRO. CRED.	NRO CLIENTES	TASA PONDERADA	SALDO	VENCIDO SBS	MORA SBS
BARBOZA GUEVARA EDWIN ELI	5	5	46.04%	21,729.09	21,729.09	100.00%
CORCUERA ACOSTA LIZBETH ROCIO	3	2	23.38%	53,840.54	53,840.54	100.00%
DIAZ ACUÑA ELDER ARCENIO	174	157	35.27%	728,970.33	9,358.49	1.28%
DIAZ SALDAÑA EDGAR MELANIO	171	147	28.28%	1,438,017.99	34,600.61	2.41%
DIAZ SALDAÑA JORGE CESAR	15	14	25.63%	352,997.77	352,997.77	100.00%
GALLARDO CERVANTES RONEL REYNE	212	182	28.03%	1,545,487.97	26,916.08	1.74%
GARCIA POZADA MARCO OBDULIO	9	6	20.33%	125,579.87	125,579.87	100.00%
GOICOCHEA MEDINA BELERMINO	168	141	29.63%	1,270,928.24	54,223.28	4.27%
GUEVARA FERNANDEZ MELISSA ELIZ	156	156	22.30%	1,278,810.54	18,744.12	1.47%
INFANTE ROJAS HECTOR JEIMER	216	180	33.09%	958,712.72	21,073.87	2.20%
LEIVA SALDAÑA MANUEL HERNANDO	171	141	23.22%	2,368,431.03	140,686.40	5.94%
LOBATO CRUZADO EDGARD RUBEN	216	175	18.45%	6,562,019.99	273,876.43	4.17%
LOZANO ORRILLO WILMER JAIMITO	233	183	23.52%	2,703,577.51	108,718.19	4.02%
PEREZ BUENO ROGER	192	164	28.82%	1,197,475.80	109,468.43	9.14%
RUBIO AGUILAR JHONATAN JHOEL	172	125	16.56%	6,646,167.46	1,042.98	0.02%
SIESQUEN BALDERA DENIS JAVIER	3	3	43.26%	18,603.69	18,603.69	100.00%
VASQUEZ CAMPOS IVAN YHOER	161	143	30.30%	688,088.86	3,838.45	0.56%
VEGA CAMPOS WILMER	164	144	37.84%	395,219.49	0.00	0.00%
VILLALOBOS ARTEAGA PERCY EDUAR	284	225	23.02%	3,603,974.99	23,740.71	0.66%
VILLANUEVA GALLARDO NILSON JHO	81	77	33.85%	294,791.64	0.00	0.00%
TOTAL	2,806	2,370	22.79%	32,253,425.52	1,399,039.00	4.34%

SALDOS DE CARTERA Y MORA SBS POR SECTORISTA
AGENCIA BAMBAMARCA
31-dic-2021

Sol

SECTORISTA	NRO. CRED.	NRO CLIENTES	TASA PONDERADA	SALDO	VENCIDO SBS	MORA SBS
DIAZ ACUÑA ELDER ARCENIO	179	154	32.84%	829,552.41	133,757.04	16.12%
DIAZ SALDAÑA EDGAR MELANIO	202	171	26.80%	1,749,488.36	52,747.64	3.02%
DIAZ SALDAÑA JORGE CESAR	14	13	29.53%	232,485.89	232,485.89	100.00%
GALLARDO CERVANTES RONEL REYNE	214	191	28.17%	1,179,161.44	98,215.64	8.33%
GARCIA POZADA MARCO OBDULIO	2	2	20.14%	114,880.27	114,880.27	100.00%
GOICOCHEA MEDINA BELERMINO	189	159	26.91%	1,620,091.15	61,832.53	3.82%
GUEVARA FERNANDEZ MELISSA ELIZ	158	157	20.09%	1,664,657.92	22,559.28	1.36%
INFANTE ROJAS HECTOR JEIMER	243	202	28.57%	1,491,358.04	58,540.89	3.93%
LEIVA SALDAÑA MANUEL HERNANDO	234	183	23.37%	3,323,073.08	171,808.12	5.17%
LOBATO CRUZADO EDGARD RUBEN	186	155	18.28%	6,606,542.87	377,996.23	5.72%
LOZANO ORRILLO WILMER JAIMITO	220	186	21.80%	3,070,009.99	99,515.62	3.24%
PEREZ BUENO ROGER	163	133	17.74%	2,891,107.34	141,415.76	4.89%
RUBIO AGUILAR JHONATAN JHOEL	182	138	21.05%	3,067,415.97	84,158.34	2.74%
SIESQUEN BALDERA DENIS JAVIER	2	2	43.61%	12,401.99	12,401.99	100.00%
VASQUEZ CAMPOS IVAN YHOER	199	167	29.13%	952,861.79	19,279.17	2.02%
VEGA CAMPOS WILMER	201	179	32.90%	720,184.07	18,416.22	2.56%
VILLALOBOS ARTEAGA PERCY EDUAR	282	227	24.39%	2,994,966.23	67,065.81	2.24%
TOTAL	2,870	2,419	22.83%	32,520,238.81	1,767,076.44	5.43%

Anexo 03. Fotos de actividades realizadas.

Actividades del Asesor de Negocios

Orientación y atención de solicitud de créditos en oficina



En jornada de promoción de créditos para captar clientes nuevos.



Juramentación como socio de cultura.



Charlas de Educación financiera a alumnos del instituto IMPERIAL



Visita a domicilio y actividad económica de cliente Bautista Zavaleta Carlos.

Visita a domicilio



Visita a siembra y cosecha de papa



Visita a domicilio y actividad económica de cliente Tongo Villanueva Ana Elva.

Siembra de fresa, se financió para completar presupuesto construcción de invernadero.



Recojo de información, construcción de represa para sistema de riego.



Visita a domicilio y a panadería de cliente Cruzado Caruajulca Jose Eugenio

Vista panorámica domicilio y local comercial



Elaboración de productos de panadería.



Financiamiento a otras cadenas productivas agropecuarias

Financiamiento siembra de tomate y verduras.



Financiamiento producción de leche y crianza de cuyes visita con Jefe de Creditos.

