



**UNIVERSIDAD
SAN IGNACIO
DE LOYOLA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Carrera de Economía

“GESTIÓN DE LAS ENTIDADES BANCARIAS PARA EL BENEFICIO DE LAS EMPRESAS
EN LA CRISIS DEL COVID-19: CASO BANBIF 2019 – 2020”

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título Profesional de Licenciado en
Economía

ALISSA ROCIO BAZO PITA
0000-0002-4816-7497

Asesor:

Benoit Mougenot

Lima - Perú

2021

“GESTIÓN DE LAS ENTIDADES BANCARIAS PARA EL BENEFICIO DE LAS EMPRESAS
EN LA CRISIS DEL COVID-19: CASO BANBIF 2019 – 2020”

Fecha de Sustentación y Aprobación: Viernes 30 de Abril de 2021

Presidente de Jurado
Dr. Ciro Bazán Navarro

Jurados:
Mg. Roberto Castañeda Limas
Mg. Lissy Salinas Calderón

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN

| | |
|---|----|
| Capítulo I. Generalidades de la empresa | 10 |
| 1.1 Datos generales. | 10 |
| 1.2 Nombre o razón social de la empresa. | 12 |
| 1.3 Ubicación de la empresa | 12 |
| 1.4 Giro de la empresa. | 13 |
| 1.5 Tamaño de la empresa..... | 13 |
| 1.5.1 Número de trabajadores y extensión territorial..... | 14 |
| 1.5.2 Activos totales, inversiones, liquidez, colocaciones y mora | 14 |
| 1.5.3 Patrimonio y resultados..... | 18 |
| 1.6 Breve reseña histórica de la empresa. | 19 |
| 1.7 Organigrama de la empresa. | 19 |
| 1.8 Misión, Visión y Política..... | 22 |
| 1.8.1 Misión | 22 |
| 1.8.2 Visión..... | 22 |
| 1.8.3 Política y cultura..... | 22 |
| 1.9 Productos y clientes. | 23 |
| 1.10 Premios y certificaciones. | 24 |
| 1.10.1 Voluntariado Corporativo | 25 |
| 1.10.2 Huella de Carbono | 26 |
| 1.20.3 Great Place to Work..... | 27 |
| 1.11 Relación de la empresa con la sociedad. | 27 |
| Capítulo II. Información relacionada al Puesto en la empresa. | 32 |
| Capítulo III. Identificación y Aplicación de conocimientos y/o habilidades | 34 |

| | | |
|---|---|-----------|
| 3.1 | Cómo han contribuido sus conocimientos teóricos a los principios, visión, misión, plan estratégico y operacional, etc. de la empresa donde laboró. | 34 |
| 3.2 | Identificar, como han contribuido las teorías de Economía, de Finanzas y de Negocios internacionales, así como las herramientas (punto de Equilibrio, la eficiente asignación y distribución de recursos), análisis FODA, elaboración e interpretación de ratios financieros, identificación de mercados internacionales para los productos que vende la empresa, análisis de las variables macroeconómicas, conformación de portafolio de activos de la empresa, participación en el mercado secundario; a lo largo de los años, solucionando los problemas cotidianos y/o contingentes, con el fin de cumplir con los objetivos de la empresa. | 39 |
| 3.2.1 | Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto | 39 |
| 3.2.2 | Análisis FODA del Banbif | 63 |
| 3.2.3 | Interpretación de los ratios financieros de la empresa | 64 |
| 3.2.4 | Reprogramaciones bajo el Oficio Múltiple SBS 11150-2020. | 65 |
| 3.2.5 | Programa Reactiva Perú..... | 68 |
| 3.3 | Identifique y explique el logro más importante que logró en su empresa, susténtelo con cifras y/o variables cuantitativas. | 75 |
| 3.4 | Identifique el problema más grave que tuvo que solucionar dentro de las responsabilidades de su cargo, explique cómo lo solucionó, considere todos los elementos del contexto que puedan ser relevantes. (Económico, político, social, histórico, etc.). . | 82 |
| 3.5 | El conocimiento empírico que haya acumulado, resultado de la observación directa de la situación o problema establecido..... | 86 |
| Capítulo IV. Conclusiones empíricas de las situaciones | | 88 |
| Capítulo V. Bibliografía | | 90 |
| Capítulo VI. Anexos | | 95 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Estructura accionaria de la empresa..... | 11 |
| Tabla 2. Clasificación de riesgo de la empresa..... | 11 |
| Tabla 3. Activos totales de la empresa, periodo 2018-2019..... | 14 |
| Tabla 4. Colocaciones vigentes de la empresa, periodo 2018-2019..... | 16 |
| Tabla 5. Patrimonio total de la empresa, periodo 2018-2019..... | 18 |
| Tabla 6. Resultados totales de la empresa, periodo 2018-2019 | 19 |
| Tabla 7. Evolución de los indicadores de Intermediación e Inclusión Financiera del Sistema Financiero..... | 29 |
| Tabla 8. Infraestructura de atención del sistema financiero por departamento | 31 |
| Tabla 9. Funciones alineadas con la correcta gestión en la Banca Corporativa..... | 35 |
| Tabla 10. Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Microeconomía | 40 |
| Tabla 11. Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Contabilidad..... | 42 |
| Tabla 12. Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Matemática financiera..... | 45 |
| Tabla 13. Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Gestión financiera..... | 49 |
| Tabla 14. Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Evaluación de proyectos económicos | 51 |
| Tabla 15. Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Administración para los negocios..... | 54 |
| Tabla 16. Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Marketing .. | 56 |
| Tabla 17. Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Investigación de mercados..... | 59 |
| Tabla 18. Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Ética | 62 |
| Tabla 19. FODA de la empresa Banbif | 63 |
| Tabla 20. Garantía otorgada por el Programa Reactiva Perú | 70 |
| Tabla 21. Ranking y participación de Bancos en Reactiva Perú | 71 |
| Tabla 22. Total clientes BanBif con saldo diferente de cero al 31/05/2020 | 72 |
| Tabla 23. Créditos empresariales por sector económico | 73 |

INDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Figura 1. Mapa que representa la ubicación geográfica de la Oficina Principal..... | 12 |
| Figura 2. Liquidez total de la empresa en MN y ME, periodo 2018-2019 | 15 |
| Figura 3. Cartera Vigente de la empresa, periodo 2016-2019..... | 15 |
| Figura 4. Productos con mayor crecimiento en la empresa, periodo 2018-2019..... | 16 |
| Figura 5. Ratios de calidad de cartera y cobertura, periodo 2016-2019..... | 17 |
| Figura 6. Pasivos y depósitos de ahorro de la empresa, periodo 2016-2019..... | 18 |
| Figura 7. Organigrama Funcional del BanBif | 20 |
| Figura 8. Organigrama funcional de la Vicepresidencia Banca Mayorista del Banbif | 21 |
| Figura 9. Organigrama funcional de la Gerencia Banca Corporativa del Banbif..... | 21 |
| Figura 10. Evolución de los indicadores de Intermediación e Inclusión Financiera del Sistema Financiero | 30 |
| Figura 11. Sistema financiero peruano: Evolución de la cartera reprogramada total (en millones de soles)..... | 67 |
| Figura 12. Sistema financiero peruano: Evolución de la cartera reprogramada respecto a los créditos directos (%) | 68 |
| Figura 13. Caída de tasas de interés con Reactiva Perú (En %), comparación marzo-junio 2020 | 74 |
| Figura 14. Evolución pasivos, 4to trimestre 2019 - Banca Mayorista | 76 |
| Figura 15. Mejora en el producto de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para PJ. | 77 |
| Figura 16. Mejora en el producto de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para PJ. | 78 |
| Figura 17. Crecimiento de las colocaciones en el año 2019-2020..... | 79 |
| Figura 18. Variación de spreads, año 2019-2020. | 79 |
| Figura 19. Mejora en el producto de pagarés para PJ. | 80 |
| Figura 20. Operaciones con pagare digital – Banca Mayorista..... | 81 |
| Figura 21. N° de Prestamos Reactiva por banca - Banbif..... | 81 |
| Figura 22. Crecimiento en la cantidad de EEFF registrados debido a la pandemia del COVID-19. | 82 |
| Figura 23. Sectores más y menos vulnerados por el Covid-19 | 84 |

INDICE DE ANEXOS

| | |
|--|-----|
| Anexo I. Voluntariado Techo en colaboración con Banbif, periodo 2019..... | 95 |
| Anexo II. Programa de reciclaje Banbif | 95 |
| Anexo III. Las mejores 60 empresas para trabajar en el año 2019..... | 96 |
| Anexo IV. Publicidad de la cuenta de ahorro digital en Banbif..... | 96 |
| Anexo V. Disposiciones SBS originadas por el COVID-19 del año 2020..... | 97 |
| Anexo VI. Oficio Múltiple N° 11150-2020-SBS | 98 |
| Anexo VII. SBS autoriza a las entidades del sistema financiero para modificación de créditos | 99 |
| Anexo VIII. Publicidad de las entidades financieras que ofrecieron el beneficio de la reprogramación oficialmente autorizada por la SBS bajo el Oficio Múltiple N° 11150-2020100 | |
| Anexo IX. Distribución de los préstamos y la cobertura del Programa Reactiva Perú por sectores | 101 |
| Anexo X. Distribución de los préstamos y la cobertura del Programa Reactiva Perú por departamentos..... | 102 |
| Anexo XI. Ratio de Eficiencia Banbif, periodo 2018-2019 | 103 |
| Anexo XII. Utilidad neta y Cuota de Mercado del Banbif, en millones de USD y %, periodo 2016-2019 | 103 |
| Anexo XIII. Campaña Pasivos, periodo 2019-2020 | 104 |

INTRODUCCIÓN

El Banco Interamericano de Finanzas, se constituyó como una sociedad anónima de plazo indefinido el 10 de diciembre de 1990 bajo la autorización de la Resolución SBS No 1032-98. En el año 1991 se autorizó su funcionamiento y en 1998, la modificación de su denominación social para que por medio de la Resolución SBS No 10842-2011 se pudiera utilizar el nombre abreviado Banbif. El Banbif, al igual que las 16 empresas bancarias existentes a nivel nacional, tiene como finalidad realizar actividades de intermediación financiera, a fin de promover el desarrollo de la economía nacional. Se encuentra facultado para captar y colocar recursos financieros, efectuar servicios bancarios y operaciones a la banca múltiple, de acuerdo a lo establecido por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS (No 26702).

Desde el 05 de junio del 2017 desempeñé la función de Asistente de Banca Corporativa, y a partir de 2018 pasé a integrar el Equipo de Analistas de la Banca Corporativa – Mayorista, al cual actualmente permanezco. El ejercicio de la profesión en esta empresa bancaria, permiten aprender de los diferentes productos y servicios para las personas naturales y jurídicas, por medio de la experiencia del cliente como principal pilar estratégico.

La experiencia adquirida en la Banca Corporativa, sumada a la labor ejecutiva de asesorar grandes empresas de los diferentes sectores económicos; y al conocimiento obtenido en la carrera de Economía de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL), me ha permitido enfocar este trabajo en entender cuáles son las variables que utiliza un banco para la evaluación de un crédito, como estas variables se pueden ver influenciadas por crisis económicas como la del COVID-19 y finalmente, detallar las gestiones que han realizado los bancos durante el periodo de 2019-2020 en beneficio de las empresas, de acuerdo a disposiciones del Estado.

El presente trabajo de Suficiencia Profesional, no solo tiene como objetivo evidenciar la aplicación de los conocimientos adquiridos en USIL detallando cuales son los cursos relacionados a las labores profesionales, sino también, entender cómo es que la economía y sus ramas, permiten a una empresa del sistema financiero como los bancos, generar mayores ingresos para sus accionistas, sin dejar de lado, los puntos importantes como la ética, el buen manejo de los recursos y las rápidas respuestas ante situaciones adversas de crisis mundial.

En los primeros dos capítulos se expondrán, las generalidades de la empresa y las funciones del puesto desarrollado a lo largo de la posición laboral. Y en el tercer capítulo, se detallará como los conocimientos teóricos y prácticos obtenidos me permitieron ser partícipe de las estrategias del Gobierno, en donde las entidades bancarias fueron parte clave para la recuperación económica empresarial y a nivel personas.

Se detallará por medio de información recopilada de las paginas oficiales del MEF, la SBS y el BCRP las medidas económicas que se tomaron para reducir el impacto del COVID-19, brindando estadísticas por medio de tablas y figuras, y los beneficios de las 2 funciones o atribuciones más significativas en el periodo del 2019-2020.

Estas funciones fueron las “reprogramaciones” y el Programa Reactiva Perú, las cuales se implementaron desde marzo del 2020 a raíz de la crisis del COVID-19 para las personas naturales y jurídicas, y ayudaron positivamente a evitar el quiebre de la cadena de pagos en el sistema financiero.

El capítulo cuarto, incluirá las conclusiones empíricas de las situaciones; y se finalizará con bibliografía y anexos en el capítulo quinto y sexto.

Finalmente, es indispensable mencionar que la información consignada en el presente documento es información pública y no tiene como intención calificar ni el desempeño del Gobierno, ni de las entidades involucradas, sino por el contrario, poner en evidencia el trabajo conjunto tanto de las empresas públicas y privadas para sacar adelante a un país el cual fue duramente golpeado por una crisis sanitaria y posterior crisis económica.

Capítulo I. Generalidades de la empresa

1.1 Datos generales.

El Banco Interamericano de Finanzas, conocido como Banbif, se encuentra actualmente reconocido como el 5to banco en el sistema financiero, por detrás de los bancos más grandes a nivel nacional como el BCP, BBVA, Scotiabank e Interbank. Es un banco que forma parte del grupo empresarial de origen español – Grupo Fierro – que tiene presencia en España y en diferentes países latinoamericanos, principalmente en el sector industrial y financiero.

El Grupo Económico se conforma bajo las siguientes empresas:

1. AGROINPER S.A.
2. QUIMTIA S.A.
3. CARTAVIO RUM COMPANY S.A.C.
4. CONSTRUCTORES INTERAMERICANOS S.A.C.
5. FARMEX S.A
6. FOSFORERA PERUANA S.A.
7. OLAZABAL INTERNATIONAL INVESTMENT & SERV S.A.C.
8. CORPORACION DE OBRAS INMOBILIARIA S.A.
9. IBEROPLAST S.A.C
10. CROPCARE S.A.C
11. INNOVA SEEDS S.A.C.
12. BEBIDAS ALCOHOLICAS DEL SUR S.A.C.

El directorio se encuentra conformado bajo 7 miembros, siendo el presidente del Directorio el Sr. Sandro Fuentes y el vicepresidente el Sr. Juan Carlos García Vizcaino. Finalmente, 5 directores, el Sr. Carlos Neuhaus, José Antonio Talledo Arana, Alfredo Torres Guzmán, Álvaro Merino Reyna y Mónica Inés María Aparicio Smith.

A continuación, en las tablas 1 y 2 se muestran la estructura accionaria y las clasificaciones de riesgo respectivamente.

Tabla 1.*Estructura accionaria de la empresa*

| Estructura accionaria | | | | |
|------------------------------|--------------|------------------------------|------------------|---------------|
| Nombre | Nacionalidad | Acciones suscritas y pagadas | Valor Nominal S/ | Porcentaje % |
| Britton S.A. | SUIZA | 12,636,908 | 30.00 | 43.62% |
| Landy S.A. | SUIZA | 12,662,227 | 30.00 | 43.71% |
| IFC | USA | 3,670,313 | 30.00 | 12.67% |
| T O T A L | | 28,969,448 | | 100.00 |

*Fuente: Memoria Anual Banbif - 2019***Tabla 2.***Clasificación de riesgo de la empresa*

| | PCR Estados financieros al 30/09/2019 | CLASS & ASOCIADOS Estados financieros al 30/09/2019 |
|--|---|---|
| Acciones comunes | PEPCN2 | Primera categoría |
| Depósitos a corto plazo | PE Categoría 1 | CLA-1+ |
| Cuarto Programa de Certificados de Depósitos Negociables | PE1+ | CLA-1+ |
| Segundo Programa de Bonos de Arrendamiento Financiero | PEAAA | AA+ |
| Bonos subordinados | | |
| Cuarta emisión | PEAA | AA |
| Primer Programa de Bonos Subordinados | | |
| Primera y segunda emisión | PEAA | AA |
| Segundo Programa de Bonos Subordinados | PEAA | AA |
| Tercer Programa de Bonos Subordinados | PEAA | AA |
| Fortaleza financiera | PEA+ | A+ |

Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019

- Por el Sur. - En el departamento de Ica, Chincha, Ica El quinde, Cusco El Sol, Cusco La Cultura, Arequipa Cayma, Arequipa Jerusalén, Juliaca, Tacna.
- Por el Norte. – Cajamarca, Chiclayo, Chiclayo Santa Victoria, Piura, Piura Miraflores, Sullana, Larco Trujillo, Trujillo, Pucallpa, Tarapoto, Iquitos.
- Al centro. – El Tambo Huancayo; y la provincia de Lima Metropolitana con los distritos de Breña, Capón, Colonial, Comas, Jesús María, Los Olivos, Magdalena, Jirón de la Unión, Callao, Plaza Norte, Pueblo Libre, Salaverry, San Felipe, San Miguel, 28 de Julio, Comandante Espinar, Dasso, Dos de Mayo, Jockey Plaza, La Aurora, Mercado de Productores, Miraflores, Pardo, Risso, San Borja, San Juan de Lurigancho, San Luis, Santa Anita, Barranco, Camacho, Chacarilla, Chorrillos, El Polo, Higuiereta, La Encalada, La Molina, La Planicie, Angamos Open Plaza, Plaza Sur, Regatas, Villa El Salvador.

1.4 Giro de la empresa.

El Banbif tiene como finalidad realizar actividades de intermediación financiera, a fin de promover el desarrollo de la economía nacional. Se encuentra facultado para captar y colocar recursos financieros, efectuar servicios bancarios y operaciones a la banca múltiple, de acuerdo a lo establecido por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS (No 26702). Es una empresa de servicios principalmente, debido a que depende de la apreciación de sus clientes para la continuidad del negocio. Sus principales ingresos dependen de las comisiones de los productos y servicios que ofrece, para todos los tipos de sectores y clientes en los que se desarrolla.

1.5 Tamaño de la empresa

Se considera al Banbif como una empresa grande, ya que se encuentra dentro de los primeros 5 bancos del sistema financiero. En el presente informe se consideran como variables que reflejan el tamaño de la organización las siguientes: número de trabajadores, extensión territorial, activos totales, inversiones, liquidez, colocaciones (volumen de producción), mora, patrimonio (capital) y resultados (volumen de ventas).

1.5.1 Número de trabajadores y extensión territorial

En el año 2019, el número de colaboradores en la empresa ascendieron a 1379 personas, distribuidas en las 2 subgerencias y 11 vicepresidencias. Los colaboradores se encuentran ubicados en 15 pisos de la Oficina Principal y en cada una de la red de oficinas a nivel nacional. Cada vicepresidencia se conforma por una plana gerencial que se encarga del liderazgo por área.

1.5.2 Activos totales, inversiones, liquidez, colocaciones y mora

En el mismo año 2019, podemos visualizar en la Tabla 3. Como los activos se incrementaron en un 5.8% con respecto al año anterior, las inversiones negociables aumentaron en un 24%, y los fondos disponibles en un 1.5%.

Tabla 3.

Activos totales de la empresa, periodo 2018-2019

| | MM de USD | | Variación | | Part. % | |
|-------------------------|-------------------------|--------------|------------|-----------|------------|------------|
| | 2018 | 2019 | Monto | % | 2018 | 2019 |
| | Créditos Directos Netos | 2,894 | 3,019 | 125 | 4% | 68 |
| Fondos Disponibles | 823 | 835 | 12 | 1% | 19 | 19 |
| Inversiones Negociables | 342 | 423 | 81 | 24% | 8 | 9 |
| Otros Activos | 178 | 205 | 27 | 15% | 4 | 5 |
| Total Activos | 4,237 | 4,482 | 245 | 6% | 100 | 100 |

TC constante de S/3.314 por US\$

Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019

Además, gráficamente se aprecia en la Figura 2, el buen cumplimiento en liquidez legamente requerida por la SBS (8%- 20%); obteniendo un 28.8% en el ratio de moneda nacional y 46.2% en moneda extranjera.

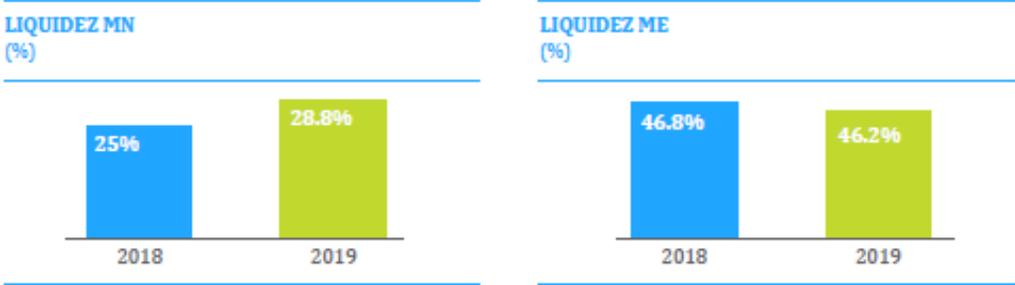


Figura 2. Liquidez total de la empresa en MN y ME, periodo 2018-2019

Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019.

Es importante recalcar que la cartera vigente de colocaciones creció en un 4,6% respecto al año anterior, siendo los principales productos de crecimiento los hipotecarios y préstamos comerciales, tal y como se contempla en las figuras 3 y 4 y en la tabla 4. Asimismo, los productos que mejoraron la participación de mercado en el sistema bancario fueron: Comex y Tarjeta de crédito.

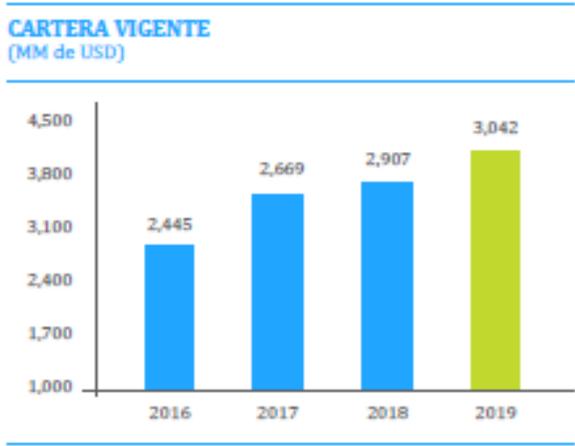


Figura 3. Cartera Vigente de la empresa, periodo 2016-2019

Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019.

Tabla 4.

Colocaciones vigentes de la empresa, periodo 2018-2019

| COLOCACIONES VIGENTES (En MM de dólares) | | | | | | |
|--|--------------|--------------|------------|-----------|------------|------------|
| | MM de USD | | Variación | | Part. % | |
| | 2018 | 2019 | Monto | % | 2018 | 2019 |
| Persona Natural | | | | | | |
| Créditos Hipotecarios | 510 | 583 | 73 | 14% | 18 | 19 |
| Convenios | 179 | 202 | 22 | 12% | 6 | 7 |
| Tarjeta de Crédito | 134 | 148 | 13 | 10% | 5 | 5 |
| Préstamos de libre Disponibil. | 78 | 101 | 23 | 30% | 3 | 3 |
| Vehicular | 46 | 48 | 2 | 4% | 2 | 2 |
| Persona Jurídica | | | | | | |
| Préstamos Comerciales | 955 | 1,027 | 72 | 8% | 33 | 34 |
| Arrendamiento Financiero | 366 | 318 | -47 | -13% | 13 | 10 |
| Negocios Internacionales | 485 | 459 | -26 | -5% | 17 | 15 |
| Descuentos | 150 | 149 | -1 | -1% | 5 | 5 |
| Avance y Sobregiros | 3 | 7 | 4 | 118% | 0 | 0 |
| Total | 2,907 | 3,042 | 135 | 5% | 100 | 100 |

TC constante de 5/3.314 por US\$

Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019.

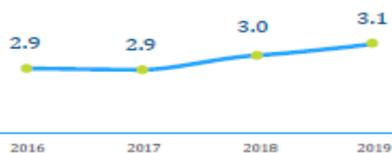
NEGOCIOS INTERNACIONALES (PJ)
(Cuota de mercado%)



TARJETA DE CRÉDITO (PN)
(Cuota de mercado%)



PRÉSTAMOS ¹
(Cuota de mercado%)



CRÉDITOS HIPOTECARIOS ¹
(Cuota de mercado%)



¹ Considera Préstamos Comerciales, PLD, Convenios y Vehicular

Figura 4. Productos con mayor crecimiento en la empresa, periodo 2018-2019

Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019.

Este crecimiento se vio acompañado de una reducción de mora, la cual podemos observar gráficamente en la figura 5. Esto fue positivo para el crecimiento de la empresa. La mejora de la calidad de la cartera de clientes, generó que el Banco se encuentre 22% por encima del sistema bancario.

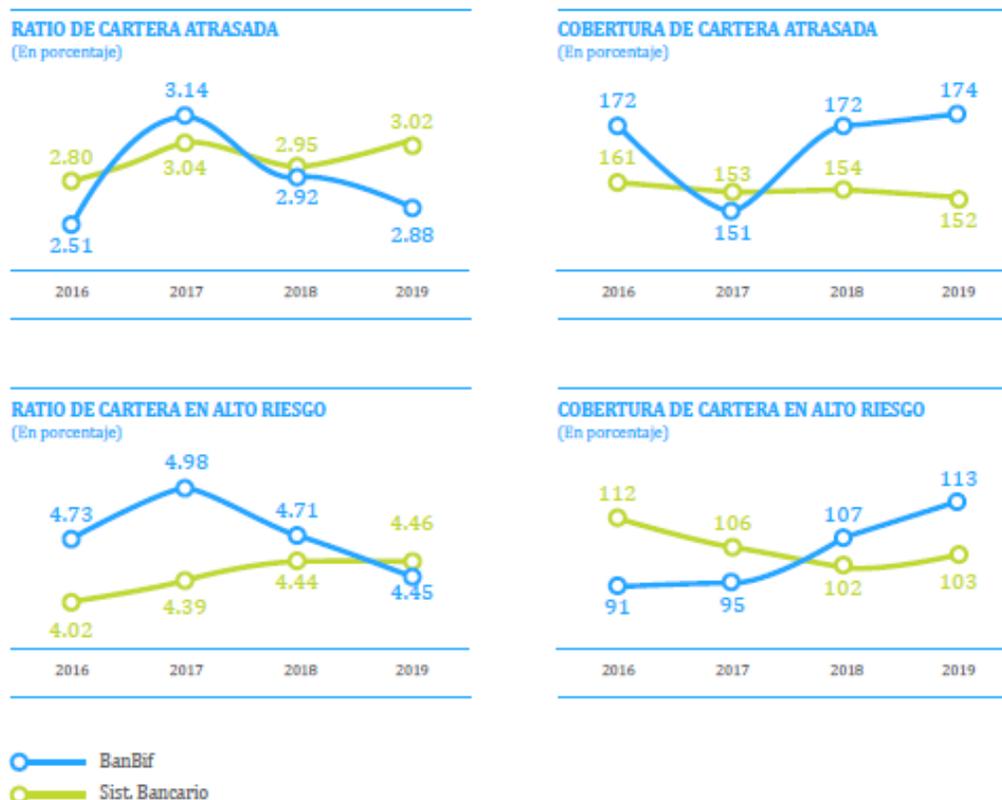


Figura 5. Ratios de calidad de cartera y cobertura, periodo 2016-2019

Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019.

En la figura 6, al cierre del año 2019, se ve que el pasivo del banco se incrementó en un 5% con respecto al año anterior, y el producto de depósitos de ahorro creció un 12%. Esto le permite al banco tener mayor liquidez y sobre todo una mayor disponibilidad de fondos para prestar.



Figura 6. Pasivos y depósitos de ahorro de la empresa, periodo 2016-2019

Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019.

1.5.3 Patrimonio y resultados

Finalmente, en relación al patrimonio, capital y los resultados de la empresa, estos se incrementaron en un 15%, 12% y 35% respectivamente. Esta mejora en el desempeño se explica en un mayor margen financiero y en un aumento de los ingresos financieros, lo cual podemos percibir en la Tabla 5 y 6.

Cabe resaltar, que Banbif se situó como el cuarto banco con mayor crecimiento de utilidad, creciendo un 10% promedio a nivel de todo el sistema bancario.

Tabla 5.

Patrimonio total de la empresa, periodo 2018-2019

| PATRIMONIO (En MM de dólares) | MM de USD | | Variación | | Part. % | |
|----------------------------------|----------------|------------|-----------|------------|------------|------------|
| | 2018 | 2019 | Monto | % | 2018 | 2019 |
| | Capital Social | 234 | 262 | 28 | 12% | 73 |
| Capital Adicional | 25 | 25 | 0 | 0% | 8 | 7 |
| Reservas | 28 | 31 | 4 | 13% | 9 | 9 |
| Ajustes al Patrimonio | -1 | 2 | 3 | -372% | 0 | 1 |
| Resultados Acumulados | 0 | 0 | 0 | 0% | - | 0 |
| Resultado Neto del Ejercicio | 35 | 47 | 12 | 35% | 11 | 13 |
| Total | 321 | 368 | 47 | 15% | 100 | 100 |

TC constante de 5/ 3.314 por USD

Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019.

Tabla 6.*Resultados totales de la empresa, periodo 2018-2019*

| RESULTADOS (En MM de dólares) | | | | | | |
|---|------------|------------|-----------|------------|-----------|-----------|
| | MM de USD | | Variación | | Part. % | |
| | 2018 | 2019 | Monto | % | 2018 | 2019 |
| Ingresos Financieros | 269 | 307 | 37 | 14% | 100 | 100 |
| Gastos Financieros | -97 | -115 | -18 | 18% | -36 | -37 |
| Margen Financiero Bruto | 172 | 192 | 20 | 11% | 64 | 63 |
| Provisiones para Créditos Directos | -48 | -56 | -7 | 15% | -18 | -18 |
| Margen Financiero Neto | 124 | 136 | 13 | 10% | 46 | 44 |
| Ingresos por Servicios Financieros | 30 | 35 | 6 | 19% | 11 | 12 |
| Margen Operaciones | 154 | 172 | 18 | 12% | 57 | 56 |
| Gastos Administrativos | -81 | -86 | -6 | 7% | -30 | -28 |
| Margen Operacional Neto | 73 | 85 | 12 | 17% | 27 | 28 |
| Provisiones, Depreciación y Amo. | -19 | 20 | 0 | 2% | -7 | -6 |
| Otros ingresos y gastos | -4 | -4 | 0 | 2% | -2 | -1 |
| Resultados antes de impuesto | 49 | 61 | 12 | 24% | 18 | 20 |
| Impuesto a la Renta | -14 | -14 | 0 | -2% | -5 | -5 |
| Utilidad Neta | 35 | 47 | 12 | 35% | 13 | 15 |

TC constante de S/ 3.314 por USD

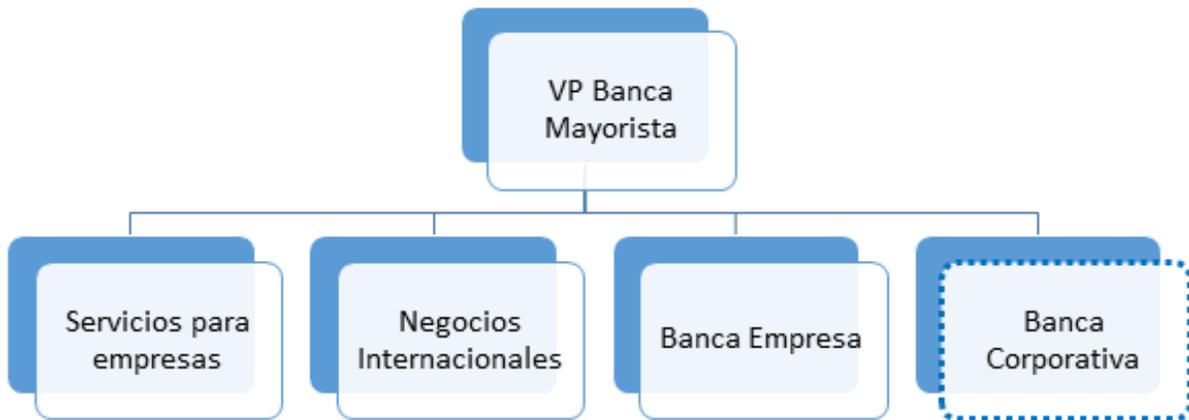
Fuente: Memoria Anual Banbif – 2019.

1.6 Breve reseña histórica de la empresa.

El Banco Interamericano de Finanzas, nace bajo la autorización de la Resolución SBS N° 1032-98, suscrita como una sociedad anónima de plazo indefinido el 10 de diciembre de 1990. En el año 1991 se autorizó su funcionamiento y en 1998, la modificación de su denominación social para que por medio de la Resolución SBS N° 10842-2011 se pudiera utilizar el nombre abreviado Banbif. A lo largo de los años, la plana gerencial se ha ido reduciendo a un número más conservador, en los años 2012 - 2016 se conformaba por 7 directores, 1 presidente y 1 vicepresidente. Y desde el año 2017, el directorio se conforma por 1 presidente, 1 vicepresidente y 4 directores.

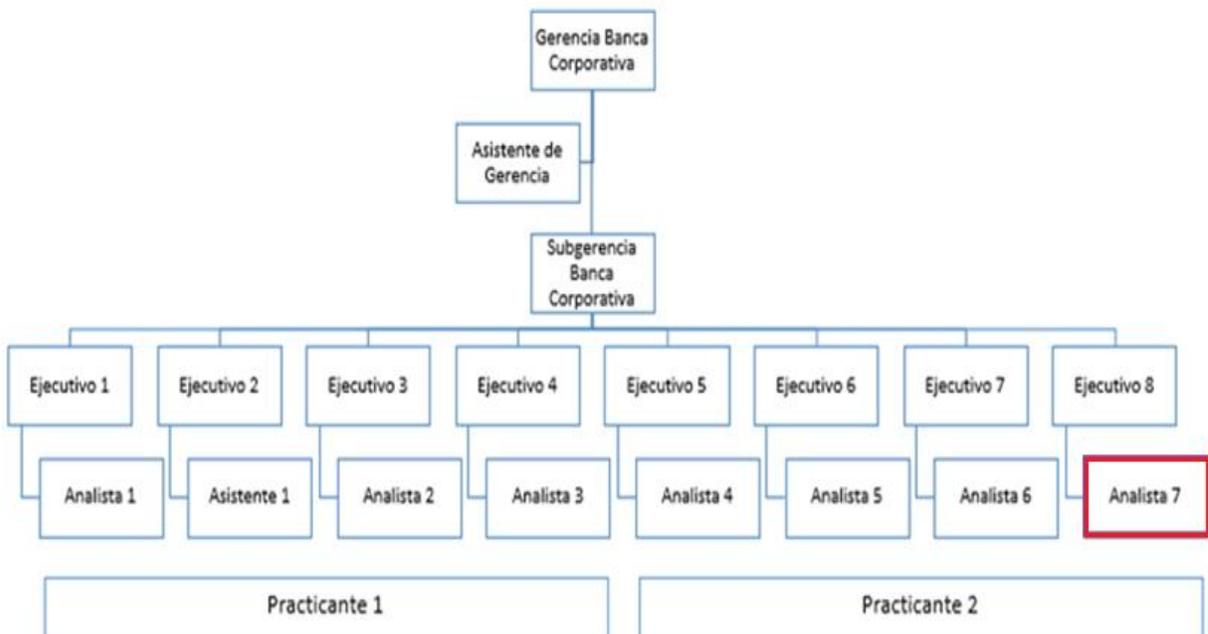
1.7 Organigrama de la empresa.

La empresa cuenta con 2 subgerencias, las cuales se componen por la Gerencia General y la Auditoría General; y 11 vicepresidencias, las cuales se representan en la Figura 7. En dicha figura se resalta la Vicepresidencia de la Banca Mayorista, en donde se ejercieron las labores profesionales y las funciones señaladas en el presente informe.



Fuente: Elaboración propia

Figura 8. Organigrama funcional de la Vicepresidencia Banca Mayorista del Banbif



Fuente: Elaboración propia

Figura 9. Organigrama funcional de la Gerencia Banca Corporativa del Banbif

1.8 Misión, Visión y Política.

1.8.1 Misión

El Banbif tiene como misión brindar las mejores soluciones financieras a los clientes con excelente calidad de servicio que les permita alcanzar sus sueños personales y empresariales.¹

1.8.2 Visión

El Banbif tiene como visión ser reconocidos en el mercado por nuestra calidad de servicio, con productos y servicios innovadores, que cumplan con todas las expectativas de los clientes.²

1.8.3 Política y cultura

El equipo se basa en políticas y valores, que están presentes en la convivencia diaria, en el trabajo tanto individual como el grupal entre áreas; y enfocado también al cliente externo, los clientes.

Estas políticas³ son 3:

Calidad: Es la palabra que define al equipo y al banco. “Tú eres de calidad, transmites calidad”.

Comunicación: La comunicación continua, eficaz y el *feedback* entre las personas, ayudan a superarse y generan un buen clima laboral que se traduce en un mejor servicio.

Potencial Humano: Se sustenta en la calidad y la comunicación activa, realizando lo necesario para mejorar la capacitación continua y la exigencia.

¹ Extraído de <https://www.banbif.com.pe/home/personas/mision>

² Extraído de <https://www.banbif.com.pe/home/personas/mision>

³ Extraído de <https://www.banbif.com.pe/home/personas/Cultura-BanBif>

Los valores son 4:

- **Decisión:** Se actúa con convicción en entornos inciertos y cambiantes, identificando las opciones con agilidad, buscando mejorar continuamente y aprendiendo con humildad.
- **Solidez:** Persigue la creación de valor por medio de una visión común, con compromiso y responsabilidad.
- **Cercanía:** Escuchando a los colaboradores internos como externos y generando una comunicación efectiva.
- **Ejemplaridad:** Demostrando que somos coherentes con los clientes, accionistas, colaboradores del banco y la sociedad en sí.

1.9 Productos y clientes.

Los productos del banco están dirigidos a 4 tipos de banca y estos se sectorizan de acuerdo al cliente.

- **Banca Personal:** Toda persona natural que requiera acceder algún tipo de crédito o servicio financiero relacionado a depósito de fondos en cuenta, cuenta corriente, entre otros.
- **Banca Premium:** Personal natural con elevados patrimonios y con suficientes excedentes para invertirlos en fondos especializados.
- **Banca Minorista o comercial:** Pequeñas empresas que cuentan con un volumen de ventas anuales de US\$ 1MM – US\$ 4MM
- **Banca Empresa:** Medianas y grandes empresas que cuentan con un volumen de ventas anuales de US\$ 5MM - US\$ 19MM
- **Banca Corporativa:** Grandes y empresas corporativas que cuentan con un volumen de ventas anuales mayores a US\$ 20MM en adelante
- **Banca Inmobiliaria:** Empresas relacionadas al sector inmobiliario.
- **Banca Institucional:** Empresas de la banca privada, integrado por corporaciones, fondos soberanos, aseguradoras, fondos de pensiones, instituciones financieras, asociaciones, congregaciones, entre otros, que requieren asesoramiento financiero especializado en sus inversiones.

Los productos y servicios que se ofrecen en la Banca Corporativa son los siguientes:

Productos:

- Pagaré /Comex
- Leasing
- Factoring Electronico
- Factoring Internacional
- Descuento de letras
- Forwards
- Tarjetas de crédito corporativas
- Carta fianzas
- Cuentas corrientes, ahorro, interamericanas y de depósito a plazo.

Servicios:

- Pago de haberes
- Pago de proveedores
- Pago de CTS
- Pago de impuestos
- Pago de detracciones
- Pago de Aduanas
- Pago de AFP Net
- Recaudación
- Transferencias
- Banca por internet
- Cobranza de letras y facturas

1.10 Premios y certificaciones.

A continuación, se detallarán los 3 principales premios y certificaciones obtenidas por Banbif a lo largo del periodo descrito.

1.10.1 Voluntariado Corporativo

En el 2019, el Banbif ganó el “Premio ABE” en la categoría de Voluntariado Corporativo, el premio estaba orientado a un reconocimiento de la organización AmCham Perú (Cámara de Comercio Americana del Perú, 2019), por contar con un gran programa destinado al desarrollo y calidad de las personas y sus comunidades. La empresa cuenta con una asociación llamada “Manos Unidas” que se encarga de dar a los colaboradores del Banco un sentido de humildad que les permita entender lo importante que es ayudar y aprender de otras realidades económicas.

Resultados:

Total de voluntarios: 437 participantes

Total horas de voluntariado: 2,552 horas hombre

Total beneficiados: 4,587 personas

En alianza con otras instituciones de responsabilidad social (ONG's), por ejemplo, Techo, Enseña Perú, entre otros; Manos Unidas de Banbif apoya en la construcción de viviendas, realiza jornadas comunitarias de mejoramiento de estructuras institucionales, otorga clases de educación financiera para niños de primaria de los diversos colegios de Lima. Ver Anexol. Asimismo, realiza campañas de donación de sangre con la Cruz Roja y finalmente, el Banbif es padrino del puente “Qèswachaka” ubicado en el departamento del Cusco, del cual se encarga de realizarle el mantenimiento necesario cada año. Este puente es hecho a mano por las comunidades nativas y a cambio el Banbif les brinda abrigos a las familias de las 4 comunidades que afrontan el fenómeno de friaje en la zona.

Es importante destacar que, en el 2020, debido a la coyuntura actual, se han realizado colectas por un importe de S/. 15 mil soles, para los médicos de 10 hospitales estatales para que estos puedan contar con artículos de protección.

1.10.2 Huella de Carbono

El riesgo medio ambiental es muy relevante para el Banco ya que permite disminuir costos operativos a la institución e identificar medidas amigables contra el medio ambiente. Esto impacta positivamente en la reputación de la organización, aumenta la competitividad de las empresas y promueve el financiamiento de iniciativas de reducción de emisiones.

El Banbif ganó un reconocimiento de “Huella de Carbono”, convirtiéndose en el único banco que promueve proyectos que reduzcan la contaminación ambiental. Este diploma fue otorgado por el (MINAM)⁴ por calcular el nivel de emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI). Esta institución busca fomentar y reconocer a las empresas que contribuyen a la meta nacional del 30% de reducción de emisiones de Gases de Efecto Invernadero al año 2030.

Esto implica que Banbif se rija bajo protocolos y metodologías de riesgo ambiental estandarizadas tales como la NTP ISO 14064-1, GHG Protocol Corporate Accounting and Reporting Standard, Directrices del IPCC de 2006 para inventarios nacionales de GEI (GL2006) y el Quinto Reporte del IPCC (AR5).

Asimismo, la empresa promueve el uso de transporte que reduzca emisiones de CO₂ por medio de la movilidad urbana sostenible, menor consumo de papel y de energía eléctrica. Ver Anexo II. En el año 2018, fue la primera entidad bancaria en medir su huella de carbono, dando como resultado la emisión de 1.05 toneladas de CO₂eq per cápita en ese mismo año.

Finalmente, es importante destacar que desde el año 2015, el Banco reafirmó su compromiso con el medio ambiente firmando un pacto con la Municipalidad de San Isidro, con la finalidad de aplicar mecanismos que permitan reducir el riesgo medio ambiental. Asimismo, ese mismo año implementó en la Oficina Principal de Lima, estacionamientos de bicicletas en beneficio de sus colaboradores.

⁴ Ministerio del Ambiente.

1.20.3 Great Place to Work

El ranking de (GPTW)⁵ reconoce a las empresas locales como las mejores para trabajar en el país, esta medición se realiza por medio de una encuesta, desde el año 2002. Se encarga de evaluar las condiciones laborales de los colaboradores, por ejemplo, factores como comunicación, responsabilidad, transparencia, confianza, entre otros.

En el 2019 se reconoció al Banbif como una de las mejores empresas para trabajar en el Perú en la categoría de “Mas de 1000 colaboradores”, ocupando el puesto 29. Este importante reconocimiento no se lograba desde el año 2012, lo cual represento un gran logro para la empresa. Esta certificación representa lo identificados que se encuentran sus colaboradores con la empresa y esto se refleja en la atención de sus clientes, demostrando calidez, cercanía y personalización en el trato. Asimismo, es importante destacar que desde el 2017, el Banbif tiene el mejor (NPS)⁶ del sistema financiero, con niveles mayores al 70%, este indicador mide el nivel de recomendación de sus clientes (Ver Anexo III).

1.11 Relación de la empresa con la sociedad.

A través de los años el progreso en la inclusión financiera a nivel mundial ha ido creciendo y ha sido impulsado en gran parte por la tecnología. De acuerdo a datos del (ENAHO)⁷ publicados en el informe del año 2019, 44.1% de la población tiene al menos una cuenta de ahorros; sin embargo, gran porcentaje de los peruanos no cuentan con acceso al sistema financiero.

A pesar de la mayor accesibilidad en los servicios financieros por medio de las bancas por internet o apps, aún persisten una gran cantidad de personas que no utilizan los bancos para sus transacciones o ahorros. Por lo tanto, existe una gran cantidad de peruanos que ahorran fuera del sistema financiero formal, siendo personas potenciales a ser incluidos en el sistema. Según la ENAHO, las 3 principales razones por las que las personas indicaron no tener un producto bancario fueron: no tener ingresos suficientes (58.3%), falta de interés o de necesidad (26.3%) y desconfianza en el sistema financiero (3.4%).

⁵ Great Place to Work

⁶ NET Promoter Score

⁷ Encuesta Nacional de Hogares - INEI

Esto se debe a que el Perú es un país altamente informal; por lo tanto, el uso de efectivo es elevado sobre todo en sectores mayoritarios, de comercio o servicio. Lo cual conlleva a que no exista un gran interés en conocer los beneficios de la bancarización.

Estos resultados nos muestran que aún existe la posibilidad por parte de los bancos de acercar sus productos a la población. Las ventajas que conlleva la inclusión financiera son principalmente seguridad, rentabilidad, ahorro en costos transaccionales, entre otros. Además, según el Banco Mundial, la inclusión financiera es un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad.

A continuación, podemos notar la evolución de los indicadores de intermediación e inclusión financiera por medio de la Tabla 7, en donde se ve el crecimiento de los créditos y depósitos en bancos como % del PBI desde el año 2014 al 2019. Asimismo, en esta tabla se aprecia como ha ido incrementándose el acceso a los servicios financieros por medio de mayores canales de atención (oficinas, cajeros, establecimientos, entre otros).

Tabla 7.

Evolución de los indicadores de Intermediación e Inclusión Financiera del Sistema Financiero

| | Dic-14 | Dic-15 | Dic-16 | Dic-17 | Dic-18 | Dic-19 |
|--|--------|--------|---------|---------|---------|---------|
| Intermediación Financiera | | | | | | |
| Créditos del SF (como % del PBI) | 37.09 | 39.99 | 40.44 | 39.45 | 40.55 | 42.09 |
| Depósitos del SF (como % del PBI) | 37.88 | 38.71 | 38.71 | 37.96 | 38.61 | 40.61 |
| Inclusión Financiera | | | | | | |
| 1. Acceso a los servicios financieros | | | | | | |
| 1.1 Disponibilidad de la red de atención del Sistema Financiero ^{2f} | | | | | | |
| N° de Oficinas | 4,324 | 4,426 | 4,617 | 4,653 | 4,697 | 4,717 |
| N° de Cajeros automáticos | 12,226 | 27,207 | 24,956 | 24,892 | 26,741 | 30,790 |
| N° de Cajeros corresponsales (POS) ^{3f} | 54,044 | 88,121 | 100,802 | 125,059 | 157,973 | 184,812 |
| N° de Establecimientos de Operaciones Básicas (EOB) ^{4f} | | | | 119 | 94 | 111 |
| N° de Puntos de atención ^{5f} por cada 100 mil habitantes adultos | 362 | 605 | 648 | 757 | 912 | 1,044 |
| N° de Canales de atención ^{5f} por cada 1000 km ² | 48 | 85 | 90 | 106 | 133 | 157 |
| 1.2 Infraestructura de atención del Sistema Financiero ^{5f} | | | | | | |
| Infraestructura de oficinas (N°) | 3,969 | 4,199 | 4,497 | 4,542 | 4,592 | 4,622 |
| Infraestructura de cajeros automáticos (N°) | | 9,259 | 8,976 | 9,078 | 9,065 | 9,161 |
| Infraestructura de cajeros corresponsales (POS) (N°) | | 34,862 | 41,668 | 45,059 | 47,616 | 62,796 |
| Infraestructura de establecimientos de operaciones básicas (EOB) (N°) | | | | 107 | 83 | 100 |
| Infraestructura de puntos de atención (N°) por cada 100 mil habitantes adultos | | 245 | 274 | 288 | 295 | 363 |
| Infraestructura de canales de atención (N°) por cada 1000 km ² | | 30 | 32 | 33 | 35 | 44 |
| 2. Uso de los servicios financieros | | | | | | |
| Número de deudores (miles) | 6,032 | 6,140 | 6,386 | 6,669 | 6,908 | 7,386 |
| Número de cuentas de depósito (miles) | 42,645 | 47,582 | 53,263 | 57,564 | 63,562 | 72,730 |
| Número de deudores por cada mil habitantes adultos | 309 | 310 | 317 | 326 | 333 | 350 |
| Número de deudores (persona natural) respecto de la PEA (%) | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 |
| Número de tarjeta-habientes ^{7f} respecto de la población adulta (%) | 14 | 15 | 15 | 15 | 15 | 16 |
| 3. Profundidad de la Inclusión Financiera | | | | | | |
| Crédito promedio/PBI per cápita (n° veces) | 0.95 | 1.00 | 0.97 | 0.96 | 0.98 | 0.99 |
| Depósito promedio/PBI per cápita (n° veces) | 0.21 | 0.20 | 0.18 | 0.18 | 0.17 | 0.16 |
| Saldo de Créditos Mype ^{8f} /Saldo de Créditos Totales (%) | 14.11 | 12.64 | 12.80 | 13.10 | 12.42 | 12.68 |
| Deudores Mype/Deudores totales (%) | 33.39 | 33.39 | 34.63 | 35.91 | 37.16 | 37.55 |
| Deudores Mujeres/Deudores Totales (%) | 45.89 | 46.32 | 47.36 | 48.26 | 49.42 | 50.27 |
| Saldo de Crédito a Mujeres/Saldo de Créditos Totales (%) | 37.75 | 37.81 | 38.35 | 38.73 | 39.19 | 40.09 |
| Deudores Mype Mujeres/Deudores Mype totales (%) | 50.64 | 51.61 | 53.92 | 55.14 | 57.27 | 58.59 |
| Saldo de Créditos Mype a Mujeres/Saldo de Créditos Mype total (%) | 43.90 | 44.20 | 44.71 | 45.06 | 46.00 | 46.42 |

Fuente: Balance de Comprobación, Anexos y Reportes varios. El número de deudores proviene del Reporte Crediticio Consolidado. Estadísticas trimestrales del BCRP. XI Censo de Población y VI de Vivienda 2007 (INEI).

En la figura 10, podemos contemplar de que manera los créditos de consumo e hipotecarios como % del PBI se han elevado a través de los años, considerando los periodos del 2010-2019.

Intermediación Financiera

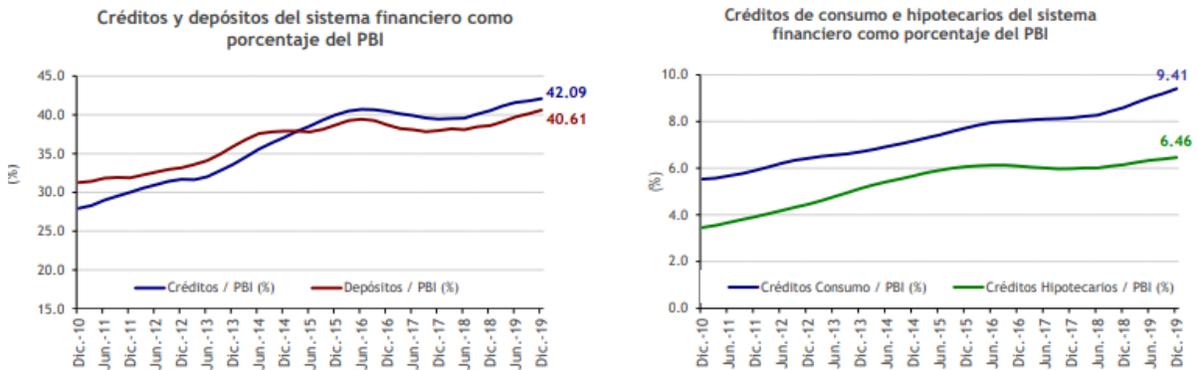


Figura 10. Evolución de los indicadores de Intermediación e Inclusión Financiera del Sistema Financiero

Fuente: SBS, BCRP

Finalmente, en la tabla 8., verificamos como ha mejorado la infraestructura de atención del sistema financiero por departamento en los años 2015-2019. En la tabla detallada, se especifica el aumento año a año de los canales de atención de los bancos, esto por medio de un crecimiento del numero de oficinas, de los cajeros y de los puntos de atención a nivel nacional.

Es importante mencionar que la coyuntura actual del COVID-19, ha generado que muchas entidades financieras, entre ellas el Banbif, se preocupen por aumentar la capacidad y conocimientos financieros de las personas y empresas que cuentan con productos o servicios financieros con el banco, idear productos digitales que se adapten a las necesidades actuales de los usuarios, y sobre todo intensificar la promoción de los productos digitales del banco. Ver Anexo IV.

Tabla 8.

Infraestructura de atención del sistema financiero por departamento

| Departamento | Infraestructura de Oficinas (N°) / 100 mil habitantes adultos | | Infraestructura de ATMs (N°) / 100 mil habitantes adultos | | Infraestructura de Cajeros Corresponsales (N°) / 100 mil habitantes adultos | | Infraestructura de puntos de atención (N°) ^{2/} por cada 100 mil habitantes adultos | | Infraestructura de canales de atención (N°) ^{3/} por cada 1 000 km ² | |
|---------------|---|--------|---|--------|---|--------|--|--------|--|--------|
| | Dic-15 | Dic-19 | Dic-15 | Dic-19 | Dic-15 | Dic-19 | Dic-15 | Dic-19 | Dic-15 | Dic-19 |
| Amazonas | 17 | 20 | 15 | 22 | 111 | 223 | 144 | 265 | 7 | 13 |
| Ancash | 19 | 18 | 26 | 24 | 95 | 169 | 140 | 211 | 23 | 35 |
| Apurímac | 22 | 25 | 32 | 19 | 115 | 182 | 169 | 226 | 17 | 21 |
| Arequípa | 28 | 30 | 50 | 46 | 384 | 643 | 462 | 720 | 50 | 78 |
| Ayacucho | 14 | 18 | 23 | 15 | 91 | 202 | 128 | 236 | 11 | 20 |
| Cajamarca | 16 | 19 | 20 | 22 | 96 | 185 | 132 | 226 | 28 | 47 |
| Callao | 17 | 16 | 50 | 46 | 215 | 285 | 282 | 347 | 10,544 | 13,680 |
| Cusco | 23 | 25 | 40 | 39 | 136 | 261 | 200 | 326 | 19 | 28 |
| Huancavelica | 10 | 13 | 7 | 8 | 77 | 163 | 94 | 185 | 10 | 20 |
| Huánuco | 15 | 18 | 18 | 17 | 80 | 155 | 112 | 190 | 12 | 20 |
| Ica | 25 | 26 | 55 | 44 | 182 | 418 | 263 | 488 | 47 | 95 |
| Junín | 23 | 26 | 28 | 27 | 173 | 331 | 224 | 384 | 33 | 52 |
| La Libertad | 20 | 20 | 35 | 31 | 135 | 279 | 190 | 330 | 70 | 127 |
| Lambayeque | 20 | 20 | 39 | 37 | 164 | 304 | 224 | 361 | 94 | 159 |
| Lima | 25 | 23 | 76 | 67 | 240 | 368 | 340 | 458 | 513 | 691 |
| Loreto | 12 | 11 | 20 | 18 | 39 | 98 | 72 | 128 | 1 | 2 |
| Madre de Dios | 29 | 27 | 34 | 29 | 57 | 118 | 120 | 173 | 1 | 2 |
| Moquegua | 32 | 36 | 44 | 38 | 191 | 352 | 267 | 428 | 18 | 28 |
| Pasco | 19 | 23 | 18 | 21 | 89 | 169 | 127 | 213 | 8 | 14 |
| Piura | 24 | 26 | 33 | 43 | 129 | 249 | 185 | 318 | 47 | 83 |
| Puno | 18 | 18 | 15 | 14 | 58 | 101 | 91 | 135 | 9 | 13 |
| San Martín | 17 | 19 | 22 | 31 | 115 | 167 | 154 | 219 | 14 | 20 |
| Tacna | 27 | 27 | 43 | 38 | 172 | 267 | 242 | 331 | 30 | 42 |
| Tumbes | 23 | 28 | 31 | 42 | 98 | 297 | 152 | 367 | 45 | 96 |
| Ucayali | 18 | 19 | 29 | 31 | 161 | 192 | 208 | 241 | 4 | 5 |
| Nacional | 22 | 22 | 47 | 43 | 176 | 298 | 245 | 363 | 30 | 44 |

Fuente: Anexos y Reportes SBS, XI Censo de Población y VI de Vivienda

Capítulo II. Información relacionada al Puesto en la empresa.

2.1 Funciones que desempeña en su puesto laboral.

La principal función que se desempeña en el puesto es el de brindar soporte al Ejecutivo de Negocios por medio de la gestión comercial y operativa de la cartera de clientes asignada. Esta cartera como se ha detallado anteriormente, corresponde a clientes grandes y corporativos. Entre las principales funciones tenemos lo siguiente:

- Apoyar en la captación de nuevos clientes
- Atender los requerimientos de los clientes corporativos con una excelente calidad de servicio, coordinando con las áreas internas del banco.
- Elaboración de propuestas de crédito, metodización y análisis de los estados financieros para la presentación al área de riesgos.
- Apoyar en las llamadas a clientes
- Coordinar visitas a los clientes nuevos o de mantenimiento
- Actualización de la información financiera y cualitativa anual del cliente.
- Seguimiento a las operaciones y vencimientos de la cartera de clientes para evitar moras y el deterioro de la misma.
- Coordinar con los ejecutivos de Comercio Exterior y Servicios para empresas para la adecuada atención de los requerimientos de los clientes.
- Ofrecer los productos y servicios del banco para su venta.
- Participar de las visitas a los clientes actuales y clientes nuevos.
- Controlar los vencimientos de las operaciones de los clientes corporativos.
- Preparar solicitudes de excesos temporales a créditos
- Validar que se cumplan con las condiciones precedentes aprobadas por Créditos previo al desembolso de las operaciones.

2.2 Responsabilidades que tiene a su cargo.

De acuerdo a las funciones desempeñadas en el ejercicio de la profesión como Analista de Banca Corporativa en Banbif, desde el año 2017, destacan las siguientes responsabilidades a cargo:

- Capacitación del practicante que apoya en las funciones a desempeñar.
- Manejo y asesoría de 50 empresas como parte de la cartera de negocios corporativa asignada.
- Presentación de 50 informes (Planes de negocio), los cuales tenían una evaluación anual ante el Comité Ejecutivo de Aprobación de líneas, actualmente evaluación semestral.
- Presentación de 10 operaciones puntuales ante el Comité Ejecutivo.
- Monitoreo continuo del vencimiento de las líneas de los clientes corporativos, actualmente debido a la coyuntura, con una evaluación semestral.
- 30 desembolsos anuales en promedio por cada cliente, lo cual se traduce en aproximadamente 1500 desembolsos anuales.

2.3 Objetivos de su puesto laboral, vinculados y/o alineados a los objetivos de la empresa. (Describa detalladamente)

De los diferentes objetivos del puesto laboral en el cual se realizó el ejercicio de las funciones ya mencionadas, 9 atribuciones las cuales serán señaladas a continuación, se pueden considerar como las más destacadas:

- Aprobar el nuevo flujo digital de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para persona jurídica.
- Aprobar la reprogramación de clientes corporativos que, debido a la coyuntura actual, necesitaron regirse bajo el OFICIO SBS 11150.
- Incrementar en 20% el volumen de pasivos con los clientes corporativos.
- Incrementar en 20% el volumen de colocaciones y con mayores spreads (ganancia real).
- Identificar procesos que se puedan mejorar y cambiar en el banco, fomentando comunicación entre áreas interdepartamentales para la toma de decisiones.
- Actualizar e incluir en el manual y directiva de tasas, las operaciones con tasas de transferencia especiales, mejorando el proceso y el tiempo de desembolsos de crédito.
- Aprobar el nuevo flujo de desembolsos para persona jurídica, creando el pagaré digital debido a la actual coyuntura del Covid-19.
- Aprobar Préstamos Reactiva como parte de la cartera de negocios corporativa asignada.
- Mantener vigentes los Estados Financieros de las empresas asignadas a la cartera.

Capítulo III. Identificación y Aplicación de conocimientos y/o habilidades

3.1 Cómo han contribuido sus conocimientos teóricos a los principios, visión, misión, plan estratégico y operacional, etc. de la empresa donde laboró.

Para lograr la gestión eficiente en la Banca Corporativa del Banbif, alineados con el plan estratégico de la empresa, ha sido fundamental aplicar las teorías aprendidas a lo largo de la carrera de Economía.

Existen muchas materias las cuales son fundamentales para el desarrollo de las labores o funciones en Banbif, entre ellas destacan los conocimientos teóricos de Contabilidad, administración para las empresas, matemática financiera, gestión financiera, microeconomía, organización industrial, evaluación de proyectos económicos (EVE), ética, marketing, entre otros. Asimismo, también rescato la importancia de los cursos electivos, los cuales fueron básicos para mi formación, entre ellos los cursos de comercio exterior (Trade 1 y 2).

Tabla 9.

Funciones alineadas con la correcta gestión en la Banca Corporativa.

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|--|--|
| Aprobar el nuevo flujo digital de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para persona jurídica. | Administración para las empresas Marketing Investigación de mercados | Verificando con los clientes el flujo de apertura de cuentas en otros bancos del sistema financiero a fin de mejorar los tiempos de atención. Realizando reuniones entre áreas interdepartamentales como Productos y servicios para empresas, legal, cumplimiento y operaciones. |
| Aprobar la reprogramación de clientes corporativos que, debido a la coyuntura actual, necesitaron regirse bajo el OFICIO SBS 11150. | Contabilidad Matemática financiera Gestión financiera Microeconomía Evaluación de proyectos económicos | Rigiéndonos bajo las instrucciones de la SBS; sin embargo, a la vez verificando los clientes de mayor riesgo, evaluando los sectores en los que se desarrollan y la manera en cómo se enfrentaron a la crisis del COVID-19. |

Continuación

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|--|---------------------------------------|--|
| Incrementar en 20% el volumen de pasivos con los clientes corporativos. | Investigación de mercado Marketing | Identificando oportunidades de ahorro para obtener mayor liquidez para el banco. Excedentes que les permita a los clientes rentabilizar por un periodo de tiempo. |
| Incrementar en 20% el volumen de colocaciones y con mayores spreads (ganancia real). | Investigación de mercado Marketing | Verificando con el área de tesorería las posibles tasas de transferencia que permitan una mejora en los spreads, gran parte de ellos en productos de comercio exterior, comparando las tasas con otros bancos del sistema financiero y compitiendo a nivel nacional para obtener colocaciones de menor riesgo que permitan diluir la mora y mejorar el crecimiento del portafolio. |
| Mantener vigentes los Estados Financieros de las empresas asignadas a la cartera. | Contabilidad Ética | Revisar y analizar los estados financieros de las grandes corporaciones. Encontrándose cerca de los clientes para poder identificar cualquier necesidad o irregularidad. |

Continuación

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|--|---|
| Identificar procesos que se puedan mejorar y cambiar en el banco, fomentando comunicación entre áreas interdepartamentales para la toma de decisiones. | Investigación de mercado Administración para las empresas | Realizando una investigación de mercado que permita verificar el flujo de atención en el sistema financiero. Asimismo, reuniones que permitan lanzar ideas entre las áreas que intervienen en el flujo a mejorar. |
| Actualizar e incluir en el manual y directiva de tasas las operaciones con tasas de transferencia especiales, mejorando el proceso y el tiempo de desembolsos de crédito. | Evaluación de proyectos económicos Investigación de mercado Administración para las empresas | Identificando ciertos pasos en el proceso de desembolsos de crédito que puedan mejorarse, incluyendo en la directiva la autorización de autonomías. |

Continuación

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|--|---|
| Aprobar el nuevo flujo de desembolsos para persona jurídica, creando el pagare digital debido a la actual coyuntura del Covid-19. | Marketing Administración para las empresas Investigación de mercado | Realizando una investigación de mercado que permite verificar el flujo de atención en el sistema financiero. |
| Aprobar Prestamos Reactiva como parte de la cartera de negocios corporativa asignada. | Contabilidad Matemática financiera Gestión financiera Microeconomía Evaluación de proyectos económicos | Solicitando al cliente los requisitos impuestos por el Gobierno para el acceso al préstamo reactiva y verificando que cuenten con todos los documentos necesarios junto con el área de Análisis de Riesgos. |

Fuente: Elaboración propia

3.2 Identificar, como han contribuido las teorías de Economía, de Finanzas y de Negocios internacionales, así como las herramientas (punto de Equilibrio, la eficiente asignación y distribución de recursos), análisis FODA, elaboración e interpretación de ratios financieros, identificación de mercados internacionales para los productos que vende la empresa, análisis de las variables macroeconómicas, conformación de portafolio de activos de la empresa, participación en el mercado secundario; a lo largo de los años, solucionando los problemas cotidianos y/o contingentes, con el fin de cumplir con los objetivos de la empresa.

El logro de los objetivos anteriormente expuestos y detallados en la tabla 9, requirió el conocimiento y aplicación tanto teórica como práctica de las materias desarrolladas en la carrera universitaria. Sin embargo, se empezará detallando la parte teórica y como esta ha contribuido a los objetivos de la empresa, realizando un análisis FODA, y posterior interpretación de los ratios financieros de la empresa Banbif.

3.2.1 Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto

De la currícula de la Carrera de Economía, se están considerando 9 cursos, a continuación, mayor detalle de las materias y como se relacionan a las funciones diarias encomendadas en las labores profesionales.

Tabla 10.*Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Microeconomía*

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|-----------------|--|
| Aprobar la reprogramación de clientes corporativos que, debido a la coyuntura actual, necesitaron regirse bajo el OFICIO SBS 11150. | Microeconomía | Evaluando el comportamiento económico de las empresas y su interacción en los mercados |
| Aprobar Prestamos Reactiva como parte de la cartera de negocios corporativa asignada | Microeconomía | |

Fuente: Elaboración propia

La microeconomía explica el comportamiento económico individual de los agentes económicos del mercado y se encuentra relacionada a la realidad económica, a fin de formular políticas de gestión empresarial. Esta rama de la economía, estudia cada unidad (consumidores, productores, empresas, etc.), y las relaciones entre estas unidades, dentro de un determinado marco de producción, y distribución de los bienes y servicios. Freire Rubio & Blanco J. (2000).

Además, pone en relación los objetivos de los agentes económicos con sus posibilidades. Estos actores económicos intentarán llegar al máximo sus objetivos dentro de sus posibilidades, pero teniendo en cuenta que otros agentes económicos también intentarán hacer lo mismo.

Es así que, dentro de la microeconomía, se estudia el comportamiento de los consumidores la cual está relacionada a la teoría de la demanda, el comportamiento de los productores relacionada a la teoría de la oferta, y el mercado en sí. Estos conceptos básicos de la economía, se vinculan al costo de oportunidad, que consiste en establecerle un valor a las cosas, renunciando a otras o lo que es lo mismo sacrificando algo para obtener otra. Asimismo, se estudian 3 conceptos diferentes pero relacionados, como: el precio, valor y el costo.

Esta materia se relaciona con las funciones desde el momento en el que se tiene que evaluar el comportamiento de los que van a ser los consumidores de algún servicio, su sector, y la oferta y demanda actual del mercado. Además, dentro del área comercial existe una interacción diaria entre las empresas y analistas de la cartera; y entre ambas interacciones existe un objetivo para cada participante. Para la empresa, es importante obtener una oferta de valor a un precio bajo, que le permita continuar con su ciclo operativo a un menor costo, obteniendo diferentes opciones de bancos (cotizaciones o financiamientos) y eligiendo la que más le favorezca a la rentabilidad de su empresa. Por otro lado, el banco busca obtener la cotización o el financiamiento, maximizando el "spread", este spread es la diferencia entre lo que le cuesta al banco y el precio que cobra, convirtiéndose en la ganancia real de la operación. Sin embargo, este último debe brindar una tasa que sea la que mayor ganancia le genere, pero sin perder la operación frente a las otras ofertas brindadas de los bancos que finalmente ofrecen el mismo producto a un servicio diferencial.

Es así, que la microeconomía y las finanzas, implican entender una dinámica de interacción y retroalimentación en la que diferentes variables tienen influencia y se ven afectados por los factores financieros (precio, demanda, oferta, costos, proveedores, financiamientos, competencia, tecnología, entre otros).

Tabla 11.

Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Contabilidad

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|------------------------|---|
| Aprobar Prestamos Reactiva como parte de la cartera de negocios corporativa asignada. | Contabilidad | Por medio del análisis de los estados financieros de cada empresa para verificar si realmente contaran con los recursos necesarios para asumir las reprogramaciones de un periodo de plazo establecido. |
| Aprobar la reprogramación de clientes corporativos que, debido a la coyuntura actual, necesitaron regirse bajo el OFICIO SBS 11150. | Contabilidad | Por medio del análisis de los estados financieros de cada empresa para verificar si realmente contaran con los recursos necesarios para asumir las reprogramaciones de un periodo de plazo establecido. |

Continuación

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|------------------------|---|
| Mantener vigentes los Estados Financieros de las empresas asignadas a la cartera. | Contabilidad | Revisión del ingreso trimestral de los estados financieros de cada empresa asignada en la cartera de negocio. |

Fuente: Elaboración propia

La Contabilidad tiene como finalidad la gestión estratégica de recursos y comunicación integral, así como el análisis de diferentes transacciones para una adecuada toma de decisiones en el entorno empresarial, con el objetivo de evaluar la situación económica y financiera de una empresa. Explica las medidas que utilizan las empresas para su control interno y su aplicación en las actividades de una organización, en efecto, la cuantificación de los resultados (beneficios netos) de las actividades comerciales, industriales o de la prestación de servicios a los clientes y su correspondiente efecto en el valor de la organización es un dato de suma importancia para los accionistas y acreedores de un negocio. Guajardo (2018).

Las empresas usan la contabilidad para planear, implementar y monitorear sus estrategias. Los informes sobre modelos y finanzas son herramientas para desarrollar políticas y perseguir utilidades. Brinda a los ejecutivos una manera comprobable de determinar los activos que administra la empresa y de que cumplen ante los inversores. Tiffin, Ralph (2014).

Es así que, la contabilidad es un sistema de información estructurado que brinda información financiera relevante para facilitar la toma de decisiones. Y se guía bajo el siguiente proceso:

- Registrar la información financiera.
- Clasificar la información financiera.

- Resumir la información financiera.
- Interpretar la información financiera.

Asimismo, la contabilidad se puede resumir bajo la siguiente ecuación contable:

Activo = Pasivo + Patrimonio Neto; y se sostiene sobre la base en que toda transacción afecta por lo menos a 2 cuentas, manteniendo siempre la igualdad de la Ecuación Contable.

Uno de los temas más importantes es entender los principales estados financieros, entre los que se encuentran los siguientes:

- **El Balance General:** Formalmente llamado “Estado de Situación Financiera”, muestra la “posición financiera” de la empresa e indica los bienes y derechos (recursos) que posee, así como las obligaciones que tiene con terceros y la inversión de los propietarios (socios o accionistas).
- **Estado de Ganancias y pérdidas:** Formalmente llamado “Estado de Resultados”, muestra la utilidad del negocio (ingresos menos gastos) durante un periodo de tiempo específico.
- **Estado de cambios en el patrimonio neto:** Presenta las variaciones que han sufrido las cuentas patrimoniales en un periodo de tiempo específico.
- **Estado de flujo de efectivo:** Resume las entradas y salidas de dinero en efectivo dentro de un periodo de tiempo específico.
- **Notas de los estados financieros:** Un “juego completo” de Estados Financieros incluye un informe llamado “Notas a los Estados Financieros”, que contiene información adicional útil para una mejor interpretación de las políticas y procedimientos utilizados.

Estos te permiten identificar como se toman las decisiones en los negocios y como se obtienen y utilizan los recursos, los cuales pueden provenir de 2 fuentes principales:

- La operación del negocio
- Aportaciones de socios o de terceros (proveedores, bancos, entre otros).

Gran parte de las áreas del banco registran de manera contable las operaciones diarias que se realizan, por lo que es indispensable tener conocimiento de la materia. Asimismo, es requerimiento de la SBS tener información actualizada de las empresas a cada trimestre del año y también información anual, ya sea por medio de la presentación de auditados o DJ Sunat.

Para la obtención de las líneas de crédito de los clientes, así como las operaciones de mediano y largo plazo, es importante llevar a cabo un registro de los estados financieros de las empresas, así como un correcto análisis financiero que evalué las actividades de estas empresas, identificando los ratios financieros para verificar si se está realizando un manejo adecuado de los recursos. Es por ello, que la contabilidad, es utilizada casi diariamente en el área comercial, ya que, dentro de las funciones principales, se encuentra la presentación de líneas de los clientes, para lo cual, se debe tener la información financiera actualizada.

Tabla 12.

Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Matemática financiera

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|------------------------|---|
| Aprobar la reprogramación de clientes corporativos que, debido a la coyuntura actual, necesitaron regirse bajo el OFICIO SBS 11150. | Matemática financiera | Cálculo de cuota de las diferentes propuestas de financiamiento de mediano y largo plazo. |

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|------------------------|---|
| Aprobar Prestamos Reactiva como parte de la cartera de negocios corporativa asignada. | Matemática financiera | Cálculo de cuota de las diferentes propuestas de financiamiento de mediano y largo plazo. |

Fuente: Elaboración propia

La matemática financiera nos permite comprender el concepto del valor del dinero en el tiempo, combinando las herramientas matemáticas con las finanzas. Nos permite entender la definición de tasas de interés, y las tasas que se aplican en el sistema financiero, el análisis crediticio y las variables utilizadas para determinar la viabilidad económico-financiera de un proyecto de inversión. Aliaga Valdez (2002).

Esta materia es utilizada de manera diaria en las principales funciones de la banca, debido a que constantemente nos encontramos realizando cronogramas para las operaciones de mediano y largo plazo, considerando el cálculo de rentabilidad. Asimismo, brindamos tasas anuales para cada operación, siendo diarias las cotizaciones de corto plazo para las colocaciones de cada cartera de negocios.

Para estas evaluaciones se utilizan conceptos teóricos de las finanzas como Flujos de caja, Capex, evaluaciones del valor neto actual (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR).

Los flujos de caja son informes financieros que presentan un detalle de los ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa a través de un período de tiempo.

Algunos ejemplos de ingresos son las ventas, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, aportes de accionistas, entre otros. Asimismo, ejemplos de egresos o salidas de dinero son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, amortización de deuda, servicios de agua o luz, etc. Dependiendo de las entradas o salidas

de dinero que se consideren se pueden tener los siguientes flujos: Operativo, Inversiones, Deuda, Financiero.

Para hallar el Valor Actual de un Flujo de Caja se deben descontar los flujos de cada periodo (traerlos al presente) considerando una tasa de descuento (interés compuesto).

Para analizar integralmente un proyecto, al Flujo de Caja Operativo (los flujos positivos que genera este proyecto) se le agrega el Flujo de Inversiones (salidas de dinero para echar a andar el proyecto, comúnmente en el período inicial o periodo 0, aunque también pueden generarse inversiones en los siguientes períodos) dando como resultado el Flujo Económico del proyecto.

Luego de ello, se realiza una evaluación del VAN, metodología que permite ubicar en igualdad de condiciones (comúnmente en el momento 0) tanto los ingresos futuros como los egresos futuros permitiendo tomar la decisión económica de llevar adelante o no un proyecto. El criterio del VAN reconoce el valor del dinero en el tiempo. Para esto equipara los flujos futuros y egresos futuros con las inversiones del presente empleando una tasa de interés o Tasa de Descuento, la cual es normalmente la tasa que se exige por inversiones de similar riesgo, es decir, el Costo de Oportunidad del Capital Invertido.

Mide cuanta riqueza se genera al realizar el proyecto, por tanto, mide la generación de valor. En el mismo sentido mide cuanto más rico es el inversionista si decide llevar a cabo el proyecto hoy.

$$\left(VAN = -I_0 - \frac{I_1}{(1+K)} - \frac{I_2}{(1+K)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+K)^n} \right)$$

- F_n : Flujo de caja del periodo "n"
- K : Tasa de descuento del periodo
- VAN : Valor actual de los flujos
- n : Número de periodos
- I₀ : Inversión inicial
- I₁ : Inversión del periodo 1
- I₂ : Inversión del periodo 2

Criterio de Decisión:

- VAN > 0, habrá una ganancia por encima de la tasa de descuento.
- VAN = 0, es indistinto realizar el proyecto en evaluación.
- VAN < 0, no es recomendable realizar el proyecto porque no se alcanza la rentabilidad que el inversionista usualmente obtiene.

Finalmente, la TIR es la tasa (%) que, aplicada a los flujos de caja de un proyecto, iguala el valor actual de éstos a las inversiones previstas.

- Equipara todos los ingresos con los egresos del proyecto medidos en el momento inicial (Período Cero).
- Mide la rentabilidad de una inversión y de los flujos que permanecen invertidos en el proyecto.
- Depende de los flujos del proyecto, no depende de la tasa de descuento.

$$\left(VAN = 0 = -I_0 - \frac{I_1}{(1+TIR)} - \frac{I_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} \right)$$

F_n : Flujo de caja del periodo "n"
TIR : Tasa interna de retorno
VAN : Valor actual neto
n : Número de periodos
I₀ : Inversión inicia
I₁ : Inversión del periodo 1
I₂ : Inversión del periodo 2

Criterios de decisión:

- TIR > K, habrá una ganancia por encima de la tasa esperada del proyecto.
- TIR = K, el inversionista obtiene su costo de oportunidad.
- TIR < K, no es recomendable realizar el proyecto porque no se alcanza la rentabilidad que el inversionista usualmente obtiene.

Tabla 13.*Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Gestión financiera*

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|--------------------|---|
| Aprobar la reprogramación de clientes corporativos que, debido a la coyuntura actual, necesitaron regirse bajo el OFICIO SBS 11150. | Gestión financiera | Por medio del análisis financiero para conocer la situación de la empresa. La viabilidad económica y financiera, en donde se revisa si la empresa está manejando de manera óptima sus recursos. |
| Aprobar Prestamos Reactiva como parte de la cartera de negocios corporativa asignada. | Gestión financiera | |

Fuente: Elaboración propia

La gestión financiera proporciona los conceptos más importantes de las finanzas corporativas, en donde los agentes que administran empresas, toman decisiones financieras para manejar riesgos, asignar recursos escasos y crear valor. El curso comprende la discusión de los tipos

de decisiones financieras que enfrentan los agentes, la importancia de la financiación en los mercados, la gestión del portafolio como herramienta para administrar el riesgo, la valorización de los activos, y la gestión de los activos y pasivos de corto de una empresa. Brealey Myers Allen (2010).

El curso permite entender los indicadores de gestión (KPI's), los cuales son utilizados en el desarrollo diario de las funciones en el área comercial. Entre los cuales se encuentran los de liquidez, eficiencia, eficacia, endeudamiento y rentabilidad. Asimismo, presentar también la importancia de los costos operativos y de caja y los diferentes modelos de gestión operativa que pueden ser de mucha ayuda para las empresas.

En las funciones que se desempeñan en el banco, el mayor indicador que se utiliza en el indicador de liquidez, es el de capital de trabajo, ya que es uno de los productos que sirven para la medición del área como parte de las colocaciones de corto plazo.

Asimismo, otro de los temas utilizados a diario son los tipos de riesgos que se administran en las entidades financieras. Entre ellos, los riesgos crediticios, los riesgos cambiarios, el riesgo de liquidez, y el riesgo de tasa de interés; esto debido a que en las operaciones que se llevan a cabo con las empresas asignadas a la cartera de negocio, se hace una evaluación de riesgo crediticio tanto para las operaciones de corto como de mediano y largo plazo, también existen riesgos cambiarios, ya que algunas de las operaciones incluyen a la mesa de dinero, para luego de realizar los desembolsos, se puedan tramitar operaciones de cambio o transferencias al exterior; finalmente, existe un riesgo de tasa de interés ya que de acuerdo a las circunstancias del mercado están pueden variar y cuentan con un plazo específico para el desembolso de las operaciones.

En el curso de gestión financiera también se revisan los derivados financieros, los cuales son diariamente utilizados en el banco, dentro de los productos que se ofrecen como derivados financieros son los bonos, swaps, forwards, entre otros. Estas operaciones son coordinadas junto con el área de Mesa de Distribución, el cual se encarga de indicarnos los parámetros o tasas a utilizar, sin embargo, el área comercial se encarga de la coordinación con el cliente, y todas las gestiones internas necesarias para llevar a cabo el financiamiento o préstamo de capital de trabajo.

“La incertidumbre existe siempre que no se sabe con seguridad lo que ocurrirá en el futuro. El riesgo es la incertidumbre que “importa” porque incide en el bienestar de la gente... Toda situación riesgosa es incierta, pero puede haber incertidumbre sin riesgo”. (Bodie, 1998).

Tabla 14.

Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Evaluación de proyectos económicos

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|------------------------------------|--|
| Aprobar Prestamos Reactiva como parte de la cartera de negocios corporativa asignada. | Evaluación de proyectos económicos | Se realiza una evaluación de los estados financieros del cliente, incluyendo los proyectos a mediano plazo que el cliente pueda estar planificando para su inversión anual. Además, se realizan análisis de las empresas, para verificar su flujo y entender cuáles son las colocaciones a corto plazo que necesitan una reestructuración a mediano plazo. |

Fuente: Elaboración propia

Continuación

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|------------------------------------|--|
| Aprobar la reprogramación de clientes corporativos que, debido a la coyuntura actual, necesitaron regirse bajo el OFICIO SBS 11150. | Evaluación de proyectos económicos | |
| Actualizar e incluir en el manual y directiva de tasas las operaciones con tasas de transferencia especiales, mejorando el proceso y el tiempo de desembolsos de crédito. | Evaluación de proyectos económicos | Se realiza una evaluación de los estados financieros del cliente, incluyendo los proyectos a mediano plazo que el cliente pueda estar planificando para su inversión anual. Además, se realizan análisis de las empresas, para verificar su flujo y entender cuáles son las colocaciones a corto plazo que necesitan una reestructuración a mediano plazo. |

Fuente: Elaboración propia

El curso de Evaluación de proyectos económicos implica la revisión de un proyecto de inversión, este proyecto puede ser de carácter social o privado. El proyecto es un documento constituido por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea (empresa) y a las instituciones que lo apoyan (bancos), saber si la idea es viable, si se puede realizar y si dará ganancias. Tiene como objetivo aprovechar todos los recursos, pudiendo ser a corto, mediano o largo plazo. Comprende la evaluación económica-financiera y mide la rentabilidad del proyecto, por medio de criterios de rentabilidad como el: VAN, TIR, B/C y PR.

Jorge García Hoyos sostiene que, en el caso de los proyectos se pretende optimizar un objetivo de rentabilidad mediante la asignación racional de capital escaso entre un conjunto (cartera) de proyectos de inversión. Así, los proyectos representan una competencia por la asignación de recursos escasos, donde el criterio rector de la asignación está dado por un indicador denominado rentabilidad. De tal forma que los proyectos prioritarios serán aquellos cuya rentabilidad sea mayor. (2008, p. 3).

En el banco se desarrollan diferentes proyectos, y el área comercial constantemente se encuentra evaluando con el área de riesgo-medio ambiental, si el cliente cumple con las disposiciones medio ambientales necesarias para realizar proyectos que no afecten socialmente a comunidades o personas relacionadas al proyecto. Esto debido a que implica para el banco no solo un riesgo económico-financiero sino también un riesgo reputacional. Adicional a ello, se realiza la evaluación económico-financiero en donde el cliente presenta flujos de caja, capex, y se realiza un estudio de los criterios de rentabilidad.

Tabla 15.

Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Administración para los negocios

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|--|----------------------------------|---|
| Aprobar el nuevo flujo digital de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para persona jurídica. | Administración para los negocios | Se realiza constantemente un diagrama de los procesos operativos y una planeación estratégica para definir cuáles son las principales metas del área y como poder alcanzarlas |
| Identificar procesos que se puedan mejorar y cambiar en el banco, fomentando comunicación entre áreas interdepartamentales para la toma de decisiones. | Administración para los negocios | |

Continuación

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|----------------------------------|---|
| Aprobar el nuevo flujo de desembolsos para persona jurídica, creando el pagare digital debido a la actual coyuntura del Covid-19. | Administración para los negocios | Se realiza constantemente un diagrama de los procesos operativos y una planeación estratégica para definir cuáles son las principales metas del área y como poder alcanzarlas |
| Actualizar e incluir en el manual y directiva de tasas las operaciones con tasas de transferencia especiales, mejorando el proceso y el tiempo de desembolsos de crédito. | Administración para los negocios | |

Fuente: Elaboración propia

Stephen P. Robbins y Mary Coulter indican que, la Administración es el proceso de lograr resultados, de manera eficaz y eficiente, con otras personas y por medio de ellas. La eficiencia implica hacer una tarea de manera correcta (“hacer bien las cosas”) y obtener la mayor producción con la menor cantidad de insumos o el mejor servicio con la menor cantidad de recursos. La eficacia significa “hacer las cosas correctas” al realizar las tareas que ayudarán a la organización a alcanzar las metas. (2017, pg. 41).

El curso de Administración para los negocios implica la relación entre el liderazgo necesario para llevar a cabo un negocio y todo lo que implica su administración. Desde el desarrollo del planteamiento, la estrategia, organización, liderazgo, operatividad y control del mismo.

Tabla 16.

Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Marketing

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|--|------------------------|--|
| Incrementar en 20% el volumen de pasivos con los clientes corporativos. | Marketing | Ofreciéndole al cliente los productos de la tesorería y los beneficios de obtener el producto en el Banco. |
| Incrementar en 20% el volumen de colocaciones y con mayores spreads (ganancia real). | Marketing | |

Fuente: Elaboración propia

Continuación

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|-----------------|---|
| Aprobar el nuevo flujo digital de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para persona jurídica. | Marketing | Realizando la promoción del nuevo flujo de apertura de cuentas con los clientes para intensificar su uso. |
| Aprobar el nuevo flujo de desembolsos para persona jurídica, creando el pagare digital debido a la actual coyuntura del Covid-19. | Marketing | |

Fuente: Elaboración propia

El Marketing tiene como propósito atraer clientes y administrar relaciones redituables con ellos, creando valor para obtener a cambio una ganancia. Esto se contempla en entender cuál es la necesidad del cliente para poder diseñar estrategias que te permitan establecer relaciones con los clientes y obtener valor para la empresa. Kotler & Armstrong (2017).

Hoy en día esto se traduce en la satisfacción del cliente, y gracias a que existe un gran avance con la tecnología, el marketing ha ido cambiando para adaptarse a las transformaciones y a las nuevas tendencias en los consumidores. En mi actual posición, el uso del marketing ha sido un pilar importante debido a que, al encontrarme en un área comercial, en la que prima el servicio, lo convierte al cliente en el centro de todo.

Muchas personas creen que el marketing solo consiste en vender y hacer publicidad, sin embargo, es mucho más que eso, es necesario entender el comportamiento del consumidor, la segmentación e investigación de mercado, definir las estrategias de posicionamiento y realizar un análisis del mix comercial del sector, los cuales en su conjunto permitirán interpretar situaciones diarias en el ejercicio de esta disciplina.

Las empresas y organizaciones de todo tipo tienen obligaciones no solo con sus clientes, sino también con el entorno y un serio compromiso con la sustentabilidad ambiental, la cual se entiende como un enfoque gerencial que implica el desarrollo de estrategias que mantengan el ambiente y produzcan ganancias para la compañía. Kotler y Armstrong (2008).

En cualquier caso, debemos considerar que la filosofía del marketing tiene que ver con la satisfacción de necesidades, como lo expresan Phil Kotker y Gary Armstrong en su libro Fundamentos de marketing (2008, p. 11):

[...] filosofía de dirección de marketing según la cual el logro de las metas de la organización depende de la determinación de las necesidades y deseos de los mercados meta y de la satisfacción de los deseos de forma más eficaz y eficiente que los competidores.

Según Kotler, hoy nos encontramos en el inicio de una era centrada en valores, en donde la mirada de las organizaciones sobre las personas deja de considerarlos simples compradores

para considerarlos como seres humanos a los cuales se les destacan tres características principales: inteligencia, corazón y espíritu.

Es por ello que uno de los pilares del Banco “cercanía”, es esencial para el desarrollo de las actividades o principales funciones en el área comercial, permitiendo al colaborador no solo venderle al cliente, sino utilizar el marketing relacional (C.M.R.). El C. M. R., se entiende como el manejo de las relaciones con los clientes y es una forma de ver el marketing en la que el cliente es el foco de atención. Esto puede parecer redundante sabiendo que precisamente la filosofía del marketing busca la satisfacción del cliente incrementando las utilidades de la empresa. Pese a lo anterior, el C. M. R. es un proceso estratégico que se fundamenta en captar y mantener relaciones tanto con los consumidores como con los demás grupos de interés de la empresa, creando vínculos de confianza con la finalidad de un beneficio mutuo, de modo que los objetivos de las partes se alcancen con las interacciones y contactos que generen valor a lo largo del tiempo. Reinares (2017).

Tabla 17.

Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Investigación de mercados

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|--|---------------------------|---|
| Aprobar el nuevo flujo digital de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para persona jurídica. | Investigación de mercados | Se realizó una investigación de mercado para verificar el tiempo de atención en los demás bancos principales del sistema financiero |

Fuente: Elaboración propia

Continuación

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|--|---------------------------|---|
| Incrementar en 20% el volumen de pasivos con los clientes corporativos | Investigación de mercados | |
| Incrementar en 20% el volumen de colocaciones y con mayores spreads (ganancia real). | Investigación de mercado | Se realizó una investigación de mercado para verificar el tiempo de atención en los demás bancos principales del sistema financiero |
| Identificar procesos que se puedan mejorar y cambiar en el banco, fomentando comunicación entre áreas interdepartamentales para la toma de decisiones. | Investigación de mercado | |

Fuente: Elaboración propia

La investigación de mercados involucra la recopilación, análisis e interpretación de cierta información que contribuye a la toma de decisiones. Este curso es una rama del marketing que nos indica los gustos de los consumidores, preferencias de calidad, impresiones respecto de los precios y características específicas de los productos o servicios que se consumirán.

De hecho, no se debe tomar como la solución a problemas empresariales, sino como un instrumento más que permite minimizar riesgos y, en consecuencia, que las decisiones sean más acertadas. Sanz, Blanco, Herrera y Esteban (2015).

Según la American Marketing Association⁸, la investigación de mercados se define formalmente como: “La función que vincula al consumidor, al cliente y el público con el comerciante, mediante información que es usada para identificar, definir las oportunidades y problemas”. Naresh K. Malhotra (2020).

Esta materia me permitió en el banco lograr obtener información sobre diferentes procesos relacionados a los desembolsos de créditos, aperturas de cuentas y la obtención de tasas especiales. Recopilando datos de cómo estos procesos son manejados en los demás bancos del sistema financiero, identificando los principales puntos de dolor y generando soluciones que permitan reducir los tiempos en la atención y; por lo tanto, una percepción de mejora en la calidad de servicio en los clientes.

Jeff Miller, presidente y CEO, Burke, Inc., sostiene que “El papel de un investigador de mercados debe incluir habilidades de consultoría, aptitud técnica y sentido empresarial. El enfoque del papel es proporcionar información y comprensión para identificar los problemas y soluciones de mercadotecnia de tal forma que pueda tomarse acción”. Naresh K. Malhotra, (2020).

Una vez identificado el problema, se debe definir y obtener el contexto ambiental del problema, buscando información histórica, establecer recursos y limitaciones, entender el comportamiento del consumidor y verificar si implementar cambios generarán gastos tecnológicos o económicos. Luego de ello, se debe determinar los diseños de investigación, recolectar datos, preparar y analizar los datos, para finalmente, presentar un reporte.

⁸ Asociación Estadounidense de Mercadotecnia.

Tabla 18.

Teorías y herramientas que contribuyeron al ejercicio del puesto: Ética

| Objetivo | Materia o curso | Funciones y consultas del puesto relacionado |
|---|------------------------|--|
| Mantener vigentes los Estados Financieros de las empresas asignadas a la cartera. | Ética | El constante ingreso de los Estados Financieros, siendo el primer filtro para reconocer si un cliente no está presentando correctamente la información numérica. |

Fuente: Elaboración propia

La Ética tiene que ver con el obrar diario de la persona, y en términos generales, estudia la conducta humana sea buena o mala. Guillén (2006).

Es necesario que los futuros profesionales cuenten con una formación en la que se incluya a la ética, ya que permite a las personas formar sus valores y actitudes, lo cual les servirá en un futuro tanto a nivel personal como profesional.

Hablar de calidad humana en las personas que trabajan en una organización, es hablar de respeto hacia los demás, y de cualidades como la flexibilidad, sinceridad, transparencia, orden, optimismo, lealtad o generosidad. Este tipo de comportamientos tienen una repercusión directa sobre el propio individuo pues le hacen más o menos excelente, en su obrar y como persona, pero tiene, también, repercusiones directas sobre aquellos que le rodean. Uno de los efectos más importantes que producen los comportamientos éticos es precisamente la construcción de la confianza". Guillén (2006).

Esta materia, se empieza implementando en el banco desde el momento en el que manejamos información confidencial de las empresas, siendo importante entender que existe cierta data que no puede ser compartida. Asimismo, existe una responsabilidad al transmitir información

a los clientes, en donde esa información los ayudará a la toma de decisiones de inversión y también en el desarrollo de sus negocios.

3.2.2. Análisis FODA del Banbif

A continuación, podremos visualizar en la tabla 19, el análisis FODA de la empresa en la que se destacan las principales 4 fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades; este análisis nos permite realizar una evaluación de los factores fuertes y los que se necesitan mejorar tanto internamente como externamente en la organización. Asimismo, entender la posición de la empresa en el tiempo, su planeación estratégica en el alcance de los objetivos y los puntos en los cuales la compañía se debe enfocar para la adecuada toma de decisiones.

Tabla 19.

FODA de la empresa Banbif

| FORTALEZA | DEBILIDADES |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> *Ser una de las cinco primeras entidades financieras más competitivas del Perú. *Grupo económico con diversas actividades económicas desarrolladas, así como a nivel mundial. *Clima laboral, encontrándose el Banco entre las 30 mejores empresas para trabajar en el Perú, según encuesta realizada por GPTW. *Servicio personalizado, al no ser un banco masivo. | <ul style="list-style-type: none"> *Entidad burocrática. *Bajo número de oficinas a nivel nacional a comparación de otras entidades financieras del sistema. *Poca publicidad en canales. *Incapacidad de ofrecer tasas intereses competitivas en comparación con los grandes bancos ya posicionados. |
| OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> *Mayor desarrollo en la banca personas y mediana empresa. *Mejorar la banca por internet personas y empresas. *Optimizar el tiempo de atención en los productos y servicios que ofrece el Banco. *Mantener alianza con cajeros GlobalNet con mayores beneficios para los clientes. | <ul style="list-style-type: none"> *Crisis financieras que pudieran repercutir en el país. *Desconfianza de las personas en las entidades bancarias. *Poca inclusión financiera en el país en el que se desarrolla. *Entrada de bancos internacionales que generen mayor competencia. |

Fuente: Elaboración propia.

3.2.3. Interpretación de los ratios financieros de la empresa

Para determinar el desempeño de la compañía, es necesario el análisis de la información financiera ya que un estado financiero no siempre nos muestra si el negocio está agregando valor al accionista, por lo tanto, es importante realizar una evaluación de los ratios financieros.

Los indicadores a evaluar serán los siguientes:

- ROE

Es un indicador que mide la rentabilidad del periodo en base a los aportes del accionista. Y se calcula: Utilidad Neta Anualizada / Patrimonio Promedio.

De acuerdo a datos de la Memoria Anual del Banbif, el ROE ascendió a 13.8% a finales del año 2019, elevándose 0.4 puntos porcentuales con respecto al año 2018, en el que se encontraba en 13.4%.

- ROA

Es un indicador que mide la rentabilidad del periodo en base al total de activos de la empresa. Y se calcula: Utilidad Neta Anualizada / Activo Promedio.

De acuerdo a datos de la Memoria Anual del Banbif, el ROA fue de 1.06% a finales del año 2019, reduciéndose en 0.14 puntos porcentuales con respecto al año 2018, en el que se encontraba en 1.2%.

El Banco logro mejorar no solo sus ratios financieros, sino también sus indicadores de eficiencia, utilidad neta y cuota de mercado en el 2019. Ver Anexos XI y XII.

La utilidad neta fue de US\$ 47MM y registró un crecimiento anual por encima del sistema, creciendo en un 35%, mientras que el sistema en general creció a niveles de 10% respecto al mismo periodo.

Es importante destacar que el Banco no cuenta con mercados internacionales para los productos que vende, ya que cuenta con otras empresas relacionadas a nivel mundial, sin embargo, no bajo la misma razón social.

A continuación, se desarrollará la sección práctica, en ella 2 de las funciones o atribuciones más destacadas en el año 2019-2020, fueron creadas en beneficio de las empresas y durante la crisis del COVID-19. Para ello se empezará dando un mayor alcance de la enfermedad y el posterior desarrollo de las estrategias del Gobierno, en donde las entidades bancarias fueron parte clave para la recuperación económica empresarial.

Debido al brote de la enfermedad del Coronavirus, luego denominada COVID-19; y su posterior propagación a través de los diferentes países del mundo, el Gobierno Peruano estableció el aislamiento social obligatorio, una medida que ordena a la población a permanecer en casa. Esta disposición inició el día 16 de marzo del año 2020 y se fue extendiendo de acuerdo al avance del número de infectados a nivel nacional.

El COVID-19 fue notificado por primera vez en Wuhan (China) el 31 de diciembre del 2019. Es una enfermedad contagiosa que posee los síntomas de un resfriado común, y que, dependiendo de cada persona, la enfermedad se puede agravar y causar hasta la muerte.

Tras los elevados casos de contagio del COVID-19, la (OMS)⁹ paso a calificar al brote como una “pandemia”, luego de ello, cuando se adquirió el primer caso de la enfermedad en el Perú, el ex presidente Vizcarra, declaro al país en emergencia sanitaria, la cual trajo disposiciones obligatorias a cumplir por la sociedad. Entre una de las disposiciones se encontraba la anteriormente expuesta, el aislamiento y distanciamiento social, el cual a su vez generó de manera inevitable una crisis sanitaria y económica.

3.2.4. Reprogramaciones bajo el Oficio Múltiple SBS 11150-2020.

⁹ Organización Mundial de la Salud, extraído de:
https://www.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=15756:who-characterizes-covid-19-as-a-pandemic&Itemid=1926&lang=es

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) junto con la SBS, se encargaron de impulsar medidas que reduzcan el impacto del COVID-19 de forma transparente y para el beneficio de las empresas y hogares. Ver Anexo V.

Para ello se crearon las 2 funciones mencionadas, las cuales serán detalladas a continuación:

- ✓ **Aprobar la reprogramación de clientes corporativos que, debido a la coyuntura actual, necesitaron registrarse bajo el OFICIO Múltiple SBS 11150-2020.**

La superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) estableció una serie de medidas relacionadas al sistema financiero para que apoyen a la emergencia sanitaria por el COVID-19 en el país. Por lo tanto, a partir del mes de marzo 2020, realizó un comunicado autorizando a las empresas a efectuar modificaciones a los contratos de créditos, para que los deudores no se vean afectados en el pago de sus cuotas. A esto se le llamó en lenguaje coloquial “reprogramaciones” y posteriormente, las medidas fueron oficializadas bajo el Oficio Múltiple SBS N° 11150-2020. Ver Anexo VI, VII y VIII.

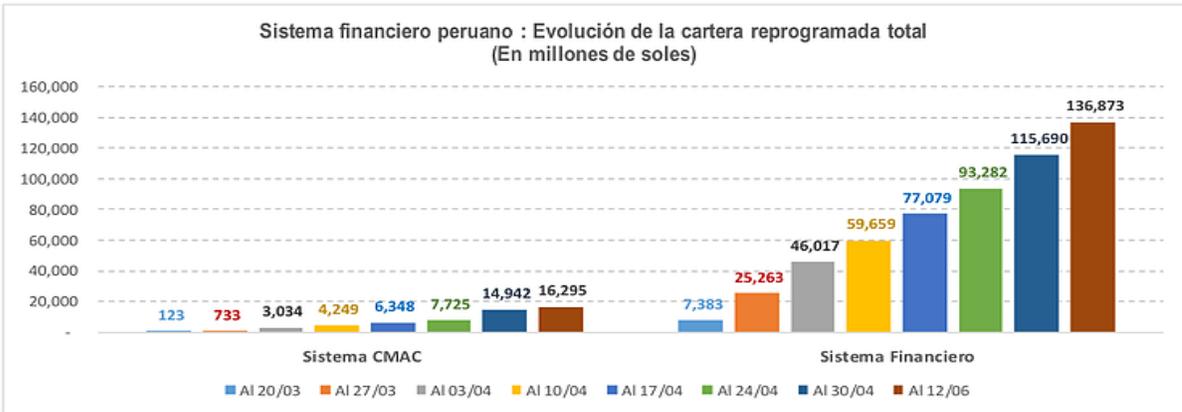
Existieron consideraciones a tomar en cuenta para que las empresas puedan registrarse bajo esta medida implementada, dentro de ellas se encontraba lo siguiente:

- Se requiere que los deudores no hayan presentado atrasos al momento de la declaratoria de emergencia.
- Las reprogramaciones no serán consideradas por los Bancos como “refinanciamientos”, por lo tanto, no afectarán el status crediticio de la persona natural o jurídica que se rija bajo la modalidad.
- El plazo máximo de reprogramación será de 6 meses desde el plazo original.
- Se reprograman los pagos totales de capital e intereses, en caso el cliente solicite pagar los intereses se autoriza internamente.
- El plazo de la reprogramación podrá estar bajo evaluación crediticia por parte de la entidad financiera.

De acuerdo a datos de la SBS, hasta el 5 de junio 2020, el 51% de los créditos bancarios ya habían sido reprogramados. Siendo el 60% aprox., correspondientes a micro y pequeñas empresas; 52% a cartera de consumo, 40% hipotecarios, 42%-43% de las medianas empresas, 25% de la cartera de gran empresa y 9% de la corporativa.

Hasta la primera semana de julio 2020, las entidades financieras han reprogramado un total de S/136.8 millones de soles y las cajas municipales (CMAC) reprogramaron créditos por S/.16.2 millones de soles.

A continuación, en la figura 11, se grafica la evolución de la cartera reprogramada total en millones de soles tanto para el sistema financiero como para las cajas municipales a nivel nacional desde marzo 2020 hasta el periodo de junio 2020. Esta información fue publicada por la SBS, iniciándose con un total de reprogramados por S/.7.3 millones y obteniendo en el mes de junio S/.136.8 millones de soles para el sistema financiero. Asimismo, para el caso de las cajas municipales, iniciaron con S/.123 mil reprogramados para culminar con S/.16.2 millones de soles.

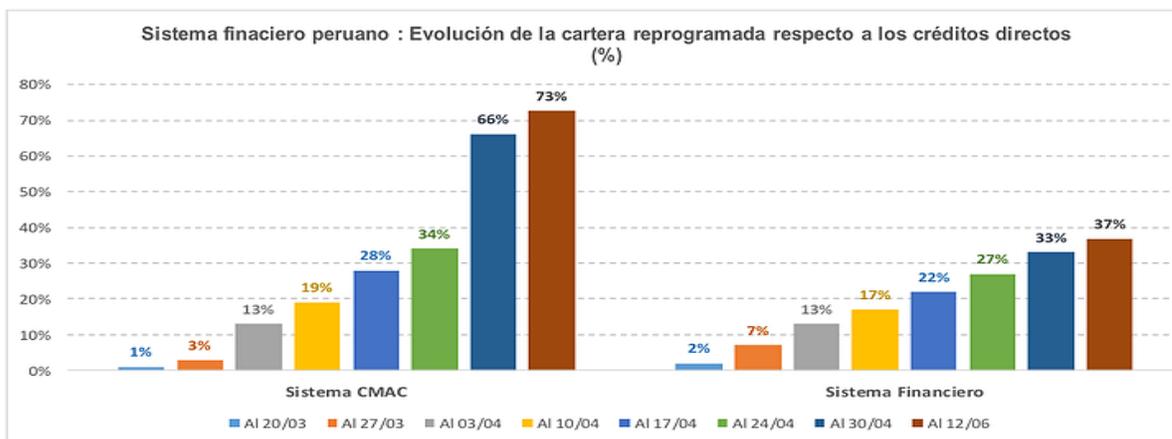


(*)Hasta el 30.04.2020, los datos de la cartera reprogramada del sistema CMAC son aproximados
 Fuente : Superintendencia de Banca, Seguros y AFP
 Elaboración : Departamento de Asesoría Técnica FEPCMAC

Figura 11. Sistema financiero peruano: Evolución de la cartera reprogramada total (en millones de soles)

Por otro lado, en la figura 12, vemos cómo evolucionan los créditos directos tanto en el sistema financiero como en las cajas municipales en el mismo periodo de marzo a junio 2020. Estas reprogramaciones iniciaron con un 1% de solicitudes, convirtiéndose en junio en un 73% del total, informó la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC).

Además, las entidades financieras comenzaron reprogramando un 2% de créditos y en el mes de junio el porcentaje se incrementó a 37%.



(*)Hasta el 30.04.2020, los datos de la cartera reprogramada del sistema CMAC son aproximados

Fuente : Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

Elaboración : Departamento de Asesoría Técnica FEPCMAC

Figura 12. Sistema financiero peruano: Evolución de la cartera reprogramada respecto a los créditos directos (%)

Cabe resaltar que este beneficio para las personas naturales y jurídicas, ayudaron a evitar el quiebre de la cadena de pagos, debido a que, los clientes que no contaban con ventas por el cierre o la dificultad en sus operaciones se rigieron bajo esta modalidad para evitar un deterioro en su clasificación de riesgo. Esta nueva función dentro de los bancos, la cual fue positiva para la continuidad de negocio de muchas empresas generó que los bancos obtengan menores ingresos por comisiones, intereses y que cuenten con carga operativa para el proceso de cada una de las solicitudes.

3.2.5. Programa Reactiva Perú

- ✓ **Aprobar Prestamos Reactiva como parte de la cartera de negocios corporativa asignada.**

El Programa “Reactiva Peru”, creado mediante el Decreto Legislativo N° 1455, y modificado mediante el Decreto Legislativo N° 1457, es un programa de garantías del Gobierno Nacional

que tiene como objetivo ayudar en las necesidades de liquidez que enfrentan las empresas ante el impacto del COVID-19.

“Reactiva Perú” busca asegurar la continuidad de la cadena de pagos, otorgando parte de la garantía a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, para que accedan a capital de trabajo que les permita cumplir con las obligaciones de corto plazo, entre ellos los pagos a los trabajadores y proveedores de las empresas beneficiadas.

El programa inició con un importe de S/.30MM en garantías, el cual fue luego ampliado en una 2da fase a S/.30MM adicionales, llegando a un importe total de S/.60MM, equivalentes al 8% del PBI.

Requisitos

- Las empresas no deben tener deuda tributaria administrada por SUNAT, exigible en cobranza coactiva por un monto mayor a 1 UIT (S/. 4,300.00).
- Las empresas deben estar clasificadas como “Normal” o “Con Problemas Potenciales” en la central de riesgo de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). También, se considerarán con categoría “Normal” aquellas que no cuenten con clasificación en los últimos 12 meses.
- No estar vinculadas a la Entidad Financiera que les otorga el crédito.
- El cliente no puede acceder al Programa Reactiva para realizar prepagos de obligaciones vigentes.

Garantía

El Decreto Supremo 124-2020-EF fijó los límites máximos de créditos los cuales se detallan en la Tabla 20.

Tabla 20.

Garantía otorgada por el Programa Reactiva Perú

| Créditos por Empresa (En S/.) | Garantías (%) |
|--------------------------------------|----------------------|
| Hasta 90,000 | 98% |
| De 90,001 a 750,000 | 95% |
| De 750,001 a 7'500,000 | 90% |
| De 7'500,001 a 10'000,000 | 80% |

Elaboración propia, Fuente: MEF

Para obtener los importes correspondientes por cada garantía, las cuales son administradas por COFIDE, el Gobierno realizó subastas dirigidas por el Banco Central de Reserva del Perú (BCR), en las que participaron todas las Entidades Bancarias del sistema financiero.

El plazo del crédito que obtiene la garantía de “Reactiva Perú” es de 36 meses en el cual no se paga ni intereses ni principal, incluyendo un periodo de gracia de hasta 12 meses. Siendo el monto máximo del crédito por empresa beneficiaria de S/ 10MM.

Una vez las empresas cumplan con los requisitos anteriormente expuestos y se encuentren de acuerdo con las condiciones pactadas, deben presentar la siguiente documentación para la Fase 1 de Reactiva:

- 3 meses de ventas promedio mensual del año 2019, de acuerdo con los registros de la Sunat. (Fase 2: incluidas en el Reporte Tributario).
- Reporte Tributario
- Declaración y pago de los aportes a EsSalud (Fase 2: incluidas en el Reporte Tributario).
- Ficha RUC
- Ficha de cobranza coactiva
- Contrato de pagaré especial
- Carta de solicitud del cliente

**Nota: Para la Fase 1 de Reactiva, los reportes eran individuales, sin embargo, en la segunda etapa del Programa, la SUNAT incluyó 2 puntos en el Reporte Tributario para una mayor facilidad en la obtención de la información.*

Luego de una exhaustiva evaluación de las empresas por cada entidad financiera, en junio 2020, el MEF publicó la primera lista de 71,553 empresas que, al 29 de mayo, accedieron al Programa Reactiva Perú. Cabe resaltar que el 90% del total de las empresas beneficiadas fueron micro y pequeñas empresas.

A continuación, brindamos información correspondiente a la Fase 1 de Reactiva, la cual fue publicada en el MEF con data al 29 de mayo del presente año 2020. Podemos visualizar en la tabla 21, la participación de los bancos en el Programa Reactiva. Asimismo, ver anexos IX y X.

Tabla 21.

Ranking y participación de Bancos en Reactiva Perú

| ENTIDAD FINANCIERA | N° Empresas | % Empresas | Monto Préstamo (S/) | % Monto Desembolsado | Ticket Promedio |
|----------------------|---------------|---------------|-----------------------|----------------------|------------------|
| CRÉDITO | 44,677 | 62.4% | 13,545,773,328 | 54.73% | 303,193 |
| BANCO BBVA PERU | 11,286 | 15.8% | 3,568,047,836 | 14.42% | 316,148 |
| INTERBANK | 2,373 | 3.3% | 3,067,879,316 | 12.40% | 1,292,827 |
| SCOTIABANK | 2,856 | 4.0% | 2,411,718,980 | 9.75% | 844,439 |
| BANBIF | 426 | 0.6% | 854,981,695 | 3.45% | 2,006,999 |
| BANCO PICHINCHA | 667 | 0.9% | 760,067,055 | 3.07% | 1,139,531 |
| MIBANCO | 2,910 | 4.1% | 186,676,918 | 0.75% | 64,150 |
| CMAC CUSCO | 2,954 | 4.1% | 176,056,705 | 0.71% | 59,599 |
| COMERCIO | 56 | 0.1% | 51,605,775 | 0.21% | 921,532 |
| CMAC PIURA | 505 | 0.7% | 34,952,978 | 0.14% | 69,214 |
| SANTANDER PERÚ S.A. | 4 | 0.0% | 23,888,889 | 0.10% | 5,972,222 |
| CMAC SULLANA | 582 | 0.8% | 22,917,880 | 0.09% | 39,378 |
| CMAC TRUJILLO | 1,195 | 1.7% | 18,775,569 | 0.08% | 15,712 |
| CMAC DE HUANCAYO | 71 | 0.1% | 6,789,467 | 0.03% | 95,626 |
| CRAC RAIZ | 125 | 0.2% | 4,632,590 | 0.02% | 37,061 |
| CMAC MAYNAS | 72 | 0.1% | 4,146,603 | 0.02% | 57,592 |
| CMCP LIMA | 167 | 0.2% | 3,779,200 | 0.02% | 22,630 |
| QAPAQ | 624 | 0.9% | 2,891,859 | 0.01% | 4,634 |
| CMAC DE ICA | 3 | 0.0% | 2,400,000 | 0.01% | 800,000 |
| Total general | 71,553 | 100.0% | 24,747,982,643 | 100.00% | 345,869 |

Elaboración propia, Fuente: MEF

Explicando a mayor detalle, en la tabla 21, obtenemos la participación por Bancos y Cajas del Programa Reactiva Perú, en donde se verifica el número de empresas que obtuvieron el préstamo y el monto del préstamo desembolsado por entidad, junto con el ticket promedio. Hemos resaltado la entidad Banbif, en donde se desembolsaron a 426 empresas de los distintos sectores del Perú, el importe total de S/. 854MM de soles.

En la tabla 22, obtenemos el total de clientes Banbif, considerando los clientes que ya tenían saldo en sus cuentas corrientes por un importe diferente a 0. La tabla muestra el número de clientes y el número de préstamos reactiva por Banca.

Tabla 22.

Total clientes BanBif con saldo diferente de cero al 31/05/2020

| BANCA | N° Clientes | N° Reactiva | % Reactiva |
|----------------------|---------------|--------------|------------|
| BANCA CORPORATIVA | 793 | 316 | 40% |
| BANCA EMPRESA | 1,076 | 603 | 56% |
| BANCA COMERCIAL | 7,235 | 2,348 | 32% |
| BANCA INMOBILIARIA | 173 | 58 | 34% |
| BANCA INSTITUCIONAL | 626 | 8 | 1% |
| NORMALIZACION | 137 | 8 | 6% |
| RECUPERACIONES | 761 | 33 | 4% |
| OTROS | 55 | 0 | 0% |
| Total general | 10,856 | 3,374 | 31% |

Elaboración propia, Fuente: MEF

Esto impactó en un mayor crecimiento del saldo de los créditos al mes de junio 2020 a nivel de todos los bancos, ascendiendo a un importe de S/. 48,142 millones comparado con el año 2019. En la tabla 23 podemos ver el aumento por sector, principalmente en comercio, servicios, construcción y manufactura.

La tasa de crecimiento fue de 34.8%, 29.8%, 29.1% y 14.5% respectivamente. Mientras que los demás sectores no primarios se mostraron dinámicos, podemos destacar que los sectores que también mejoraron fueron pesca, agricultura, energía y minería en comparación con el año 2019.

Tabla 23.*Créditos empresariales por sector económico***Créditos empresariales por sector económico^{1/}**

| Sector | Saldo Millones (S/.) | | Tasa de crecimiento (%) |
|---------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| | Jun-19 | Jun-20 | |
| Agrícola | 7,596 | 9,454 | 24.5 |
| Pesca | 863 | 1,135 | 31.6 |
| Minería | 7,600 | 8,062 | 6.1 |
| Manufactura | 36,238 | 41,476 | 14.5 |
| Energía | 6,691 | 7,877 | 17.7 |
| Construcción | 4,727 | 6,104 | 29.1 |
| Comercio | 35,732 | 48,172 | 34.8 |
| Servicios | 37,730 | 48,981 | 29.8 |
| Turismo | 3,208 | 3,943 | 22.9 |
| Transporte | 12,602 | 17,120 | 35.9 |
| Inmobiliaria | 9,214 | 10,961 | 19 |
| Act. Empresarial | 8,773 | 11,422 | 30.2 |
| Enseñanza | 2,595 | 3,583 | 38.1 |
| Serv. Sociales | 1,339 | 1,951 | 45.7 |
| Otros ^{2/} | 56,259 | 60,988 | 8.4 |
| Total | 193,436 | 232,250 | 2.10 |

*Fuente: BCRP**1/Sociedades creadoras de depósitos**2/Incluye crédito a hogares con fines empresariales, no sectorizados y servicios comunitarios.*

A partir del mes de junio, el BCRP asignó S/. 358.8 millones y culminó con la Fase 1 de Reactiva, por lo que se espera que, en los próximos meses del año 2020, junto con la Fase 2, los créditos y la liquidez del sistema en general, se siga incrementando. La tasa de interés más baja de la primera Fase fue de 0.69% entre las 23 entidades del sistema financiero y la tasa promedio fue de 1.12%, encontrándose por debajo de la tasa de inflación.

De acuerdo a la figura 13, debido al mayor riesgo percibido por el COVID-19, las tasas empezaron a incrementarse en los meses de marzo y abril, sin embargo, este programa ayudó a reducir sustancialmente las tasas de interés en soles, siendo las empresas las más beneficiadas.

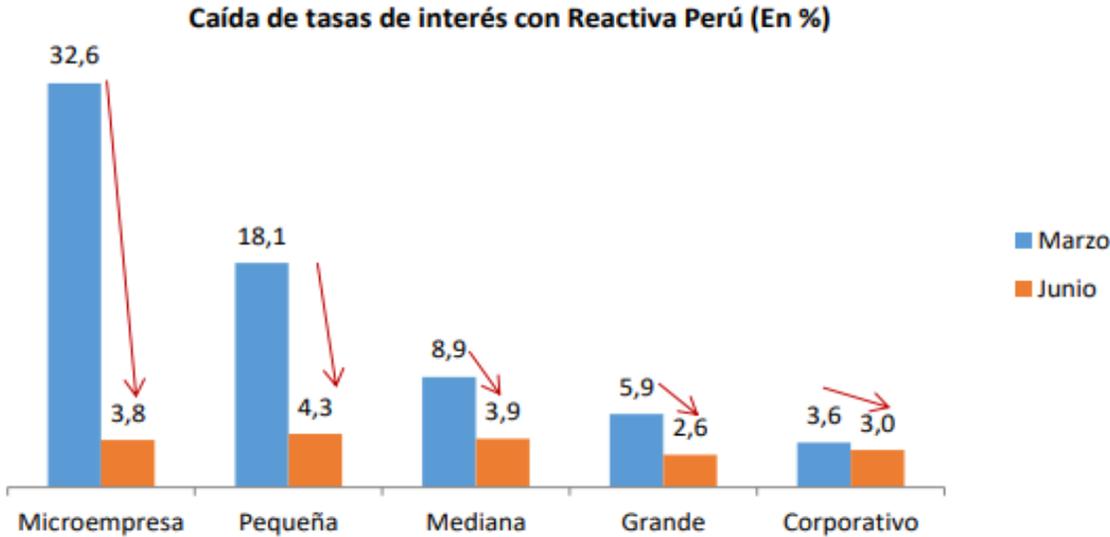


Figura 13. Caída de tasas de interés con Reactiva Perú (En %), comparación marzo-junio 2020

Fuente: BCRP

Con respecto a la Fase 2 de Reactiva, el BCRP la inició en el mes de julio con el importe de S/. 20,616 millones. La tasa de interés fue relativamente más alta que en la Fase 1, llegando a 2.06% entre las entidades del sistema financiero y siendo la tasa de interés promedio de 1.60%; sin embargo, ambas fases lograron cumplir con el objetivo de inyectar la liquidez necesaria al país, ello con la ayuda y gestión de todas las entidades financieras. Esto impactó en más de 100 mil empresas que ascendieron a los créditos y garantías generando 1.7MM de empleos formales en el país.

Además, de las 2 funciones anteriormente expuestas las entidades financieras han ofrecido otros beneficios tanto para las personas naturales como jurídicas, entre ellas encontramos lo siguiente:

- Exoneración de comisiones en cajeros de otros bancos.
- Eliminación temporal de las comisiones de transferencias interbancarias CCE por medio de la modalidad diferida.
- Eliminación temporal de la comisión por retiro de efectivo en cajeros automáticos de otros bancos.
- Fraccionamiento de los intereses a pagar para el caso de las tarjetas de crédito.
- Eliminación de las comisiones de mora y compensatorios para los clientes que se rijan bajo el Oficio Múltiple SBS **11150-2020**.

3.3 Identifique y explique el logro más importante que logró en su empresa, susténtelo con cifras y/o variables cuantitativas.

Con el objetivo de recuperar nuestra participación de mercado, incrementar saldo de pasivos y aumentar la utilidad operativa del Banco, se lanzó a finales del año 2019 una campaña de Pasivos al mando del área que maneja el producto “Productos y Servicios para empresas” y la “Banca Mayorista”.

Aumentar saldos pasivos, le permite al banco incrementar su liquidez, el cual es un ratio importante en el balance de una entidad financiera, esto debido a que es uno de los asientos contables más exigibles.

Esta campaña estuvo dirigida para todos los clientes de la Banca Corporativa, Empresa y Comercial, teniendo como finalidad captar excedentes de los clientes. A estos excedentes se le llaman “cuenta remunerada”, en donde el cliente deposita un importe mínimo requerido y sobre ese importe, el banco le abona al cliente, al cierre de cada mes, los intereses pactados por los fondos inmovilizados durante un periodo establecido, este periodo es comúnmente un mes y luego de ello, la tasa pasiva se re-cotiza de acuerdo a los movimientos del mercado. Los saldos considerados “excedentes” de las empresas deben ser depositados por el cliente en las cuentas corrientes y/o cuentas interamericanas.

Como parte de la campaña se definieron dos estrategias para llegar a la meta pactada, en la que participaban una base de clientes que ya contaban con productos del Banco y una base de “no clientes”, con la idea de afiliarlos. En total se estaba incluyendo a 123 empresas con una facturación mayor a US\$ 30MM anuales, que contaban con un saldo de cuenta corriente mínimo de US\$ 1MM. Esa base fue filtrada por el Ejecutivo de Negocios y el Analista de cada cartera con la finalidad de centrarse en una cantidad de clientes posibles de afiliar y luego de ello, realizar las visitas conjuntas a los clientes seleccionados para incentivar el uso del producto.

El tiempo establecido para la campaña fue de 1 trimestre, desde el mes de octubre hasta diciembre; y participaron todos los colaboradores de cada área. Al inicio nos encontrábamos con US\$ 31MM de saldos en cuenta corriente, logrando que al final se incrementarán saldos en la Banca Mayorista por un total de US\$ 96 MM, teniendo como meta únicamente llegar a los US\$ 42 MM.

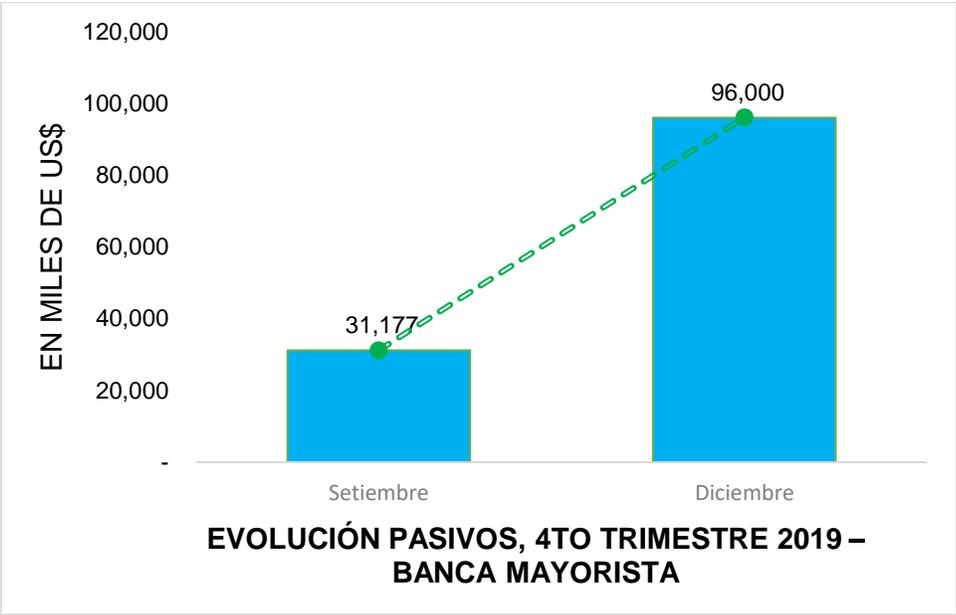


Figura 14. Evolución pasivos, 4to trimestre 2019 - Banca Mayorista

Fuente: *Elaboración propia*

Cabe resaltar, que gracias a esta campaña se lograron afiliar como “clientes Banbif” a 25 nuevos clientes para la Banca Corporativa y se logró incrementar la liquidez en Moneda Nacional, lo cual mejora considerablemente la calificación del Banco frente a la SBS y las clasificadoras de Riesgos.

Como incentivo, el Banco ofrecía 1 viaje a San Andrés - Colombia para 2 personas con todo incluido por cada área de la vicepresidencia. Ganar esta campaña, fue definitivamente uno de los mayores logros en mi empresa como Analista, esto debido a que no únicamente recibías una recompensa o incentivo, sino también porque existía un reconocimiento por parte de la Vicepresidencia y los jefes del área. Ver Anexo XIII.

Asimismo, otros logros importantes relacionados a las funciones diarias, fueron los siguientes:

- **Aprobar el nuevo flujo digital de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para persona jurídica:** Con este nuevo flujo se permitió mejorar el tiempo de atención de 14 días a 2 días y generó una mayor cantidad de cuentas corrientes en el Banco, pasando de un promedio de apertura de 8 empresas a 16 empresas al mes aprox.



Figura 15. Mejora en el producto de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para PJ.

Fuente: Elaboración propia



Figura 16. Mejora en el producto de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para PJ.

Fuente: Elaboración propia

- **Aprobar la reprogramación de clientes corporativos que, debido a la coyuntura actual, necesitaron registrarse bajo el OFICIO SBS 11150:** Se permitió la reprogramación de clientes corporativos en un 100% y se atendió 793 clientes de un total de 810 clientes, de los cuales solicitaron préstamos reactiva por un total de S/. 40.3MM aprox. entre la Fase 1 y 2. Ver detalle tabla 22, correspondiente a la Fase 1.
- **Incrementar en 20% el volumen de pasivos con los clientes corporativos:** Se incrementaron saldos pasivos generando una ganancia de US\$ 96MM para la Banca Mayorista. Detalle en sección 3.3, ver figura 14.
- **Incrementar en 20% el volumen de colocaciones y con mayores spreads (ganancia real):** Se logró un crecimiento de US\$ 120MM en el presente año a comparación de las cifras del año 2019, esto pese a la pandemia del covid-19. Nos encontrábamos fuera de presupuesto en spreads, sin embargo, al transcurrir el tiempo se logró incrementar los spreads, generando una mayor ganancia.

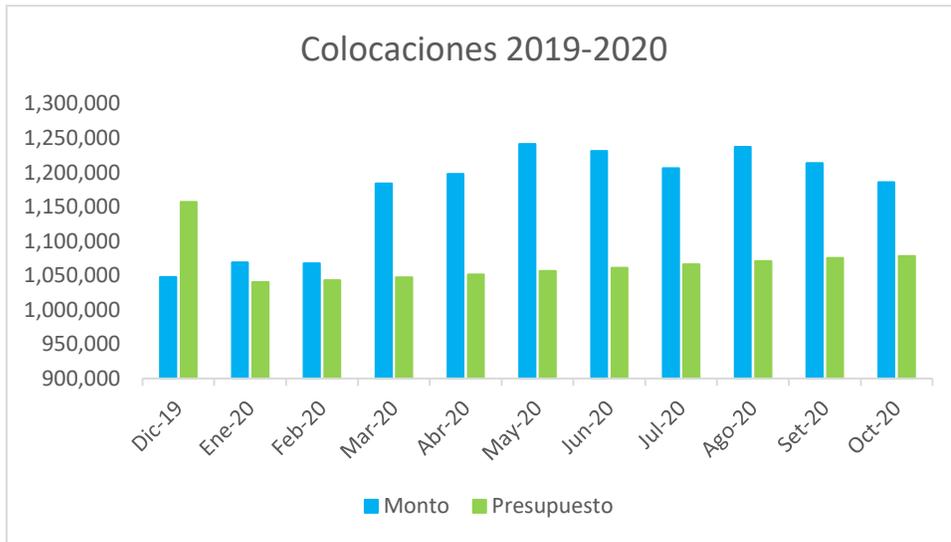


Figura 17. Crecimiento de las colocaciones en el año 2019-2020.

Fuente: Elaboración propia

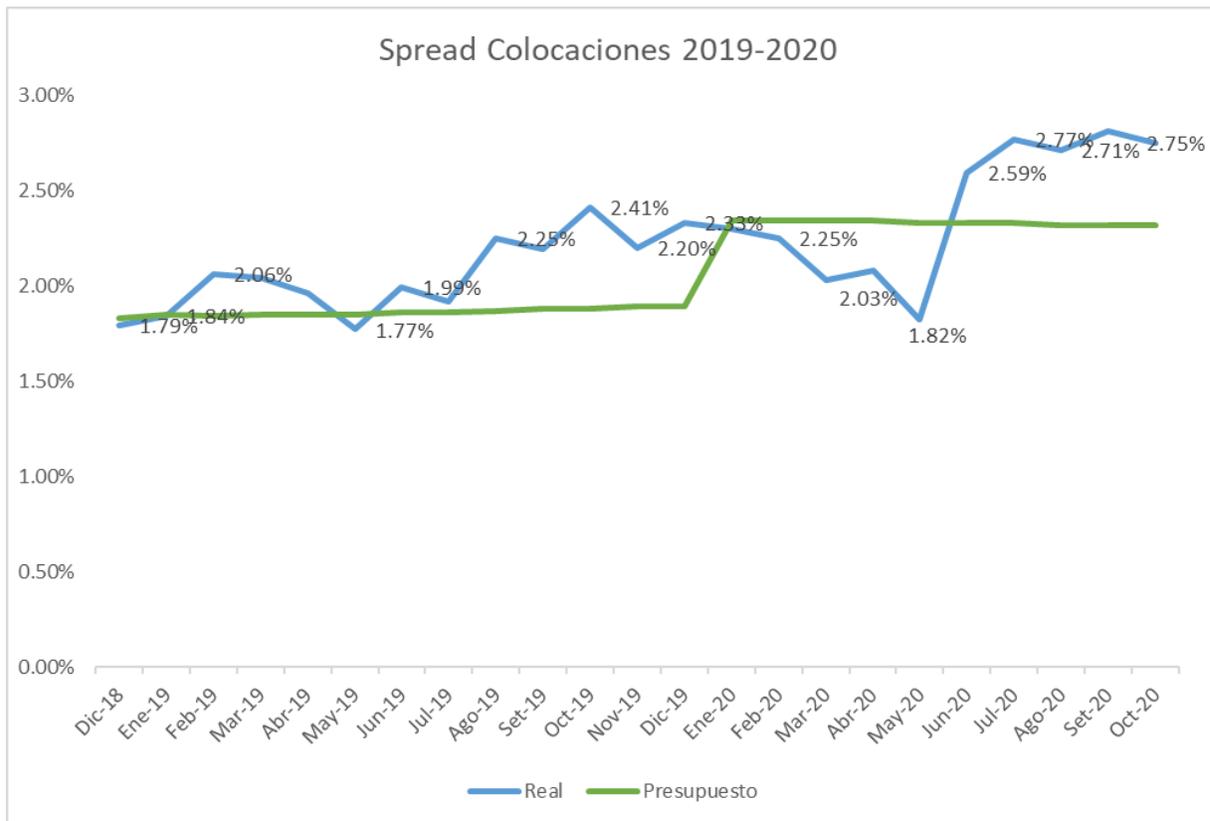


Figura 188. Variación de spreads, año 2019-2020.

Fuente: Elaboración propia

- **Identificar procesos que se puedan mejorar y cambiar en el banco, fomentando comunicación entre áreas interdepartamentales para la toma de decisiones.**

Entre los procesos que se identificaron para mejorar fueron 3 y de acuerdo al siguiente detalle:

- a) Colocar un *middle office* que permita a los ejecutivos centrarse en las funciones comerciales y dejar de lado el trámite operativo.
- b) Brindar herramientas tecnológicas que permitan el registro de las operaciones diarias solicitadas a las áreas de operaciones (*sharepoint*).
- c) Brindar herramientas de *pricing* que permitan al área comercial tener mayor información sobre las tasas que se les brinda a los clientes.

- **Actualizar e incluir en el manual y directiva de tasas las operaciones con tasas de transferencia especiales, mejorando el proceso y el tiempo de desembolsos de crédito:** Con esta directiva, se logró mejorar el proceso de desembolso, disminuyendo el tiempo de atención de 6 horas a 2 horas.



Figura 199. Mejora en el producto de pagarés para P.J.

Fuente: *Elaboración propia*

- **Aprobar el nuevo flujo de desembolsos para persona jurídica, creando el pagare digital debido a la actual coyuntura del Covid-19:** Con este nuevo flujo se permitió desembolsar desde abril 2020, 351 operaciones en la Banca Corporativa y 357 operaciones en la Banca Empresa, sumando un total de 708 operaciones entre las 2 bancas, todas bajo el pagare digital por un importe mayor a S/. 100MM, brindando un

mejor servicio al cliente, ya que con este beneficio el cliente no necesitaba acercarse al banco 2 veces para la atención de un desembolso.

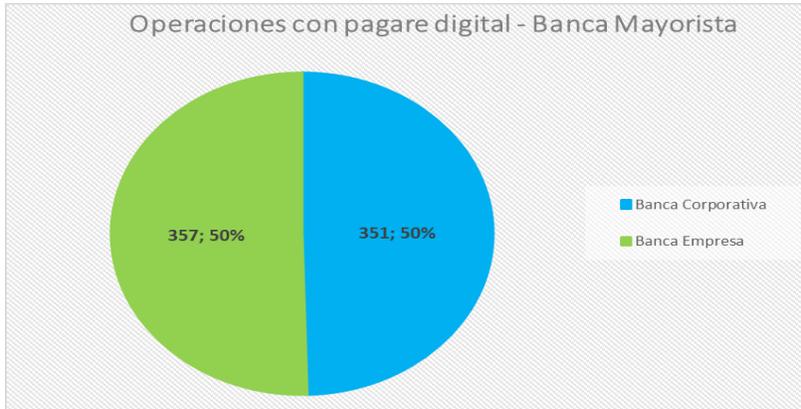


Figura 20. Operaciones con pagare digital – Banca Mayorista

Fuente: *Elaboración propia*

- **Aprobar Prestamos Reactiva como parte de la cartera de negocios corporativa asignada:** Apoyando en la presentación de 316 préstamos reactiva de la cartera corporativa, lo cual benefició a 793 clientes.

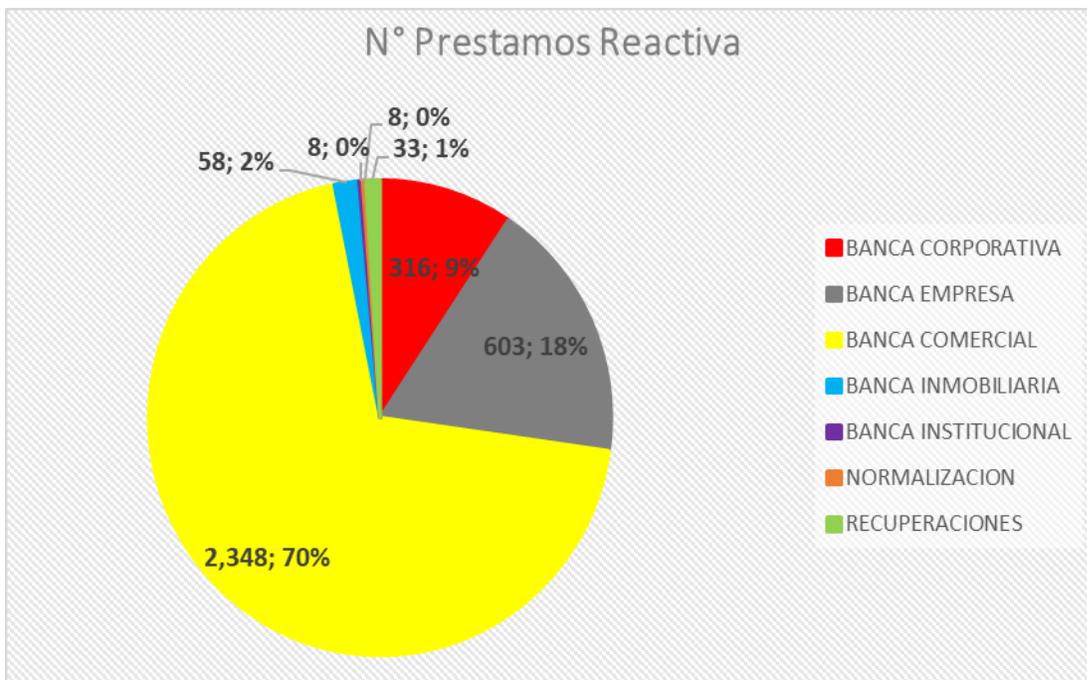


Figura 21. N° de Prestamos Reactiva por banca - Banbif

Fuente: *Elaboración propia*

- **Mantener vigentes los Estados Financieros de las empresas asignadas a la cartera:** Se registraron más de 138 estados financieros que permitieron tanto la evaluación de las reprogramaciones, como los prestamos reactiva y finalmente las líneas de los clientes corporativos. Anteriormente se registraban únicamente 80 estados financieros como máximo.

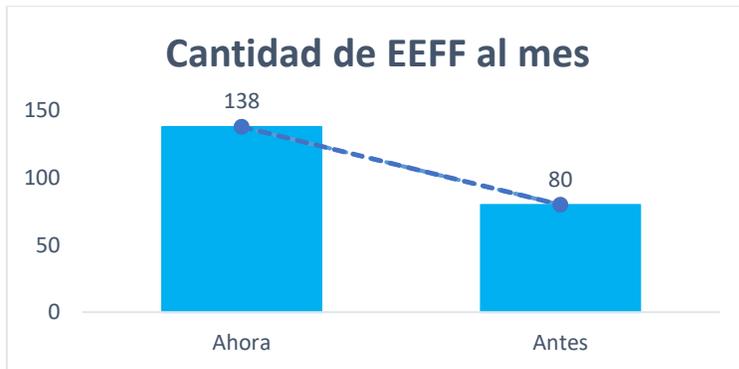


Figura 22. Crecimiento en la cantidad de EEFF registrados debido a la pandemia del COVID-19.

Fuente: Elaboración propia

3.4 Identifique el problema más grave que tuvo que solucionar dentro de las responsabilidades de su cargo, explique cómo lo solucionó, considere todos los elementos del contexto que puedan ser relevantes. (Económico, político, social, histórico, etc.).

Los bancos se encargan de cobrar por los servicios prestados de los productos que ofrecen, por lo tanto, para que una empresa pueda acceder a estos productos, se realiza una evaluación crediticia y un planteamiento de líneas bancarias. Estas líneas casi siempre van acompañadas de una garantía de acuerdo a cada cliente, y son medibles tomando en consideración que tan “reales” puedan ser.

Las garantías reales o mejor conocidas como tangibles son las siguientes:

- Hipotecas: aplicada a bienes inmuebles
- Prendas: aplicada a maquinarias o mobiliario.

- Derechos: contratos de servicios, acciones, depósitos, derechos de concesiones o plazos.

También existen otros tipos de garantías como warrants, fianzas solidarias, fideicomisos de flujos, fideicomisos sobre activos, avales, entre otros.

Teniendo clara la información precedente, se desarrollarán 2 problemas que se agudizaron como impacto del covid-19 en las empresas del sector privado, tomando en consideración que varias empresas sufren consecuencias dependiendo del sector en el que se desarrollan. De acuerdo a Maximize (2019-2020), un 61.2% de las empresas del sector privado paralizaron sus operaciones por la pandemia, siendo el sector automotriz y manufactura los más afectados.

A continuación, en la figura 23, se puede identificar los sectores que han sido más y menos afectados por el covid-19. Siendo los cuadrantes II y III, los sectores menos afectados por la pandemia; entre ellos, salud, agro-exportación, bienes esenciales, entre otros. Y siendo los cuadrantes I y IV los más afectados; entre ellos, automotriz, construcción e inmobiliario, manufactureros, entre otros.

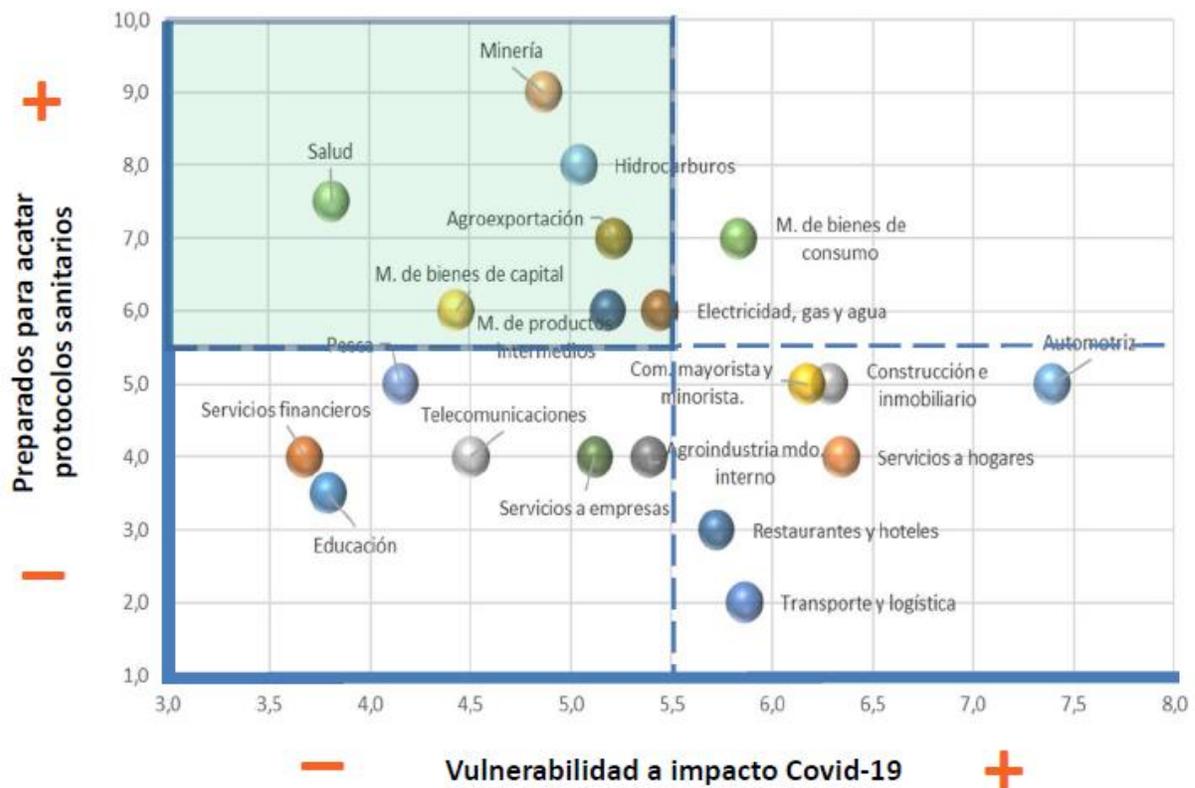


Figura 23. Sectores más y menos vulnerados por el Covid-19

Fuente: *Elaboración propia*

Uno de los problemas más graves que se pueden experimentar en el área comercial de un banco se relaciona bastante a lo que llamamos coloquialmente “la caída de una empresa” o lo que técnicamente se le puede definir como “refinanciar una empresa”. Un ejecutivo de cartera es el primer vínculo con la empresa, por lo tanto, es uno de los primeros en identificar cuando una empresa, no está obteniendo las suficientes ganancias como para cubrir sus deudas a nivel banco. A continuación 2 ejemplos que fueron desarrollados en las responsabilidades del cargo:

- Empresa del sector Automotriz:

Empresa dedicada a la producción y comercialización de neumáticos y otros productos industriales de caucho.

Los principales problemas y/o características con esta empresa fueron los siguientes:

- ✓ Desarrollaban productos que a nivel internacional eran más baratos.
- ✓ Su proceso era muy manual.
- ✓ Caída en las ventas del cliente
- ✓ Contaban con una competencia muy alta (Good-year).
- ✓ No tenían un producto diversificado (únicamente se dedicaban a la fabricación de neumáticos).
- ✓ Importador al 30%.
- ✓ Contaban con un inventario acumulado de años anteriores (se incrementó con el covid-19).

Estos puntos se intensificaron con la pandemia, lo cual originó exceso de inventarios, cierre de planta, incremento de movimientos sindicales, suspensión perfecta a más de 300 trabajadores, entre otros.

Ante este problema, la empresa decidió realizar la liquidación total, lo que originó un refinanciamiento de la compañía.

La solución a este problema fue la hipoteca real, ya que el banco contaba con una hipoteca de terreno por US\$ 30MM y con una deuda de US\$ 8.6MM, por lo tanto, a pesar de que la empresa generó costos de provisiones para el banco, la garantía tenía un valor comercial que permitía cubrir la caída. En estos casos, el banco necesita tener una rápida respuesta, lo cual se ve canalizado por medio del Ejecutivo y Analista de negocio, generando junto con el área legal, un contrato de Fideicomiso sobre activos que le permita blindar el activo para los casos en los que la empresa reciba embargos legales, estos no imposibiliten el cobro de las garantías reales.

- Empresa del sector Manufactura:

Empresa dedicada a la fabricación de artículos plásticos contando con más de 300 productos que brindan soluciones organizativas y utilitarias para el hogar.

Los principales problemas y/o características con esta empresa fueron los siguientes:

- ✓ Tendencias al consumo de menor producto plástico
- ✓ Caída en las ventas del cliente
- ✓ Contaban con una competencia muy alta (Rey Plast)
- ✓ Tenían una lenta rotación de inventarios
- ✓ Contaban con una baja demanda debido a que no eran productos de primera necesidad.
- ✓ Periodo de cobro era menor al periodo de pago.
- ✓ La empresa utilizaba deuda de corto plazo para atender sus necesidades del ciclo operativo, lo cual les imposibilitaba realizar el pago de deudas bancarias a tiempo, y ello les generaba mayores gastos financieros.

La solución fue realizar una operación de reprogramación por la cantidad de deuda del cliente para el re-perfilamiento de la deuda de corto plazo que mantenía con el Banco. La presente operación tenía un plazo de 1 año con cuotas simples reducidas que le permitía al cliente según su flujo de ingresos realizar los pagos mensuales. En adicional, en ese mismo mes se realizó la reducción de líneas de US\$ 2.1MM a US\$1.45MM para ir bajando progresivamente la deuda del cliente frente al banco.

3.5 El conocimiento empírico que haya acumulado, resultado de la observación directa de la situación o problema establecido.

El conocimiento que he acumulado en estos años de aprendizaje en una sola área del banco ha sido bastante enriquecedor, el área comercial de la Banca Mayorista, es un área poco posible de planificar, debido a que los clientes muchas veces necesitan la información o las operaciones con bastante urgencia. Básicamente, el área se maneja de acuerdo a los tiempos de los clientes ya que toda solicitud comienza por parte de ellos.

Considero que la Banca es un área bastante dinámica que genera diferentes casos o problemas a resolver y estos nunca llegan a ser los mismos, lo cual te permite aprender de diferentes situaciones complejas, asimismo, es un área que necesita bastante contacto con muchas áreas departamentales del Banco, entre ellas se encuentran principalmente, la tesorería, riesgos, operaciones, productos y servicios para empresas, comercio exterior, clasificación y seguimiento de cartera, el área de cumplimiento, legal, entre muchas otras; lo

cual también te permite aprender de las demás áreas y de cómo estas manejan sus canales operativos y también prácticos a fin de evitar re-procesos en las solicitudes.

La compañía se preocupa por realizar capacitación continua de los colaboradores que son la primera cara del cliente, por lo tanto, esto me ha permitido no solo aprender de productos y servicios que maneja el Banco, sino también continuar capacitándome en las áreas involucradas con la solicitud del cliente. Por ejemplo, cuando un cliente solicita una operación de mediano plazo, el área comercial necesita obtener documentación financiera, la cual es evaluada por riesgos, sin embargo, para poder defender una operación es importante que el área comercial también tenga el conocimiento financiero necesario. Esto se replica de igual forma con las demás áreas del banco, lo cual te permite obtener una visión más amplia y un aprendizaje global.

Finalmente, la pandemia del Covid-19, nos permitió trabajar un entorno diferente, en el que ocurrieron muchos cambios de pronto, y se tuvieron que implementar nuevas funciones en el puesto, así como rápidas respuestas para generar nuevas maneras de desarrollar la operativa de los productos desde el trabajo remoto. Esto, sin descuidar la cercanía y el continuo contacto con los clientes.

Capítulo IV. Conclusiones empíricas de las situaciones

Podemos concluir que la Carrera de Economía me ha permitido desarrollarme a nivel profesional dentro de una de las mejores compañías para trabajar en el Perú, implementando no solo mis conocimientos teóricos sino también prácticos en el sistema financiero.

Es importante tener en cuenta que nos encontramos en una economía globalizada, la cual está en un constante cambio, y son principalmente esas características las que actualmente las empresas buscan como potencial en un colaborador, ya que son estos entornos cambiantes los que nos permiten seguir aprendiendo y desarrollando las habilidades personales y profesionales. Este año el entorno cambiante giró frente a una pandemia, el Covid-19, el cual no fue previsto por ninguna de las empresas y personas; sin embargo, poderse adecuar a estos cambios es lo que nos ha permitido seguir creciendo tanto en el aspecto personal como en el plano profesional.

El presente trabajo de Suficiencia Profesional, tuvo como objetivo evidenciar la aplicación de los conocimientos adquiridos en USIL detallando cuales son los cursos relacionados a las labores profesionales, y entender cómo es que la economía y sus ramas, permiten a una empresa del sistema financiero como los bancos, generar mayores ingresos para sus accionistas, sin dejar de lado, los puntos importantes como la ética, el buen manejo de los recursos y las rápidas respuestas ante situaciones adversas de crisis mundial.

Asimismo, el trabajo de Suficiencia Profesional nos permitió entender como el Gobierno puede influir ante las funcionalidades de una empresa privada, generando cambios en los procesos y en la atención a los diferentes clientes de acuerdo a sector y nivel de ventas. Los Prestamos Reactiva, autorizados por el Gobierno Peruano, permitieron a muchas empresas colocar liquidez en sus operaciones diarias, generando que la economía peruana no se paralizará frente a los efectos económicos de la pandemia. Así también, contribuyo a la reducción de las tasas de interés en los prestamos regulares tanto para las grandes como pequeñas empresas, asegurando la cadena de pagos y evitando que cayeran los préstamos en ciertos sectores.

Es así, que el presente trabajo explica como las actuales funciones en Banbif me permitieron ser parte de la gestión realizada en las entidades bancarias como beneficio de las empresas en el año 2019-2020, en la que destacó la Reprogramación de muchos préstamos o

financiamientos bancarios, permitió a las empresas y personas a ordenar su flujo, y a obtener un tiempo prudente para solicitar los permisos necesarios para la continuidad del negocio. Mis funciones fueron necesarias para un correcto asesoramiento de las empresas corporativas y para apoyar en la reprogramación de más de S/. 136.8MM de soles como total del sistema financiero. Asimismo, atender parte de los 316 préstamos reactiva del sector corporativo en Banbif.

Ambas funciones fueron parte de la reactivación económica del país, sin embargo, como toda nueva implementación surgieron ciertas exclusiones, préstamos blandos a ciertas empresas que realmente no tenían un gran impacto económico e inclusión de ciertas empresas con irregularidades. A pesar de ello, sería mezquino no reconocer los méritos implementados por el Gobierno Peruano, el cual busco alternativas rápidas para la oportuna inyección de liquidez a la economía, y para que no existiera una abrupta subida de las tasas de interés

Es importante recalcar que también se generaron y explicaron otras funciones adicionales que permitieron el desarrollo de los 2 puntos anteriormente mencionados, entre ellos se encontraron identificar procesos que se puedan mejorar y cambiar en el banco, fomentando comunicación entre áreas interdepartamentales para la toma de decisiones; incrementar en 20% el volumen de colocaciones y con mayores spreads (ganancia real); creando el pagare digital debido a la actual coyuntura del Covid-19 lo cual permitió desembolsos por un total de 708 operaciones; aprobar el nuevo flujo digital de apertura de cuentas corrientes, interamericanas y de ahorro para persona jurídica lo cual redujo el tiempo de trámites; e incrementar en 20% el volumen de pasivos con los clientes corporativos, entre otros.

Finalmente, mis labores también permitieron generar una ganancia a la Banca Mayorista por un total de US\$ 96 MM debido a la Campaña de Pasivos; y de evitar la pérdida de US\$ 8.6MM y US\$ 2.1MM correspondiente a caídas de 02 clientes afectados por la pandemia del covid-19.

Capítulo V. Bibliografía

Aliaga Valdez, C. (2002). *Matemática Financiera, un enfoque práctico (1era edición)*. Colombia: Prentice Hall Hill.

Asbanc Semanal. (2020). Gerencia de Estudios Económicos, Inclusión Financiera. Recuperado de:

https://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ASBANC_Semanal_309.pdf

Baca, G. (2006). *Evaluación de Proyectos (5ta edición)*. México: McGraw-Hill.

Banbif. (2020). Cultura. Recuperado de:

<https://www.banbif.com.pe/home/personas/Cultura-BanBif>

Banbif. (2020). Oficinas Banbif. Recuperado de:

<https://www.banbif.com.pe/personas/Oficinas-BanBif>

Banco Central de Reserva del Perú. (2020). Entidades Bancarias. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/sitios-de-interes/entidades-financieras.html>

BBVA. (2020). ¿Qué es la microeconomía y como ayuda a comprender nuestro mundo? Recuperado de:

<https://www.bbva.com/es/que-es-la-microeconomia-y-como-nos-ayuda-a-comprender-nuestro-mundo/>

Brealey Myers, A. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas (9na edición)*. México: McGraw-Hill.

Diario El Peruano. (2020). MEF: Bancos reprograman deudas por S/ 12,000 millones. Recuperado de:

<https://elperuano.pe/noticia-mef-bancos-reprograman-deudas-s-12000-mlns-93403.aspx>

Diario El Peruano. (2020). SBS: Hasta el 5 de junio el 51% de los créditos bancarios ya habían sido reprogramados. Recuperado de: <https://elperuano.pe/noticia-sbs-hasta-5-junio-51-de-creditos-bancarios-ya-habian-sido-reprogramados-97295.aspx>

Diario Gestión. (2019). Banco Mundial: Más de 10.9 millones de peruanos tienen un cuenta de ahorros. Recuperado de: <https://gestion.pe/tu-dinero/banco-mundial-10-9-millones-peruanos-cuenta-ahorro-233260-noticia/>

Diario Gestión. (2020). Reactiva Perú: 535 empresas recibieron el monto máximo de S/.10 millones, ¿Cuáles son? Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/reactiva-peru-535-empresas-recibieron-el-monto-maximo-de-s-10-millones-quienes-son-noticia/?ref=gesr>

FEPCMAC. (2020). Cajas Municipales reprogramaron créditos por S/ 16,295 millones. Recuperado de: <https://www.fpcmac.org.pe/post/cajas-municipales-reprogramaron-cr%C3%A9ditos-por-s--16-295-millones>

Freire Rubio & Blanco J. (2006). *Prácticas y conceptos básicos de microeconomía (2ª ed.)*. España: ESIC.

García Hoyos, J. (2008). Evaluación económica, financiera y social ¿Cuáles son sus diferencias? Recuperado de: <http://www.equilibrioeconomico.uadec.mx/descargas/Rev2008/Rev08Sem1Art4.pdf>

Guajardo, G. (2008). *Contabilidad Financiera (5ª ed.)*. México: McGraw-Hill Interamericana.

Guajardo, G. (2018). *Contabilidad Financiera (7ª ed.)*. México: McGraw-Hill Interamericana

Gobierno del Perú. (2020). Estadísticas del Programa Reactiva Perú. Recuperado de: <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/834341/Estadi%CC%81sticas Reactiva Peru %CC%81.pdf>

Grupo Financiero Base. (2020). ¿Cuál es la diferencia entre economía y finanzas? Recuperado de:

<https://blog.bancobase.com/cual-es-la-diferencia-entre-economia-y-finanzas>

Kotler P. & Armstrong G. (2017). *Marketing (16ª Ed.)*. México: Pearson Prentice Hall.

Guillén, M. (2006). *Ética en las organizaciones, construyendo confianza*. España: Pearson Prentice Hall.

Maximize. (2020-2021). *Reporte Covid-19, escenarios de impacto económico en los sectores y negocios del Perú*, (56), 55-56.

Ministerio de Economía y Finanzas, MEF. (2020). MEF publica lista de las 71,553 empresas que accedieron al programa "Reactiva Perú" hasta fines de mayo. Recuperado de: <https://www.mef.gob.pe/es/noticias/notas-de-prensa-y-comunicados/6432-mef-publica-lista-de-las-71-553-empresas-que-accedieron-al-programa-reactiva-peru-hasta-fines-de-mayo>

Ministerio de Economía y Finanzas, MEF. (2020). Lista de empresas que han accedido al Programa Reactiva Perú al 29 de mayo del 2020. Recuperado de: <https://www.gob.pe/institucion/mef/informes-publicaciones/675811-lista-de-empresas-que-han-accedido-al-programa-reactiva-peru-al-29-de-mayo-del-2020>

Ministerio de Economía y Finanzas, MEF. (2020). Reactiva Perú. Recuperado de: <https://www.gob.pe/institucion/mef/campa%C3%B1as/1159-reactiva-peru>

Mundo Empresarial. (2019). Reconocimiento "Huella de Carbono". Recuperado de: <https://www.mundoempresarial.pe/empresas-mundo-empresarial/2566-banbif-obtiene-el-reconocimiento-huella-de-carbono-peru-otorgado-por-el-ministerio-del-ambiente.html>

Naresh K. Malhotra (2008). *Investigación de mercados (5ta Edición)*. Un enfoque aplicado. España: Editorial Prentice-Hall.

Naresh K. Malhotra (2020). *Investigación de mercados (6ta Edición)*. España: Editorial Pearson.

Organización Mundial de la Salud. (2019). Brote de enfermedad por coronavirus (COVID-19): orientaciones para el público. Recuperado de:

<https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public>

Organización Mundial de la Salud. (2019). Coronavirus (COVID-19). Recuperado de:

<https://www.who.int/es/health-topics/coronavirus>

Organización Panamericana de la Salud. (2020). La OMS caracteriza a COVID-19 como una pandemia. Recuperado de:

https://www.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=15756:who-characterizes-covid-19-as-a-pandemic&Itemid=1926&lang=es

Parkin, M. (2006). *Microeconomía: Una versión para América Latina (6ta Edición)*. México: Pearson Educación.

Pindyck, R. y Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía*. España: Pearson Educación.

Reinares, P. (2017). *Los Cien Errores del CRM (3a edición)*. Madrid, España: ESIC

Responsabilidad Social Empresarial. (2019). Premios y certificaciones, 1-2. Recuperado de: <https://noticias.rse.pe/?tag=banbif&paged=2>

Revista Economía. (2019). BanBif es reconocido como una de las mejores empresas para trabajar en el Perú. Recuperado de:

<https://www.revistaeconomia.com/banbif-es-reconocido-como-una-de-las-mejores-empresas-para-trabajar-en-el-peru/>

Westerfield Jordan, R. (2009). *Finanzas Corporativas (8va edición)*. México: McGraw-Hill Interamericana.

Sanz, M. J.; Blanco, T. P.; Herrera, J. S. y Esteban, I. G. (2015). *Introducción a la Investigación de Mercados (2a edición)*. Madrid, España: ESIC.

SBS. (2019). Reporte de indicadores de inclusión financiera de los sistemas financieros, de seguros y de pensiones. Recuperado de:

<https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2019/Diciembre/CIIF-0001-di2019.PDF>

Superintendencia del mercado de valores (SMV). (2019). Memoria Anual Banbif. Recuperado de:

https://www.smv.gob.pe/Frm_Memorias.aspx?data=2621C038EC1F2286F1B4681A9C105FF3BFF6119339

SBS, Boletín Semanal. (2020). Reactiva Perú y FAE-MYPE: Provisiones más flexibles para los créditos. Recuperado de:

<https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1110?Titulo=Reactiva%20Per%C3%BA%20y%20FAE-MYPE:%20Provisiones%20m%C3%A1s%20flexibles%20para%20los%20cr%C3%A9ditos>

SBS. (2020). Empresas del sistema financiero podrán reprogramar los créditos de deudores ubicados en zonas de emergencia. Recuperado de:

<https://www.sbs.gob.pe/comunicado/detallecomunicado/idcomunicado/1014>

SBS. (2020). SBS autoriza a las entidades del sistema financiero a efectuar modificaciones a los contratos de créditos para que deudores puedan cumplir con sus pagos. Recuperado de:

<https://www.sbs.gob.pe/comunicado/detallecomunicado/idcomunicado/1015>

SBS. (2020). Medidas de la SBS ante la emergencia sanitaria COVID-19. Recuperado de:

<https://www.sbs.gob.pe/covid-19>

Robbins, Stephen P. y Coulter M. (2017). *Fundamentos de administración (10ma edición)*. México: Pearson Education.

Tiffin, R. (2014). *Executive Finance and Strategy: How to Understand and Use Financial Information to Set Strategic Goals*. USA: Kogan Page.

World Bank. (2019). Financial Inclusion. Recuperado de:

<https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>

Capítulo VI. Anexos

Anexo I. Voluntariado Techo en colaboración con Banbif, periodo 2019.



Fuente: Elaboración propia

Anexo II. Programa de reciclaje Banbif



Fuente: Banbif

Anexo III. Las mejores 60 empresas para trabajar en el año 2019

LAS 60 MEJORES



Fuente: Great Place to Work

Anexo IV. Publicidad de la cuenta de ahorro digital en Banbif



Fuente: Banbif

Anexo V. Disposiciones SBS originadas por el COVID-19 del año 2020

| Tema | Fecha | Norma | Objetivo |
|--|--------------|------------------------------|--|
| Reprogramación de créditos y facilidades | 05.02.2010 | Oficio Múltiple N°5345-2010 | Se faculta a las entidades del sistema financiero a efectuar modificaciones a los contratos de créditos para que deudores puedan cumplir con sus pagos. |
| | 13.03.2020 | Oficio Múltiple N°10997-2020 | Se recordó la vigencia del Oficio Múltiple N° 5345-2010-SBS, descrito anteriormente. |
| | 17.03.2020 | Oficio Múltiple N°11163-2020 | Se extienden facultades a las entidades del sistema financiero para efectuar modificaciones a los contratos de créditos para que deudores puedan cumplir con sus pagos. |
| | 18.03.2020 | Oficio Múltiple N°1260-2020 | Se prorroga por 30 días calendario adicionales el plazo para realizar el protesto de los títulos valores en poder de las entidades bajo su supervisión. |
| | 20.03.2020 | Oficio Múltiple N°11170-2020 | Se especifican medidas prudenciales complementarias relacionadas al estado de emergencia. |
| Funcionamiento y operatividad | 16.03.2020 | Oficio Múltiple N°11160-2020 | Se flexibiliza algunos requerimientos para que las empresas se enfoquen en la continuidad de sus principales procesos y atención de sus clientes, como la suspensión de algunos anexos y reportes, el seguimiento de recomendaciones, etc. |
| | 17.03.2020 | Oficio Múltiple N°11163-2020 | Se autoriza a las entidades supervisadas a realizar sus juntas generales de accionistas con posterioridad al 31.03.2020. Pero también se permite llevar a cabo dichas juntas por medios alternativos. |
| | 19.03.2020 | Comunicado | Se autoriza a las entidades supervisadas a modificar los horarios de atención de sus oficinas a nivel nacional durante la emergencia sanitaria. |
| | 19.03.2020 | Oficio Múltiple N°11167-2020 | Dispone la suspensión de plazos para la notificación de respuesta a los requerimientos y reclamos de los usuarios de los sistemas supervisados. |
| | 27.03.2020 | Resolución N°1268-2020 | Se amplían hasta el 12 de abril de 2020 inclusive, los plazos administrativos relacionados a las funciones y atribuciones de la SBS. |
| | 08.04.2020 | Resolución N°1278-2020 | Ampliación del plazo para adecuarse a las modificaciones del reglamento de tarjetas de crédito y débito hasta el 01.01.2021 |
| Inclusión financiera | 20.03.2020 | Resolución N°1262-2020 | Se amplían los límites de operaciones a realizarse a través de cuentas de dinero electrónico. |
| | 15.04.2020 | Resolución N°1286-2020 | Se amplían los límites de operaciones a realizarse a través de cuentas de las cuentas básicas. |

Fuente: SBS

Anexo VI. Oficio Múltiple N° 11150-2020-SBS



SUPERINTENDENCIA
DE BANCA, SEGUROS Y AFP
República del Perú

San Isidro, **16 MAR. 2020**

OFICIO MÚLTIPLE N° 11150-2020-SBS

Señor
Gerente General
Gerencia Mancomunada
Presente.-

Ref. Medidas prudenciales relacionadas al estado de emergencia nacional (D.S. N° 044-2020-PCM)

Me dirijo a usted ante el estado de emergencia nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote del COVID-19, decretado por el D.S. N° 044-2020-PCM, el que puede ocasionar pérdidas económicas y problemas para que los deudores puedan cumplir con el pago de los créditos minoristas y no minoristas que mantienen con empresas del sistema financiero.

Al respecto, con carácter preventivo, esta Superintendencia considera necesario establecer medidas de excepción que pueden ser aplicadas a los créditos por lo motivos señalados en el párrafo anterior, de acuerdo con el alcance que determine cada empresa del sistema financiero, previo análisis del nivel de impacto sobre su portafolio de deudores.

En ese sentido, las empresas del sistema financiero podrán modificar, de acuerdo con dicho análisis, las condiciones contractuales de las diversas modalidades de créditos a los que hace referencia el párrafo anterior, sin que esta modificación constituya una refinanciación, en la medida que el plazo total de los referidos créditos no se extienda por más de seis (6) meses del plazo original, y que a la fecha de la declaratoria de emergencia los deudores se encuentren al día en sus pagos.

Los créditos que hayan sido objeto de las modificaciones contractuales antes señaladas, además de mantenerse registrados en las cuentas correspondientes del rubro 14 "Créditos" del Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero, deberán ser registrados en la subcuenta 8109.37, subcuenta que deberá ser reportada en el Anexo N° 6 "Reporte Crediticio de Deudores (RCD)". Asimismo, el registro contable de los intereses asociados a dichas colocaciones deberá efectuarse por el método de lo percibido a partir de la fecha de la reprogramación. Esto implicará que se extomen los intereses que a la fecha de reprogramación no hayan sido cobrados.

Tratándose de deudores minoristas, la referida modificación contractual puede efectuarse sin necesidad de preaviso, sujetándose a las disposiciones del artículo 85 del Código de Protección y Defensa del Consumidor, desarrolladas en el artículo 41 del Reglamento de Gestión de Conducta de Mercado del Sistema Financiero aprobado por la Resolución SBS N° 3274-2017 y sus modificatorias. Atendiendo a que se trata de un caso excepcional, la comunicación posterior que debe realizarse, en virtud de lo dispuesto en el artículo antes mencionado, debe considerar que los clientes podrán solicitar que no les sea aplicable la modificación contractual (reprogramación del crédito). Para tal efecto, se debe comunicar el procedimiento a seguir para revertir dicha modificación contractual.

En caso el deudor presente atrasos en sus pagos con posterioridad al cambio de las condiciones contractuales que hace referencia el presente Oficio, se considerará que este registra un incumplimiento, debiendo considerar las posteriores modificaciones contractuales como una refinanciación, de acuerdo con lo





Fuente: SBS

Anexo VII. SBS autoriza a las entidades del sistema financiero para modificación de créditos

SBS autoriza a las entidades del sistema financiero a efectuar modificaciones a los contratos de créditos para que deudores puedan cumplir con sus pagos

Ante la situación de emergencia sanitaria que vive el país la que puede ocasionar pérdidas económicas y problemas para que los deudores puedan cumplir con el pago de los créditos que mantienen con empresas del sistema financiero, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) debe informar lo siguiente:

1. A través del Oficio Múltiple N° 5345-2010-SBS, de fecha 05 de febrero de 2010, la SBS estableció ciertas precisiones relacionadas con la facultad de las empresas del sistema financiero de efectuar modificaciones en los contratos de créditos que no obedezcan a dificultades en la capacidad de pago de los prestatarios, a efectos de que no sean considerados como refinanciamientos.
2. Sobre el particular, y teniendo en consideración la situación que vive el país, la SBS recordó la **vigencia del citado oficio múltiple**, el mismo que podrá aplicarse para la cartera de créditos, precisándose que para estos casos se requerirá que los deudores no hayan presentado atrasos al momento de la declaratoria de emergencia.
3. Los créditos que se reprogramen en el marco de esta norma, además de ser registrados en las cuentas correspondientes del rubro 14 "créditos" del Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero, deberán ser registrados en la subcuenta que deberá ser reportada en el anexo N°6 "Reporte Crediticio de Deudores".

Fuente: SBS

Anexo VIII. Publicidad de las entidades financieras que ofrecieron el beneficio de la reprogramación oficialmente autorizada por la SBS bajo el Oficio Múltiple N° 11150-2020

BCP



Si eres persona natural o pyme,
no tendrás que hacer **ningún pago**
al banco en los próximos dos meses.

BBVA

Nuestro interés es tu bienestar

- ✓ No pagas durante 3 meses
- ✓ Sin intereses adicionales

Aplica a partir del 1 de abril para Tarjetas de Crédito, Préstamos al consumo y Créditos para micro y pequeña empresa.

Si necesitas este beneficio, comunícate con nosotros y te ayudamos.

Banca por Internet
<https://www.bbva.pe/>
(01) 595-0000

Válido de 1 al 30 de abril de 2020

IBK

Es tiempo de salir adelante juntos

Tomamos medidas adicionales ante la extensión de la emergencia

Cero pagos en abril y mayo

0% de interés en las cuotas fraccionadas

12, 24 o 48 meses para pagar

Si tus posibilidades lo permiten, te invitamos a realizar tus pagos a tiempo. Esto contribuye a mantener la cadena de pagos, la continuidad de los servicios, y a apoyar a más peruanos.

Si lo necesitas, puedes acceder a este beneficio. Fraccionaremos los pagos de abril y mayo en cuotas sin intereses: 12 cuotas para el pago mínimo de Tarjeta de Crédito, 24 cuotas para Préstamos Personales, Vehiculares, Créditos Pequeña Empresa y 48 cuotas para Préstamos Hipotecarios.

Conoce las condiciones para solicitar este beneficio a partir del 1° de Abril en interbank.pe/teayudamos o en interbank.pe/ayudamos-a-tu-empresa

#EsTiempoDeEstarUnidos

BANBIF

HOLA #todosnoscuidamos

Si estabas **al día hasta el 14 de febrero**, tú también puedes acceder a la reprogramación de tus cuotas de Tarjeta de Crédito o Préstamos.



BanBif

SCOTIABANK



Hoy nos cuidamos todos
Por eso creamos el **Centro de Apoyo al Cliente**

Donde podrás reprogramar tus deudas de Préstamos Personales, Préstamos Hipotecarios y Tarjetas de Crédito.

Solo escribe a:
centrodeapoyo@scotiabank.com.pe
y solicita tu reprogramación

Fuente: Páginas web oficiales de cada entidad financiera.

Anexo IX. Distribución de los préstamos y la cobertura del Programa Reactiva Perú por sectores

| Sector | Monto préstamo (Miles de S/) | Monto cobertura (Miles de S/) | Nº de beneficiarios |
|--|---------------------------------|----------------------------------|---------------------|
|  Comercio | 9 317 919 | 8 183 807 | 30 211 |
|  Industria manufacturera | 4 237 605 | 3 639 293 | 8 998 |
|  Actividades inmobiliarias, empresariales, alquileres | 3 122 472 | 2 741 332 | 8 491 |
|  Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 2 371 340 | 2 099 257 | 8 344 |
|  Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | 1 215 440 | 1 054 298 | 1 431 |
|  Construcción | 1 140 652 | 1 004 545 | 2 528 |
|  Otros servicios | 995 825 | 892 676 | 4 895 |
|  Hoteles y restaurantes | 544 911 | 484 116 | 3 631 |
|  Minería | 537 173 | 449 117 | 431 |
|  Enseñanza | 478 515 | 403 275 | 822 |
|  Servicios sociales y de salud | 369 283 | 321 751 | 1 246 |
|  Pesca | 176 979 | 153 729 | 180 |
|  Electricidad, gas y agua | 161 607 | 137 495 | 205 |
|  Intermediación financiera | 78 261 | 67 065 | 140 |
| TOTAL | 24 747 983 | 21 631 753 | 71 553 |

Fuente: MEF

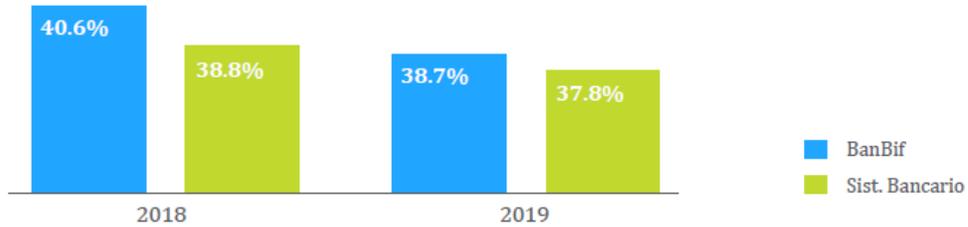
Anexo X. Distribución de los préstamos y la cobertura del Programa Reactiva Perú por departamentos

| Departamento | Monto préstamo (S/ miles) | Monto de cobertura (S/ miles) | Nº de beneficiarios |
|---------------|---------------------------|-------------------------------|---------------------|
| Amazonas | 51 511 | 47 801 | 588 |
| Áncash | 242 906 | 222 992 | 1 813 |
| Apurímac | 79 046 | 72 466 | 746 |
| Arequipa | 1 031 299 | 911 308 | 4 407 |
| Ayacucho | 109 786 | 101 030 | 708 |
| Cajamarca | 340 767 | 305 540 | 1 885 |
| Callao | 933 634 | 805 984 | 1 675 |
| Cusco | 407 070 | 369 154 | 2 960 |
| Huancavelica | 13 444 | 12 428 | 116 |
| Huánuco | 112 359 | 103 110 | 889 |
| Ica | 383 231 | 338 124 | 1 654 |
| Junín | 363 460 | 332 540 | 2 473 |
| La Libertad | 1 006 228 | 882 644 | 3 962 |
| Lambayeque | 494 718 | 440 125 | 2 101 |
| Lima | 17 169 282 | 14 893 151 | 35 451 |
| Loreto | 253 346 | 225 739 | 963 |
| Madre de Dios | 82 609 | 75 771 | 488 |
| Moquegua | 75 900 | 68 885 | 445 |
| Pasco | 45 238 | 40 781 | 337 |
| Piura | 619 922 | 540 049 | 2 118 |
| Puno | 243 785 | 221 189 | 1 542 |
| San Martín | 278 313 | 251 150 | 1 560 |
| Tacna | 186 930 | 168 176 | 1 365 |
| Tumbes | 32 898 | 30 415 | 347 |
| Ucayali | 190 297 | 171 202 | 960 |
| TOTAL | 24 747 983 | 21 631 753 | 71 553 |

Fuente: MEF

Anexo XI. Ratio de Eficiencia Banbif, periodo 2018-2019

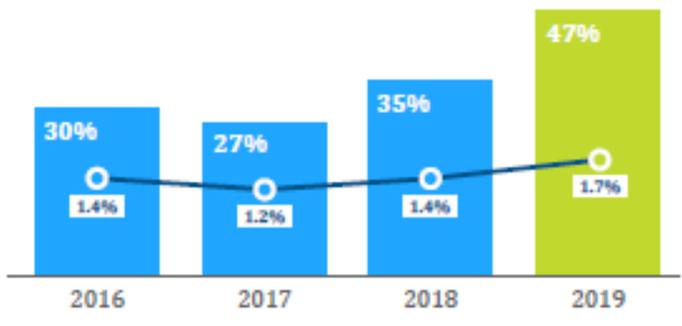
EFICIENCIA
(%)



Fuente: Memoria Anual 2019.

Anexo XII. Utilidad neta y Cuota de Mercado del Banbif, en millones de USD y %, periodo 2016-2019

UTILIDAD NETA Y CUOTA DE MERCADO
(MM de USD y %)



Fuente: Memoria Anual 2019.

Anexo XIII. Campaña Pasivos, periodo 2019-2020

¿CONOCES A NUESTROS GANADORES!



Carlos Ramirez Jimenez
Subgerente de Banca Corporativa
Oficina Principal



Manuel Pinzas Arrosptide
Ejecutivo de Negocios Sr. Banca Empresa
Oficina Principal

¡CAMPAÑA DEL IV TRIMESTRE DE PASIVOS PJ!

¡Felicitaciones a los 5 ganadores!

Cada uno de ellos ganó 1 viaje a San Andrés para 2 personas todo incluido.



Alissa Bazo Pita
Analista Banca Corporativa
Oficina Principal



Jessica Parro Rios
Ejecutivo de Negocio Banca Corporativa
Oficina Principal



Jean Karlo Baca Olivera
Ejecutivo de Negocios Banca Comercial
Sede Cusco La Cultura