**Universidad Nacional Mayor de San Marcos**
**Universidad del Perú. Decana de América**
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela Profesional de Economía

# Asesoría de negocios crédito individual Compartamos Financiera 2023

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

Para optar el Título Profesional de Economista

**AUTOR**

Abner Leví MARÍN CASTAÑEDA

**ASESOR**

Mg. Geiner MARÍN DÍAZ

Lima, Perú

2024



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

**Referencia bibliográfica**

Marín, A. (2024). *Asesoría de negocios crédito individual Compartamos Financiera 2023*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Economía]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

## Metadatos complementarios

| | |
|---|---|
| **Datos de autor** | |
| Nombres y apellidos | Abner Leví Marín Castañeda |
| Tipo de documento de identidad | DNI |
| Número de documento de identidad | 46968134 |
| URL de ORCID | ---------- |
| **Datos de asesor** | |
| Nombres y apellidos | Geiner Marín Díaz |
| Tipo de documento de identidad | DNI |
| Número de documento de identidad | 07163232 |
| URL de ORCID | https://orcid.org/0000-0002-1421-7775 |
| **Datos del jurado** | |
| **Presidente del jurado** | |
| Nombres y apellidos | Hugo Sánchez Díaz |
| Tipo de documento | DNI |
| Número de documento de identidad | 08862928 |
| **Miembro del jurado 1** | |
| Nombres y apellidos | Herminio Grimaldo San Juan Lezama |
| Tipo de documento | DNI |
| Número de documento de identidad | 09323545 |
| **Datos de investigación** | |
| Línea de investigación | D.1.4.1. Sistema Financiero |

| | |
|---|---|
| Grupo de investigación | No aplica. |
| Agencia de financiamiento | Sin financiamiento. |
| Ubicación geográfica de la investigación | Edificio: Facultad de Ciencias Económicas<br>País: Perú<br>Departamento: Lima<br>Provincia: Lima<br>Distrito: Lima<br>Centro poblado:<br>Urbanización:<br>Manzana y lote:<br>Calle: Av. Germán Amézaga s/n<br>Latitud: -12.0578<br>Longitud: -77.0809 |
| Año o rango de años en que se realizó la investigación | 2024 |
| URL de disciplinas OCDE | Economía<br>https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01 |

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú. Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

# ACTA DE SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

Reunidos en EL Salón de Grados de la Facultad de Ciencias Económicas el día sábado 25 de mayo de 2024 a las 17**:15** pm, ante el Jurado presidido por el catedrático **Econ. HUGO SÁNCHEZ DÍAZ** e integrado por los catedráticos Econ. **HERMINIO GRIMALDO SAN JUAN LEZAMA y Econ. GEINER MARÍN DÍAZ**

Se presenta el Bachiller **ABNER LEVÍ MARÍN CASTAÑEDA** para realizar la defensa de su Trabajo de Suficiencia Profesional " **ASESORÍA DE NEGOCIOS CRÉDITO INDIVIDUAL COMPARTAMOS FINANCIERA 2023"** presentada para la obtención del Título Profesional de Economista.

De acuerdo a las normas vigentes el Bachiller después de finalizada la exposición absolvió las preguntas planteadas por los miembros del jurado. Concluida esta fase se suspendió el acto público, a fin de que los señores catedráticos en votación secreta procedieran a la calificación correspondiente

Acto seguido el presidente del Jurado informó que el graduando había sido APROBADO por UNANIMIDAD con el calificativo de DIECISIETE - 17
(Números y letras)

Para dar fe del acto, suscriben la presente acta el Presidente y los Miembros del Jurado a los 25 días del mes de mayo de 2024.

**Eco. HUGO SÁNCHEZ DÍAZ**
Presidente

**Econ. HERMINIO GRIMALDO SAN JUAN LEZANA**
Miembro

**Econ. GEINER MARÍN DÍAZ**

**Asesor**

**Universidad Nacional Mayor de San Marcos**
Universidad del Perú. Decana de América

**Vicerrectorado de Investigación y Posgrado**

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

## CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo GEINER MARIN DIAZ en mi condición de asesor acreditado con la Resolución Decanal N° 000552-2024-D-FCE/UNMSM de la tesis/monografía/informe de investigación/trabajo académico, cuyo título es ASESORIA DE NEGOCIOS CREDITO INDIVIDUAL COMPARTAMOS FINANCIERA 2023 presentado por el bachiller/magíster/egresado/licenciado/estudiante ABNER LEVÍ MARIN CASTAÑEDA para optar el grado/título/especialidad de... ECONOMISTA

CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de 7..% de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del grado/ título/ especialidad correspondiente.

Firma del Asesor _____

DNI: 07163232

Nombres y apellidos del asesor: GEINER MARIN DIAZ



Huelladigital

# Dedicatoria

*A mis padres por motivarme a titularme, esto es posible gracias a ustedes.*

# Agradecimientos

Agradecer a Dios por darme la sabiduría y fuerza para realizar este trabajo de suficiencia profesional, de la misma manera, por darme una familia que siempre me ha apoyado y confiado en mí, dándome ejemplo que todo se logra con esfuerzo.

A mis padres por su motivación constante a alcanzar mis objetivosprofesionales, mis logros se los debo a ustedes, me complace ser su orgullo.

A cada profesor que fue participe de mi formación académica, por todos los conocimientos brindados.

Finalmente, agradezco a mi universidad por acogerme en sus aulas y darme la oportunidad de convertirme en un profesional.

# Índice


1. **Introducción** ..... **1**
2. **Descripción de la entidad** ..... **1**
3. **Actividad** ..... **10**
   - **3.1. Área de la empresa donde desarrolla su experiencia profesional** ..... **10**
   - **3.1.1. Crédito Individual** ..... **10**
   - **3.1.2. Crédito Grupal** ..... **14**
   - **3.2. Problemas importantes presentados** ..... **29**
   - **3.2.1. Descripción del problema** ..... **29**
   - **3.2.2. Participación en la solución del problema: aporte y resultados (evidencia)** ..... **29**
   - **3.3. Bases teóricas de la carrera utilizadas** ..... **30**
4. **Conclusiones** ..... **35**
5. **Bibliografía** ..... **36**

# 1. Introducción

Mediante este informe se explican las funciones realizadas en Compartamos Financiera, empresa dedicada al servicio micro financiero en el Perú, supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

El contenido se enfoca en la experiencia profesional obtenida desempeñando el cargo de Asesor de Negocios, en el área de Créditos Individuales, lo que permitió ampliar mis conocimientos sobre la captación, evaluación de clientes para el otorgamiento de créditos y brindarle un buen asesoramiento al cliente, los criterios tomados en cuenta al instante de definir si otorgar o no un crédito deberían tenerlos bien definidos como fragmento de la política de créditos y el enfoque de riesgos de dicha entidad financiera.

Finalmente, este presente Trabajo de Suficiencia Profesional tiene como propósito, exponer la función del sistema que utiliza la empresa para evaluar a clientes y potenciales clientes.

# 2. Descripción de la entidad

Compartamos Financiera con 30 años de historia, es una empresa peruana que brinda prestaciones financieras que pertenece al Grupo empresarial Gentera de México, con más de 100 agencias y más de 2500 asesores de negocios presentes en 21 regiones del país. Otorgan créditos de micro y pequeños empresarios, para cubrir necesidades de capital de trabajo, de inversión, consumo con sistemas tanto en el área de crédito individual como grupal.

En 1992 un grupo de empresarios arequipeños a través de la ONG Habitad Arequipa impulsó dicho proyecto en el cual fin era propiciar viviendas a personas peruanas migrantes de bajos recursos, para que así tengan una mejor calidad de vida.

Durante el año 1998 surge “Edpyme Crear Arequipa” con el plan de ayudar con el crecimiento de la pequeña y microempresa, ya para el 2009 con la llegada a Lima gracias a socios y cooperantes se convierte en Financiera CREAR. Por la posición en el sistema financiero fue atractivo de gran interés para Compartamos S.A.B de C.V. en México y en el 2011 se integró a Gentera.

En el 2013 renueva su imagen convirtiéndose en Compartamos Financiera enfocado en el crecimiento de sus clientes y en el valor que les da a las personas.

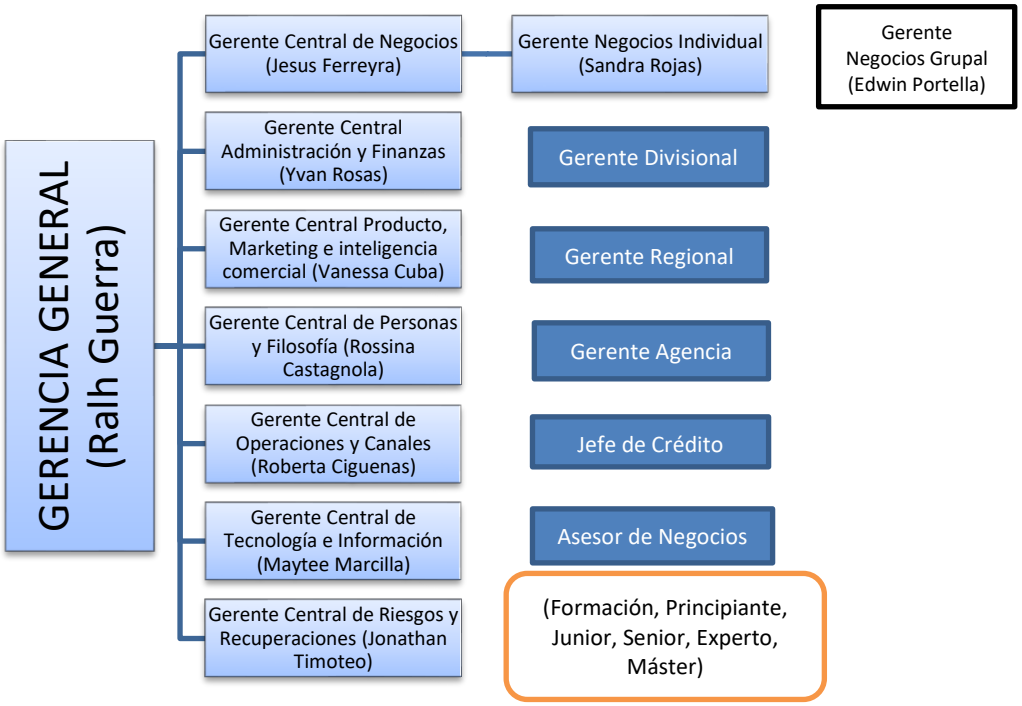
Tiene como **propósito** impulsar los sueños de sus clientes atendiendo sus necesidades financieras con sentido humano. Desde hace más de 3 décadas, ponemos empeño obteniendo así muchas oportunidades que promuevan su desarrollo y el de sus comunidades generando un valor:

Valor social: Ofreciendo oportunidades de inclusión financiera en el menor tiempo posible y compartiendo los beneficios obtenidos con las comunidades donde trabajamos.
Valor económico: Construyendo modelos comerciales innovadores, eficientes y rentables con los que te puedas beneficiar.
Valor humano: Confiando en la persona y en su crecimiento y que a través de la educación financiera utilice soluciones financieras a su favor.

Tiene por **visión** ser líderes en servicios financieros en Perú, ofreciendo servicios de ahorro, crédito, seguros y servicios de pago.

**Misión**: Somos el banco que genera valor social, económico y humano. Estamos comprometidos con la persona, generamos oportunidades de desarrollo en segmentos populares; estas oportunidades se basan en modelos innovadores y eficientes a gran escala contribuyendo a la creación de un mundo mejor.

Figura 1: Organigrama de Compartamos Financiera




Fuente: COMPARTAMOS FINANCIERA, Memoria Anual 2023. Elaboración propia

En noviembre del 2023 compartamos logro atender a 1 millón de emprendedores entre créditos, seguros y ahorros y para el 2026 tiene como meta llegar a los 2 millones de clientes. el portafolio de créditos ascendió a S/. 4,370 millones con un nivel de morosidad de 6.80%. El respaldo de compartamos viene dado por su accionista mayoritario Gentera que es el holding de dicho grupo, cuya principal empresa es el Banco Compartamos con un 80% de colocaciones del grupo, la cual es la entidad líder en el sector micro financiero mexicano.

## Sistema Financiero según la SBS

La "Superintendencia de Banca, Seguros y AFP" se encarga de la regulación y supervisión de los sistemas financieros, para una mejor regulación las clasifica de la siguiente manera:

**Banca Múltiple:** BBVA, BANCOM, BCP, Pichincha, Banco Interamericano de Finanzas, Scotiabank, Citibank, Interbank, Mi Banco, GNB, Falabella Perú, Santander, Ripley, Alfin Banco, Bank of China.

**Entidades Estatales:** Banco de la Nación

**Empresas Financieras:** CrediScotia, Compartamos, Confianza, Efectiva, Qapaq, Oh, Mitsui Auto Finance, Proempresa, Credinka. Estas empresas manejan activos por más de S/. 14,974 millones de soles equivalente a 2.61% en el sistema financiero peruano

**Cajas Municipales:** CMAC (Arequipa, Cusco, Del Santa, Huancayo, Ica, Maynas, Paita, Piura, Sullana, Tacna, Trujillo)

**Cajas Rurales:** CRAC (Cencosud, Los Andes, Prymera, Incasur, Del Centro)

**Otras Empresas Supervisadas:** Cooperativas

Cuadro 1: Utilidades, morosidad y eficiencia Banca Múltiple

**Resultados Banca Múltiple - Diciembre 2023**

EQUILIBRIUM Financiero

| BANCA | Utilidades - Diciembre 2023 | Utilidades - Diciembre 2022 | Variacion % | Créditos - Diciembre 2023 | Créditos - Diciembre 2022 | Variacion % | Morosidad - Diciembre 2023 (%) | Morosidad - Diciembre 2022 (%) | Variacion % | Eficiencia (%) | ROE (%) | ROA (%) | R. Capital Global (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| BCP | 4,664,508 | 4,484,017 | 4% | 117,454,412 | 121,387,258 | -3.2% | 4.21 | 3.96 | 6.3% | 38.58 | 20.69 | 2.61 | 17.54 |
| BBVA | 1,869,103 | 1,912,567 | -2% | 74,840,448 | 73,120,064 | 2.4% | 4.71 | 4.37 | 7.8% | 38.16 | 16.11 | 1.86 | 15.58 |
| Interbank | 900,498 | 1,171,698 | -23% | 46,788,360 | 45,269,603 | 3.4% | 3.54 | 3.03 | 16.8% | 39.34 | 12.32 | 1.33 | 15.27 |
| Scotiabank | 736,925 | 1,425,516 | -48% | 52,532,713 | 57,435,111 | -8.5% | 4.52 | 4.08 | 10.8% | 42.48 | 6.40 | 1.00 | 15.00 |
| citibank | 423,135 | 252,113 | 68% | 1,966,134 | 1,939,812 | 1.4% | 0.00 | 0.00 | 0.0% | 28.58 | 37.40 | 4.99 | 24.61 |
| mibanco | 265,941 | 438,355 | -39% | 13,165,073 | 13,966,295 | -5.7% | 6.35 | 5.57 | 14.0% | 51.99 | 9.64 | 1.59 | 20.17 |
| Santander | 221,271 | 167,285 | 32% | 6,440,025 | 5,891,654 | 9.3% | 1.48 | 1.53 | -3.3% | 34.30 | 18.76 | 2.13 | 17.08 |
| BanBif | 179,873 | 179,373 | 0% | 14,074,617 | 13,671,173 | 3.0% | 3.51 | 3.44 | 2.0% | 49.77 | 10.82 | 0.88 | 14.52 |
| ICBC | 54,095 | 51,726 | 5% | 1,045,313 | 1,169,678 | -10.6% | 0.00 | 0.00 | 0.0% | 31.03 | 11.96 | 2.00 | 39.24 |
| BANCO GNB | 20,084 | 33,517 | -40% | 3,597,180 | 3,440,071 | 4.6% | 3.42 | 3.73 | -8.3% | 66.26 | 2.62 | 0.38 | 15.31 |
| BANK OF CHINA | 18,107 | 2,479 | 630% | 205,942 | 117,280 | 75.6% | 0.00 | 0.00 | 0.0% | 57.52 | 7.34 | 1.52 | 56.66 |
| Bancom | 4,150 | 19,121 | -78% | 1,884,292 | 1,915,371 | -1.6% | 4.08 | 3.73 | 9.4% | 57.80 | 1.04 | 0.18 | 12.49 |
| BANCO PICHINCHA | 631 | 5,059 | -88% | 8,740,861 | 9,338,557 | -6.4% | 6.55 | 5.51 | 18.9% | 42.93 | 0.06 | 0.01 | 12.53 |
| alfin | 214 | -1,538 | 114% | 718,406 | 574,879 | 25.0% | 3.14 | 3.75 | -16.3% | 48.11 | 0.20 | 0.02 | 10.93 |
| Bci | -3,238 | -20,922 | 85% | 928,463 | 212,808 | 336.3% | 1.84 | 0.00 | 0.0% | 80.18 | -0.75 | -0.32 | 47.87 |
| Banco Falabella | -45,801 | 17,012 | -369% | 3,775,335 | 3,941,112 | -4.2% | 7.03 | 4.13 | 70.2% | 48.78 | -4.92 | -0.94 | 18.57 |
| banco ripley | -83,249 | -18,198 | -357% | 1,633,028 | 1,718,032 | -4.9% | 5.76 | 2.92 | 97.3% | 59.69 | -19.75 | -3.72 | 16.36 |
| TOTAL BANCA | 9,226,244 | 10,119,180 | -8.8% | 349,790,601 | 355,108,758 | -1.5% | 4.31 | 3.95 | 9.1% | 40.8% | 14.29 | 1.81 | 16.43 |

Fuente: SBS a diciembre 2023. Elaboración Equilibrium Financiero

Podemos observar en el grafico la variación de la morosidad del 2023 respecto al 2022, Alfin Banco es lo más resaltante su variación se ha reducido un (-16.3%) caso contrario sucedió con Banco Ripley donde la variación aumentó un (+97.3%) respecto al año anterior. De los principales bancos podemos observar que el BCP aumentado un (+6,3%), BBVA un (+7,8%) Interbank (+16.8%) y Scotiabank (+10,8%)

Cuadro 2: Utilidades, morosidad y eficiencia 2023 Financieras

| Resultados Financieras - Diciembre 2023 | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Financieras | Utilidades - Diciembre 2023 | Utilidades - Diciembre 2022 | Variacion % | Créditos - Diciembre 2023 | Créditos - Diciembre 2022 | Variacion % | Morosidad - Diciembre 2023 | Morosidad - Diciembre 2022 (%) | Variacion % | ROE (%) | ROA (%) | Eficiencia (%) | R. Capital Global (%) |
| Compartamos Financiera | 115,048 | 109,724 | 5% | 4,194,324 | 3,642,524 | 15% | 6.80 | 6.27 | 8% | 14.55 | 2.57 | 55.64 | 20.22 |
| CrediScotia | 61,326 | 175,142 | -65% | 2,559,328 | 2,427,874 | 5% | 6.29 | 4.34 | 45% | 7.84 | 2.12 | 45.48 | 25.16 |
| Efectiva Tu financiera | 48,568 | 78,574 | -38% | 1,261,873 | 1,170,790 | 8% | 4.25 | 3.3 | 29% | 14.06 | 3.44 | 33.61 | 24.88 |
| maf | 35,531 | 50,546 | -30% | 1,421,395 | 1,186,394 | 20% | 5.35 | 5.38 | -1% | 12.41 | 2.66 | 59.47 | 15.53 |
| Financiera confianza | 12,019 | 42,810 | -72% | 2,341,219 | 2,259,945 | 4% | 5.32 | 5.78 | -8% | 2.91 | 0.47 | 60.60 | 17.79 |
| Financiera ProEmpresa | -14,091 | 641 | -2297% | 608,518 | 649,652 | -6.3% | 9.82 | 7.43 | 32% | -19.06 | -1.99 | 68.16 | 10.65 |
| QAPAQ | -16,540 | -12,966 | -28% | 306,195 | 335,557 | -8.8% | 8.93 | 5.55 | 61% | -39.24 | -3.76 | 71.96 | 8.70 |
| Financiera CREDINKA | -38,711 | -35,977 | -8% | 412,257 | 605,955 | -32% | 14.17 | 10.65 | 33% | -73.10 | -5.04 | 124.15 | 9.84 |
| Financiera oh! | -84,574 | 32,128 | -363% | 1,680,327 | 1,806,963 | -7% | 9.83 | 5.64 | 74% | -27.44 | -4.09 | 54.13 | 12.72 |
| Total Financieras | 118,576 | 440,622 | -73% | 14,785,436 | 14,085,654 | 5% | 6.84 | 5.54 | 23% | 3.83 | 0.71 | 53.76 | 18.59 |

Fuente: SBS a diciembre 2023. Elaboración Equilibrium Financiero

Podemos ver en el grafico que financiera Confianza ha tenido un buen trabajo de su mora ya que ha reducido en un (-8%) respecto al año 2022, por el contrario la financiera Oh es la que aumentó la morosidad en un (+74%), así mismo vemos que Compartamos Financiera aumentó en un (+8%), es por eso se tomaron varias medidas para poder controlar la mora como: los días martes, miércoles, jueves y viernes se tendría que hacer mora antes solo eran martes y jueves, solo se atenderá un 4% de clientes con riesgo crediticio score “D”, un 14% los Score “C” por agencia, también se prohibió darle crédito alguno sectores como Taller de confección y trabajadores dependientes porque eran los rubros con mayor nivel de mora.

**Clasificación de Créditos según la SBS**

Según la resolución N° 113562008, los créditos pueden clasificarse en:

**Hipotecario:** Crédito destinado para vivienda

**Corporativos:** Negocios donde sus ventas son mayores a S/. 200MM

**Grandes Empresas:** El nivel de ventas son mayores a S/. 200MM y menores a S/. 20MM

**Medianas Empresas:** El nivel de ventas es menor o igual a S/. 20MM, deuda sistema financiero mayor a S/.300 mil.

*Compartamos financiera se enfoca en 3 tipos:*

**Pequeña Empresa:** Aquí el nivel de deuda en sistema financiero es mayor a S/. 20 mil

**Microempresa:** Deuda en sistema financiero hasta S/. 20 mil

**Consumo:** Deuda para gastos ajenos a la fuente ingreso, uso personal.

**Clasificación crediticia:**

De acuerdo a la resolución N° 1136, la SBS clasifica a sus deudores por los días de atraso y por su capacidad de pago.

**Normal:** El cliente esta al día con sus pagos o registra atrasos de hasta máximo 8 días, siempre que no pase de un mes a otro.

**CPP:** los atrasos vienen siendo mayores a 8 días, pero no pasan del mes.

**Deficiente:** los atrasos son mayores al mes, pero no pasan de los 2 meses.

**Dudoso:** Aquí los atrasos son mayores a los 2 meses, pero no sobrepasan los 4 meses.

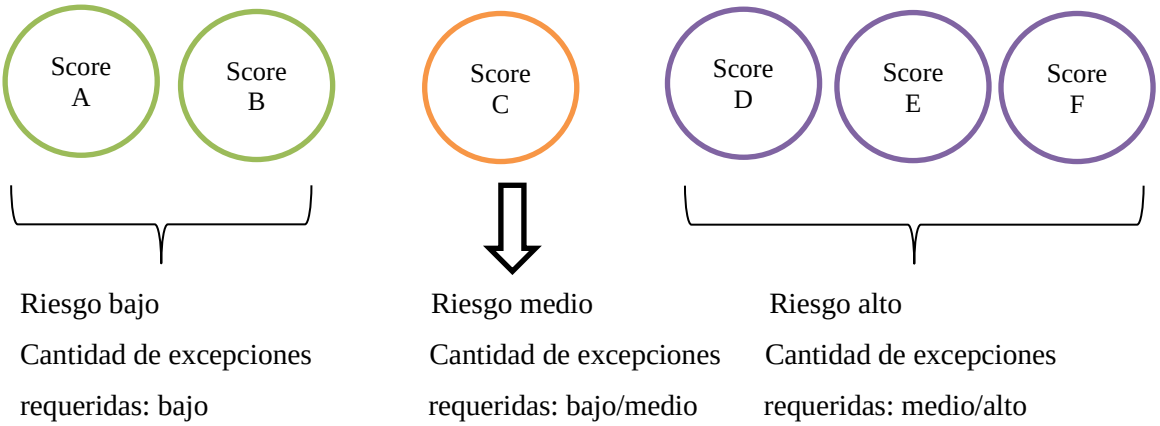
**Pérdida:** En este caso los atrasos superan los 4 meses.

- ***Crédito en castigo:*** *Es cuando el cliente tiene una deuda por cobrar de más de 3 meses de atraso.*
- ***Crédito en cobranza judicial:*** *Ocurre cuando se agotaron los mecanismos conciliatorios, que incluyen nuevas facilidades de pago.*

**Score de aceptación en compartamos financiera.**

Mide el nivel de riesgo que presenta un cliente al momento de ser evaluado de acuerdo con el comportamiento que haya mostrado principalmente en el sistema financiero.

Figura 2: Score de aceptación




Fuente: Compartamos Financiera. Elaboración propia

Figura 3: Score de aceptación en el sistema Kallpa



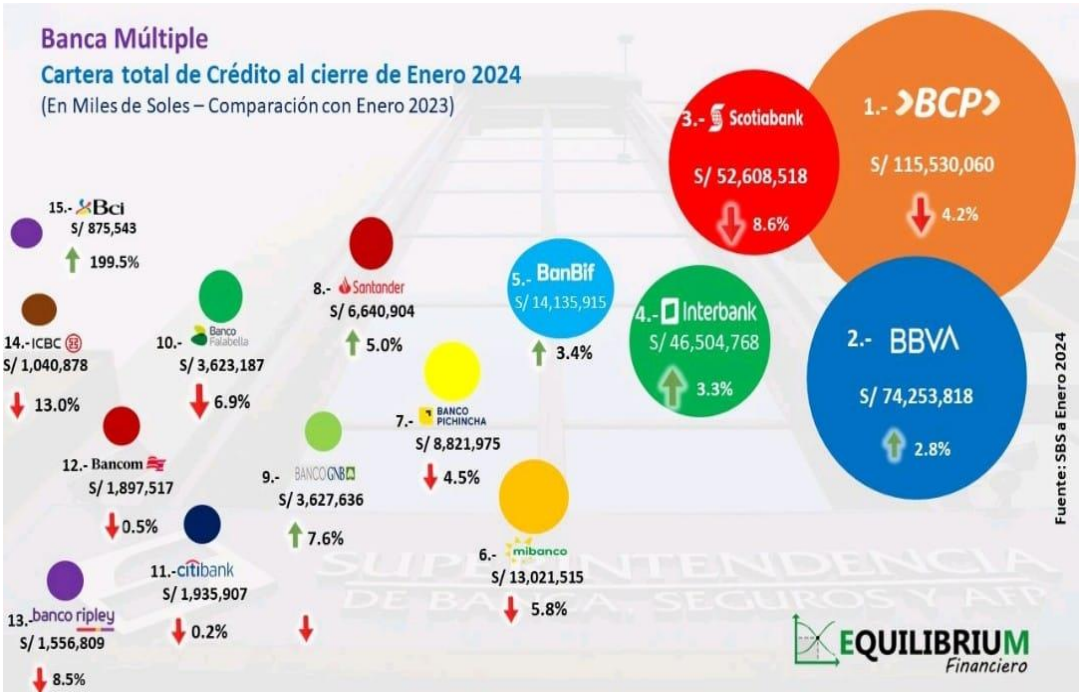

Fuente: Compartamos Financiera

**Cartera total de créditos:**

- **Banca Múltiple**

Respecto al tamaño de cartera de la Banca Múltiple al cierre de enero del 2024, esta Banca abarca 17 entidades las cuales alcanzaron una cartera de S/347,020,446 millones de soles, esto refleja una disminución de (-1.8%) en torno al cierre de enero del 2023 donde la cartera fue de S/353,520,597 millones de soles. Este retroceso se debe a múltiples restricciones que han tenido los bancos al momento de financiar créditos.

Figura 4: Cartera total Banca Múltiple al cierre de enero 2024



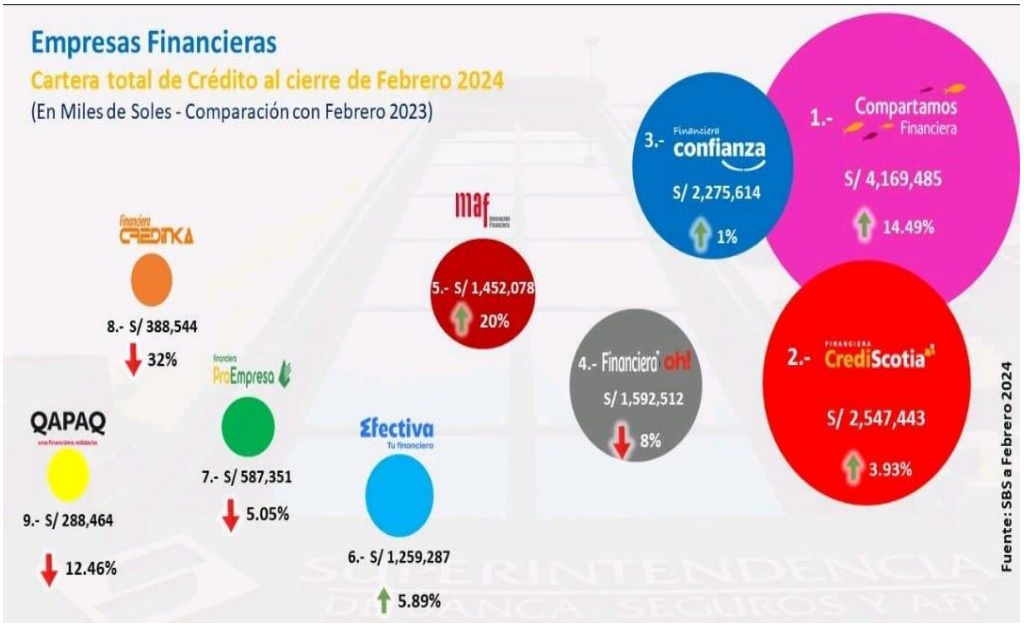

Fuente: SBS a enero 2024. Elaboración Equilibrium Financiero

Como se observa en el grafico las entidades que más han crecido en cartera son: El Banco Bci Perú (+199.5%), Bank of China (+76.8%) y Alfin Banco (+23.8%); asimismo, notamos la disminución de colocaciones de Scotiabank Perú en (-8%), también vemos que los 4 primeros bancos concentran el 83% del total de cartera de créditos de la Banca Múltiple.

- **Empresas Financieras**

Con respecto a las financieras al cierre de febrero del 2024 la cartera de las financieras alcanzó un total de S/ 14,560,778 millones de soles, esto representa un crecimiento de (+4%) respecto a febrero del 2023, donde cerró con un total de S/14,000,260 millones de soles.

Figura 5: Cartera total de las Financieras al cierre febrero 2024



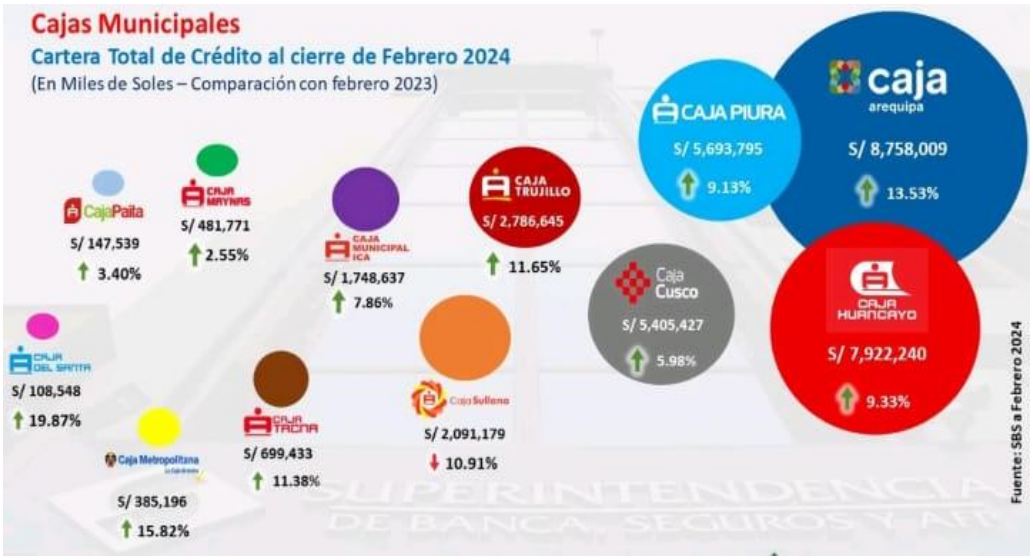

Fuente: SBS a febrero 2024. Elaboración Equilibrium Financiero

Notamos en el gráfico el crecimiento más destacado de cartera de MAF Perú (+20%), seguido por Compartamos Financiera con un crecimiento de (+14.49%) y Efectiva Financiera (+5.89%), asimismo se ve una cartera decreciente de la Financiera Oh en (-8%), también notamos que las 4 primeras financieras concentran un 72% del total de cartera de créditos de las empresas financieras.

- **Cajas Municipales**

Como se puede observar en el grafico al cierre de febrero del 2024 se resalta el crecimiento de cartera de Caja Arequipa (+13.53%), seguido por Caja Trujillo (+11 .65%) y Caja Huancayo en un (+09.33%); por el contrario notamos la disminución de colocaciones de Caja Sullana (-10.91%), asimismo vemos que las 4 primeras cajas municipales concentran un 76% del total de la cartera de créditos de las cajas municipales, lo que hace un total de S/ 36,228,418 millones de soles, esto representa un crecimiento de (+8.45% ) respecto con el cierre de febrero del 2023, donde se obtuvo una cartera de S/ 33,406,612 millones de soles.

Figura 6: Cartera total de Cajas Municipales al cierre de febrero 2024




Fuente: SBS a febrero 2024. Elaboración Equilibrium Financiero

**Competencias directas de Compartamos Financiera:**

Las principales competencias que "Compartamos Financiera" tiene en el mercado microfinaciero son: Mi Banco, Caja Arequipa, Caja Huancayo y Caja Trujillo esto se debe a que dichas entidades manejan tasas bajas y tienen estrategias de marketing, están distribuidas a nivel nacional.

Como luchamos ante dichas competencias:

- ✓ Compartamos diversifica muchos productos de acuerdo a la necesidad del cliente.
- ✓ Mantiene una tasa baja, acorde al mercado
- ✓ Buena atención al cliente, fidelización los cuales recomiendan a potenciales clientes.

# 3. Actividad

## 3.1. Área de la empresa donde desarrolla su experiencia profesional

Este documento contiene la experiencia profesional que he venido desempeñando con el cargo de Asesor de Negocios, en el área de Créditos Individuales en Compartamos Financiera.

El área de créditos individuales se encarga de brindar asesoramiento a clientes pequeños y micro empresarios de manera personal para la obtención de un crédito; este mecanismo financiero permite que una persona adquiera cierta cantidad de dinero en lo utilice en beneficio de su empresa.

### 3.1.1. Crédito Individual

Este tipo de crédito está destinado a personas entre 18 y 70 años de edad, con buena calificación en el sistema financiero, para ser utilizado en los propósitos que tenga el cliente en su negocio.

### Funciones:

**Identificar:**

Material promoción (volantes y formatos)

Zonas estratégicas para la promoción de créditos

**Realizar:**

Actividades de promoción

Búsqueda de nuevos clientes y supervisión de cartera de clientes

Colocación de créditos nuevos y recuperados

**Registrar:**

Datos de contactos de clientes potenciales en el cuaderno de prospectos

En el Sistema Kallpa los prospectos

Las visitas a los clientes en los formatos que corresponden

**Realizar:**

El envío de documentación (fotografía) al supervisor de ventas y jefe de crédito de los documentos solicitados al cliente.

Preparación y exposición adecuada del crédito a sustentar.

**Participar:**

De los comités discutidos en agencia; según lo coordinado entre el Supervisor y el Gerente de Agencia.

**Conocer y Aplicar:**

Las políticas del sistema de Gestión de riesgo

Los lineamientos de oficialía de cumplimiento.

Las políticas de seguridad de la información.

**Aprobación de créditos**

Aprobar los créditos de los que se tiene autonomía

**Mantener**

La cartera controlada, tanto en calificación normal, CPP y mora (mantenimiento e incremento de la rentabilidad de la cartera asignada), seguimiento a los clientes, para así fidelizarlos.

**Tipos de clientes que son atendidos en Compartamos Financiera**

**Comercio:** Compra y vende productos a un precio mayor (bodega, venta de abarrotes, venta de ropa, etc.)

**Producción:** Transformación de insumos en productos (panadería, restaurante, confección de ropa, etc.)

**Servicio:** Venta de un bien intangible (peluquería, hotel, escuelas)

**Dependiente Formal:** Gana por boletas de pago (operario en Gloria, vendedor de Saga Falabella, etc.)

**Dependiente Informal:** Gana por pago directo, sin documento de sustento (ayudante de cocina de un restaurante informal, trabaja como vendedor en el mercado de frutas).

**Tipos de clientes que no se pueden atender en crédito individual:**

- Quienes no residan en el país
- Quienes desarrollen actividades estacionales, esporádicas o prohibidas por CF.
- Quienes no cuenten con negocio, emprendiendo uno o ambulantes móviles.
- Quienes tengan un negocio mancomunado
- Quienes cuenten con incapacidad civil
- Quienes en el S.F cuenten con créditos refinanciados o en cobranza judicial, vigentes o cancelados en los últimos 12 meses.
- Quienes se encuentren en la base negativa de Compartamos Financiera

**Actividades que no se pueden atender ni considerar dentro de la evaluación**

Juegos de azar, campañas políticas, pornografía o prostitución, pesca de enmalle, producción o distribución de medios racistas, producción o comercio de armas o municiones, tabaco como giro principal, bebidas alcohólicas, prestamista, actividades relacionadas a peleas de animales, venta de artículos de segundo uso que no presenten sustento de la procedencia de la compra, etc.

## Productos Financieros más ofrecidos

**Superfacil:** Destinado a "capital de trabajo" y "activo fijo", no requiere propiedad, mínimo 1 año de experiencia en la rama, monto de S/. 1,000 hasta S/. 20,000, plazo desde los 6 meses hasta los 18 meses, copia de DNI, recibo de servicios y sustentos del negocio.

**Efectivo:** Destinado al consumo, gastos no relacionados al negocio del cliente (gastos personales); mínimo 6 meses de experiencia, monto de S/. 1,000 hasta S/. 30,000, plazo desde los 6 meses hasta los 24 meses, copia de DNI, recibo de servicios, ultimas 3 boletas de pago o recibo por honorarios o constancia de trabajo.

**Pyme:** Destinado a capital de trabajo, mínimo medio año en el sector, monto de S/. 1,000 hasta S/. 50,000, plazo desde los 6 meses hasta los 24 meses, copia de DNI, recibo de servicios y sustentos del negocio.

**Fijo:** Destinado a activos fijos, monto de S/. 1,000 hasta S/. 50,000, plazo desde los 6 meses hasta los 36 meses, con garantía hipotecaria hasta 72 meses, copia de DNI, recibo de servicios y documentos del negocio, casa propia o aval, sustento plan de inversión.

**Local comercial:** Para remodelación de inmuebles para el negocio, mínimo 6 meses de experiencia, monto de S/. 1,000 hasta S/. 300,000, plazo desde los 6 meses hasta los 36 meses, montos mayores a 120 mil es obligatorio la garantía hipotecaria, copia de DNI, recibo de servicios y documentos del negocio, sustento plan de inversión.

**Análisis FODA**

Cuadro 3: Análisis FODA

| | |
|---|---|
| **Fortalezas:**<br>✓ Buen clima laboral<br>✓ Tasas de intereses competitivas<br>✓ Prestigio<br>✓ Bim: plataforma digital, donde se realizan pagos, transferencias.<br>✓ Perfectas y buenas instalaciones<br>✓ Entidad sólida y confiable | **Oportunidades:**<br>✓ Potencial de crecimiento<br>✓ Inversión en la financiera<br>✓ Ampliación de la cartera de clientes<br>✓ Diversificación de productos<br>✓ Segmentos de mercados no atendidos e insatisfechos<br>✓ ubicación |
| **Debilidades:**<br>✓ Falta de ofertas de productos de acuerdo a la necesidad del cliente<br>✓ Ausencia de marketing radial o televisivo<br>✓ Falta de difusión masiva | **Amenazas:**<br>✓ Aparición de nuevos competidores<br>✓ Publicidad agresiva de competidores<br>✓ Mercados altamente competitivos |

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 4: Rango de Recategorización Crédito Individual

*Rango de Cartera y Clientes*

| Categorias | Rango de Cartera | Rango de Clientes |
|---|---|---|
| Master | De 2,500,001 a más | De 231 a más |
| Experto | De 2,050,001 a 2,500,000 | De 221 a 230 |
| Senior 1 | De 1,670,001 a 2,050,000 | De 201 a 220 |
| Senior | De 1,260,001 a 1,670,000 | De 181 a 200 |
| Junior 1 | De 850,001 a 1,260,000 | De 141 a 180 |
| Junior | De 450,001 a 850,000 | De 101 a 140 |
| Principiante | De 0 a 450,000 | De 0 a 100 |

Fuente: Compartamos Financiera

El área de crédito individual tiene 7 niveles de recategorización como podemos ver que un asesor principiante de crédito individual tiene una cartera de hasta S/450,000 y un rango de clientes de 0 a 100; va creciendo en cartera y en cliente hasta llegar a ser un asesor máster en donde su cartera es de S/2,500,001 a más y el rango de clientes es de 231 a más.

### 3.1.2. Crédito Grupal

Está conformado por grupos solidarios entre 10 a 20 personas que se garantizan entre ellas, en la actualidad pueden incluir de 2 a 3 hombres por grupo. El **Crédito Súper Mujer** es el que tiene mayor demanda, los prestamos oscilan entre los 1,000 y 10,000 soles, el asesor se reúne con el grupo el cual les explica la metodología y las reglas; asimismo cada cuanto tiempo se realizarán los pagos.

Cuadro 5: Rango de Recategorización Crédito Grupal

*Rango de Cartera y Clientes*

| Categorias | Rango de Cartera | Rango de Clientes |
|---|---|---|
| Platino | Más de 800,000 | Más de 410 |
| Master | Más de 600,001 a 800,000 | De 341 a 410 |
| Senior | Más de 400,001 a 600,000 | De 271 a 340 |
| Junior | De 0 a 400,000 | De 0 a 270 |

Fuente: Compartamos Financiera

Crédito grupal está constituido por 4 niveles de recategorización, donde el menor rango es el asesor Junior con una cartera de hasta S/400,000 y clientes de hasta 270 y en el rango más alto tenemos al asesor Platino con más de S/800,000 en cartera y más de 410 clientes.

Cuadro 6: Medios de pago

| **Pago de cuotas por canales** | | |
|---|---|---|
| **En Apps** | **En Agentes** | **En Ventanillas** |
| BBVA, Scotiabank, Interbank, Bim | Kasnet, BBVA, Interbank | BBVA, BanBif, Scotiabank, Banco de la Nación |

Fuente: Compartamos Financiera. Elaboración propia

Se puede pagar las cuotas desde la comodidad del hogar a través de las Apps del BBVA, Scotiabank, Interbank y Bim; las cuales no generan ningún tipo de comisión, si se paga por agentes Kasnet no genera comisión en cambio el agente del BBVA cobra una comisión de S/2.50 e Interbank cobra S/1.80 de comisión; si pagas a través de las ventanillas el BBVA cobra una comisión de S/5.00, BanBif S/2.50, Scotiabank cobra S/7.00 de comisión y el Banco de la Nación no cobra comisión alguna.

# Caso:

✓ Presentación del cliente:

- **Titular:** MELVA RIVERA SAAVEDRA
- **DNI:** 48567654
- **Actividad que realiza:** Cliente dedicada al servicio de Peluquería y otros tratamientos de belleza, con más de 7 años de antigüedad en el negocio.
- **Ubicación del negocio:** Av. Los Postes Este 246 Mz. I Lt. 06 APV San Hilarión a 3 cuadras y media de la estación Los Postes de la Línea 1 del tren- Distrito de San Juan de Lurigancho Provincia y Departamento de Lima.
- **Unidad familiar:** cliente vive junto a su hermana, quien trabaja de manera dependiente.
- **Propiedad:** No cuenta con casa propia.

✓ Requisitos solicitados:

Foto de DNI, recibo de servicios (agua o luz), boletas de compra o venta de su mercadería, licencia de funcionamiento, Referencias bancarias, documento de terreno.



Cuadro 7: Evaluación de un cliente antes de un crédito




Fuente: Elaboración propia

Del grafico anterior podemos decir que para atender a un cliente se tiene que evaluar su voluntad y capacidad de pago, asimismo ver si el cliente cuenta con patrimonio que vendrían hacer las fortalezas del cliente y por último analizar para qué desea el crédito.

Cuadro 8: Cálculo de ventas

**1.- CÁLCULO DE VENTAS**

| SERVICIO | corte de cabello PV S/15 | | | |
|---|---|---|---|---|
| Descripción del componente / insumo | Tipo | Costo por: | Cantidad por: | Total |
| Gillette (S/16 X 20 UND) | OTROS | S/. 0.40 | 1.00 | S/. 0.40 |
| Gel (s/20 x 1000 ml) | OTROS | S/. 0.20 | 1.00 | S/. 0.20 |
| Cuellera ( s/3 x rollo 2mt) | OTROS | S/. 0.25 | 1.00 | S/. 0.25 |
| Talco (S/. 20 x 200 gr) | OTROS | S/. 0.20 | 1.00 | S/. 0.20 |
| Alcohol (S/10 x 1000 ml) | OTROS | S/. 0.20 | 1.00 | S/. 0.20 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | Costo Materia Prima | | S/. - |
| | | Costo Mano de Obra | | S/. - |
| | | Otros Costos | | S/. 1.25 |
| | | Costo Total | | S/. 1.25 |

Fuente: Elaboración propia

Para hacer el cálculo de ventas nos hemos enfocado en tres productos con mayor demanda en la peluquería que son: corte de cabello, tinte de cabello (rayitos y mechas) y la ondulación. Como podemos ver en el primer gráfico el precio de venta del corte de cabello es de S/15.00

donde los insumos que usa son Gillette que 20 unidades le cuesta S/16.00, el gel que 1000 ml está S/20.00, las cuelleras donde un rollo de 2 metros cuesta S/3.00, el talco que el frasco de 200 gr. Cuesta S/20.00 y el alcohol de 1000 ml a un precio de S/10.00. Cada Gillette es usada para 2 personas, donde su costo unitario es de S/0.40, los 1000 ml del gel duran para 100 personas aprox, donde su costo unitario es de S/0.20, respecto a la cuellera alcanza para 12 personas aprox. teniendo un costo unitario de S/0.25, los 200gr de talco alcanza para 12 personas aprox. Donde su costo unitario es de S/0.20 y por último los 1000 ml de alcohol alcanza para 50 personas aprox. donde el costo unitario es de S/0.20; lo cual arroja un costo total del corte de cabello de S/1.25 centavos de sol.

Cuadro 9: Cálculo de ventas

| SERVICIO | tinte de cabello (Rayitos, mecha) Pv S./80 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Descripción del componente / insumo | Tipo | Costo por: | | Cantidad por: | Total |
| Polvo decolorante (S/. 55 x 500 | OTROS | S/. | 18.33 | 1.00 | S/. 18.33 |
| Tintes (S/. 13.50 x 100ml) | OTROS | S/. | 4.50 | 1.00 | S/. 4.50 |
| Oxigentas (S/ 10.5 x 1000 ml) | OTROS | S/. | 0.53 | 1.00 | S/. 0.53 |
| Bandas (S/8 x 12mt) | OTROS | S/. | 8.00 | 1.00 | S/. 8.00 |
| Papel aluminio (S/.8 x 12mt) | OTROS | S/. | 8.00 | 1.00 | S/. 8.00 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | Costo Materia Prima | | | S/. - |
| | | Costo Mano de Obra | | | S/. - |
| | | Otros Costos | | | S/. 39.36 |
| | | Costo Total | | | S/. 39.36 |

Fuente: Elaboración propia

En el gráfico vemos que el precio de venta del tinte de cabello (rayitos y mechas) es de S/80.00 donde los insumos que utiliza son polvo decolorante 500 gr para 3 personas aprox. le cuesta S/55.00, el tinte 100 ml para 3 personas aprox está S/13.50, las oxigentas de 100 ml para 20 personas aprox cuesta S/10.50, las bandas de 12 mt que alcanza para 1 persona cuesta S/8.00 y el papel aluminio de 12 mt uso para 1 persona tiene un precio de S/8.00. notamos que le costo unitario del polvo decolorante es de S/18.33, del tinte es S/4.50, también vemos el costo unitario de las oxigentas de S/0.53, costo unitario de las bandas de S/8 y por último el costo unitario del papel aluminio de S/8; lo cual arroja un costo total de tinte de cabello de S/39.36.

Cuadro 10: Cálculo de ventas

| SERVICIO | Ondulación Pv S/ 30 | | | |
|---|---|---|---|---|
| Descripción del componente / insumo | Tipo | Costo por: | Cantidad por: | Total |
| Liquido de ondulación+neutralizante(S/42 x | OTROS | S/. 2.10 | 1.00 | S/. 2.10 |
| ligas (S/. 2.5 x 1000 unid) | OTROS | S/. 0.17 | 1.00 | S/. 0.17 |
| canutos (S/.32 x 24 unid) | OTROS | S/. 2.13 | 1.00 | S/. 2.13 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | Costo Materia Prima | | S/. - |
| | | Costo Mano de Obra | | S/. - |
| | | Otros Costos | | S/. 4.40 |
| | | Costo Total | | S/. 4.40 |

Fuente: Elaboración propia

Como podemos ver en el gráfico el precio de venta de la ondulación es de S/30.00 donde los insumos que usa son líquido de ondulación más neutralizante un frasco de 350 ml dura para 20 personas aprox. le cuesta S/42.00, ligas una caja de 1000 unidades para 15 personas le cuesta S/2.50, los canutos cada caja de 24 unidades para 15 personas cuesta S/2.13. notamos que el costo unitario del líquido de ondulación más neutralizante es de S/2.10, de las ligas es S/0.17, también vemos el costo unitario de los canutos de S/2.13; lo cual arroja un costo total de ondulación de S/4.40.

$$Costo\ unitario = \frac{costos\ fijos + costos\ variables + gastos\ de\ administración\ y\ ventas}{total\ de\ productos\ producidos}$$

Cuadro 11: Cálculo de ventas

| PRINCIPALES PRODUCTOS/SERVICIOS | CANTIDAD PRODUCIDA POR PRODUCTO/SERVICIO (COSTEO) | PRECIO VENTA POR | COSTO POR | CANTIDAD PRODUCTOS VENDIDOS POR | TOTAL VENTAS | MARGEN DE VENTA % | VENTAS % | MARGEN DE VENTA PROMEDIO PONDERADO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| corte de cabello PV S/15 | 1 | S/. 15.00 | S/. 1.25 | 12 | S/. 180 | 91.7% | 56.3% | 51.6% |
| tinte de cabello (Rayitos, mecha) Pv S./80 | 1 | S/. 80.00 | S/. 39.36 | 1 | S/. 80 | 50.8% | 25.0% | 12.7% |
| Ondulación Pv S/ 30 | 1 | S/. 30.00 | S/. 4.40 | 2 | S/. 60 | 85.3% | 18.8% | 16.0% |
| 0 | | | | | S/. - | | 0.0% | |
| | | | | | S/. - | | 0.0% | |
| | | | | | S/. - | | 0.0% | |
| | | | | | S/. - | | 0.0% | |
| | | | | | S/. - | | 0.0% | |
| | | | | | S/. - | | 0.0% | |
| TOTAL PRODUCTOS/SERVICIOS | | | | | S/. 320 | | | |
| TOTAL VENTA NEGOCIO | | | | | S/. 320 | | | |

| % PRODUCTOS/SERVICIOS TOMADOS PARA EL CALCULO VENTAS | 100% |
|---|---|

| MARGEN DE VENTA PROMEDIO PONDERADO TOTAL | 80.3% |
|---|---|

Fuente: Elaboración propia

Del cuadro 11 podemos destacar el margen de ventas del corte de cabello que asciende a un 91.7%, el tinte de cabello tiene un margen de venta de 50.8% y la ondulación arroja un margen de ventas de 85.3%; esto garantiza que, si el cliente tiene competencia, este puede jugar con los precios. A mayor margen, mayor potencial de ganancia.

$$Margen\ de\ ventas = costo\ de\ reposición = \frac{\boldsymbol{PC}}{\boldsymbol{PV}} - 1$$

Podemos decir que los microempresarios tienen un buen margen de ganancia, esto vendría a ser una cualidad del micro empresario ya que, sin tener una profesión altamente capacitada, utiliza ciertos criterios que vemos en la universidad para llevar el control de su negocio.

Cuadro 12: Cálculo de ventas

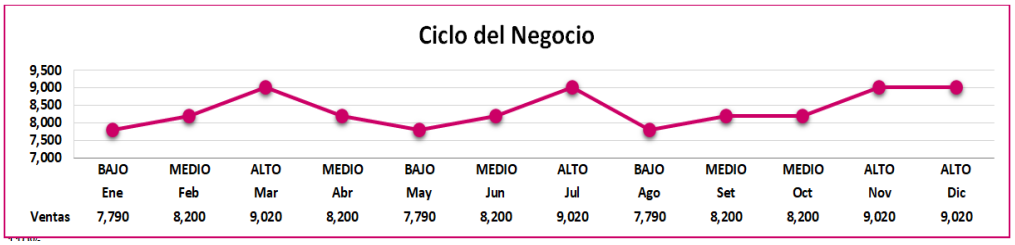
**CALCULO VENTA DIARIA**

| DIAS | VENTAS |
|---|---|
| LUNES | S/. - |
| MARTES | S/. 300.00 |
| MIÉRCOLES | S/. 300.00 |
| JUEVES | S/. 300.00 |
| VIERNES | S/. 400.00 |
| SÁBADO | S/. 400.00 |
| DOMINGO | S/. 350.00 |
| VENTA SEMANAL | S/. 2,050.00 |
| VENTA MENSUAL | S/. 8,200.00 |

**3.- CICLO DEL NEGOCIO**

| MESES | CICLO |
|---|---|
| ENERO | BAJO |
| FEBRERO | MEDIO |
| MARZO | ALTO |
| ABRIL | MEDIO |
| MAYO | BAJO |
| JUNIO | MEDIO |
| JULIO | ALTO |
| AGOSTO | BAJO |
| SETIEMBRE | MEDIO |
| OCTUBRE | MEDIO |
| NOVIEMBRE | ALTO |
| DICIEMBRE | ALTO |

| CICLO | CRITERIO | VARIACIÓN | MONTO MES |
|---|---|---|---|
| MEDIO | IGUAL a 100% | 100% | S/. 8,200 |
| BAJO | MENOR A 100% | 95% | S/. 7,790 |
| ALTO | MAYOR A 100% | 110% | S/. 9,020 |




Fuente: Elaboración propia

De los cuadros anteriores notamos que el cliente trabaja 6 días a la semana donde sus días bajos son los martes, miércoles y jueves en donde tiene una venta de S/300.00 su día medio es el domingo donde tiene una venta de S/350.00 y sus días altos son viernes y sábados donde tiene una venta de S/400.00¸ generando una venta semanal de S/2,050.00 lo que vendría a ser una venta mensual de S/8,200.00, este resultado se toma como mes base o mes de venta media que vienen ha ser los meses de febrero, abril, junio, setiembre y octubre, como mes bajo con una venta de S/7,790.00 tenemos a enero, mayo y agosto, como meses altos con una venta de S/ 9,020.00 tenemos a marzo, julio, noviembre y diciembre. Se observa que el mes base o mes medio representa el 100%, en los meses bajos la venta disminuye un (-5%) y en los meses altos aumenta un (+10%)

Cuadro 13: Cálculo de ventas

**4.- CUADRO DE CAPACIDAD DE PAGO**

| | MEDIO | BAJO | ALTO | PROMEDIO |
|---|---|---|---|---|
| **Total Ventas** | **S/. 8,200** | **S/. 7,790** | **S/. 9,020** | **S/. 8,371** |
| Costo Ventas (Variable) | S/. 1,618 | S/. 1,538 | S/. 1,780 | S/. 1,652 |
| Mano de Obra fija | | S/. - | S/. - | S/. - |
| **Total Costos** | **S/. 1,618** | **S/. 1,538** | **S/. 1,780** | **S/. 1,652** |
| **Utilidad bruta** | **S/. 6,582** | **S/. 6,252** | **S/. 7,240** | **S/. 6,719** |
| Gastos de Administración y Ventas | S/. 1,750 | S/. 1,750 | S/. 1,750 | S/. 1,750 |
| Otros Egresos | S/. 100 | S/. 100 | S/. 100 | S/. 100 |
| Otros Ingresos | S/. - | S/. - | S/. - | S/. - |
| Asignación Familiar | S/. 1,280 | S/. 1,280 | S/. 1,280 | S/. 1,280 |
| **Utilidad neta** | **S/. 3,452** | **S/. 3,122** | **S/. 4,110** | **S/. 3,589** |
| Factor de Corrección | 0.85 | 0.85 | 0.85 | 0.85 |
| **Resultado Final antes de cuotas** | **S/. 2,934** | **S/. 2,654** | **S/. 3,493** | **S/. 3,050** |
| Cuota Compartamos | | S/. - | S/. - | S/. - |
| Cuota Otras Entidades | S/. 1,277 | S/. 1,277 | S/. 1,277 | S/. 1,277 |
| Cuotas Potenciales otras entidades | | S/. - | S/. - | S/. - |
| **Resultado Final** | **S/. 1,657** | **S/. 1,377** | **S/. 2,216** | **S/. 1,773** |

| | | |
|---|---|---|
| **5.- MONTO PROPUESTO** | **S/.** | **10,000** |
| **CUOTA PROPUESTA** | **S/.** | **1,020** |

**6.- CAPACIDAD DE PAGO EN EL PERIODO**

| N° | MESES | CAPACIDAD | TOTAL |
|---|---|---|---|
| 5 | MEDIO | S/. 1,657 | S/. 8,284 |
| 3 | BAJO | S/. 1,377 | S/. 4,131 |
| 4 | ALTO | S/. 2,216 | S/. 8,865 |
| Total | | | S/. 21,281 |
| **Capac. de pago en el periodo** | | | **S/. 1,773** |

Fuente: Elaboración propia

Como podemos ver el cliente genera una venta promedio de S/8,200, en este cuadro lo más representativo sería que en el mes bajo el cliente puede asumir la obligación que está sacando con Compartamos Financiera que es pagar la cuota de S/1,020, en los demás escenarios podemos observar que genera un margen de ganancia es decir genera un ahorro adicional.

Cuadro 14: Flujo de Caja

| I. FLUJO DE CAJA MENSUAL | | |
|---|---|---|
| FLUJO DE CAJA DEL NEGOCIO | | |
| 1. VENTA O INGRESOS (NEGOCIO) | | |
| VENTAS O INGRESOS DEL NEGOCIO | S/. | 8,371 |
| TOTAL VENTAS (1) | S/. | 8,371 |
| MARGEN DE VENTAS | | 80.26% |
| 2. GASTOS Y EGRESOS (NEGOCIO) | | |
| COSTOS DE VENTAS | S/. | 1,652 |
| MANO DE OBRA FIJA | S/. | - |
| TOTAL COSTOS (2) | S/. | 1,652 |
| 3. MARGEN BRUTO (1 - 2) | S/. | 6,719 |
| GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS | S/. | 1,850 |
| 4. MARGEN OPERATIVO | S/. | 4,869 |
| FLUJO DE CAJA DEL CLIENTE | | |
| 5. INGRESOS Y EGRESOS (CLIENTE) | | |
| 5.1 INGRESOS | | |
| OTROS INGRESOS | S/. | - |
| 5.2 EGRESOS | | |
| - ASIGNACIÓN FAMILIAR | S/. | 1,280 |
| - ALIMENTACIÓN | S/. | 800 |
| - ALQUILER DE VIVIENDA / HIPOTECA POR VIVIENDA | S/. | - |
| - SALUD | S/. | 100 |
| - VESTIMENTA Y CALZADO | S/. | 100 |
| - TRANSPORTE | S/. | 100 |
| - IMPREVISTOS | S/. | 80 |
| - SERVICIOS (LUZ, AGUA, TELÉFONO) | S/. | 100 |
| - EDUCACIÓN | S/. | - |
| TOTAL INGRESOS Y EGRESOS CLIENTE (5) | -S/. | 1,280 |
| 6. RESULTADO NETO (4 + 5) | S/. | 3,589 |
| 7. FACTOR DE CORRECCIÓN | S/. | 0.9 |
| 8. RESULTADO NETO CORREGIDO (6 x 7) | S/. | 3,050 |
| 9. CUOTAS COMPARTAMOS FINANCIERA | | |
| CUOTAS VIGENTES COMPARTAMOS | S/. | - |
| CUOTA POR FIADOR DE CRÉDITO INDIVIDUALES | S/. | - |
| CUOTA POR CODEUDORES DE CRÉDITOS GRUPALES | S/. | - |
| TOTAL CUOTAS COMPARTAMOS FINANCIERA (9) | S/. | - |
| 10. CUOTAS OTRAS INSTITUCIONES | | |
| CUOTAS CRÉDITOS DEL NEGOCIO (A) | S/. | 1,277 |
| CUOTAS CRÉDITO HIPOTECARIO (B) | S/. | - |
| CUOTAS POR CRÉDITOS DE CONSUMO (C) | S/. | - |
| CUOTAS POTENCIAL OTRAS INSTITUCIONES | S/. | - |
| TOTAL CUOTAS OTRAS INSTITUCIONES (10) | S/. | 1,277 |
| 11. RESULTADO FINAL (8 - 9 - 10) | S/. | 1,773 |

| II. RESULTADO FINAL SEGÚN CICLO DEL NEGOCIO | | |
|---|---|---|
| MEDIO | S/. | 1,657 |
| BAJO | S/. | 1,377 |
| ALTO | S/. | 2,216 |
| CUOTA PROPUESTA COMPARTAMOS | S/. | 1,020 |

Fuente: Elaboración propia

El ingreso del cliente en un mes es de S/8,371, también se tiene costos de ventas es decir para poder vender S/8,371 se necesita gastos de S/6,719 ahí le aplicamos los gastos administrativos, los gastos de ventas, gastos que genera el cliente para su venta llegando a tener un margen operativo de S/4,869. Si bien el cliente no cuenta con otros ingresos adicionales, respecto a la asignación familiar podemos observar un total de S/1,200, llegando a tener un resultado neto de S/3,589 lo cual genera un resultado neto corregido de S/3,050 para tener un resultado final de S/1,773.

Cuadro 15: Balance General

| III. BALANCE GENERAL | | |
|---|---|---|
| **12. ACTIVO CORRIENTE (AC)** | | |
| - CAJA BANCOS | S/. | 3,000 |
| EFECTIVO | S/. | 3,000 |
| DÉPOSITOS BANCARIOS | S/. | - |
| - CUENTAS POR COBRAR | S/. | - |
| - INVENTARIOS | S/. | 3,500 |
| MERCADERÍAS | S/. | 3,500 |
| OTROS INVENTARIOS | S/. | - |
| - OTRAS CUENTAS ACTIVO CORRIENTE | S/. | - |
| **TOTAL ACTIVO CORRIENTE (12)** | **S/.** | **6,500** |
| **13. ACTIVO NO CORRIENTE** | | |
| - INMUEBLE | S/. | - |
| - MAQUINARIA Y EQUIPOS | S/. | 14,250 |
| - INTANGIBLES | S/. | - |
| - OTRAS CUENTAS ACTIVO NO CORRIENTE | S/. | - |
| **TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE (13)** | **S/.** | **14,250** |
| **14. TOTAL ACTIVO (12 + 13)** | **S/.** | **20,750** |
| **15. PASIVO CORRIENTE (PC)** | | |
| - CUENTAS POR PAGAR | S/. | - |
| - PROVEEDORES | S/. | - |
| - CRÉDITOS BANCARIOS A CORTO PLAZO | S/. | 2,494 |
| - CRÉDITOS CONSUMO | S/. | - |
| - CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS | S/. | - |
| - OTROS PASIVOS CORRIENTES | S/. | - |
| **TOTAL PASIVO CORRIENTE (15)** | **S/.** | **2,494** |
| **16. PASIVO NO CORRIENTE** | | |
| - DEUDA DIRECTA A LARGO PLAZO | S/. | - |
| - CRÉDITOS CONSUMO A LARGO PLAZO | S/. | - |
| - OTRAS OBLIGACIONES A LARGO PLAZO | S/. | - |
| **TOTAL PASIVO CORRIENTE (16)** | **S/.** | **-** |
| **17. TOTAL PASIVO (15 + 16)** | **S/.** | **2,494** |
| **18. PATRIMONIO** | **S/.** | **18,256** |
| **19. TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO (6 + 7)** | **S/.** | **20,750** |

| IV. INDICES FINANCIEROS | | |
|---|---|---|
| **20. INDICADORES DE LIQUIDEZ** | | |
| - CAPITAL DE TRABAJO (AC-PC) | S/. | 4,006.00 |
| - RAZÓN CORRIENTE (AC/PC) > 1.5 | | 2.61 |
| **21. INDICADORES DE ACTIVIDAD** | | |
| - ROTACIÓN (INVENTARIOS/C.PRODUCCIÓN O C.VENTAS) X 30 DÍAS | | 63.55 |
| - FCTO DE CAPITAL DE TRABAJO / CAPITAL DE TRABAJO <= 1 | | 2.5 |
| - FCTO DE CAPITAL DE TRABAJO / INVENTARIOS <= 1.5 | | 2.9 |
| **22. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO** | | |
| CAPACIDAD DE PAGO: (CUOTA PROPUESTA CF) / (RESULTADO NETO CORREGIDO - CUOTAS CF - CUOTAS OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS ) <= 100% | | 57.52 |
| ENDEUDAMIENTO INCLUYENDO CRÉDITO (T. PASIVO+CRÉDITO/PATRIMONIO) <= 1.5 | | 0.136612621 |
| ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL (TOTAL PASIVO/PATRIMONIO) | | 0.136612621 |
| **23. INDICADORES DE RENTABILIDAD** | | |
| MARGEN DE UTILIDAD NETA ((8 - (A + B + C)/INGRESOS OPERATIVOS (1 + 5.1) | | 0.21 |

| V. RIESGO DE SOBRE ENDEUDAMIENTO | | |
|---|---|---|
| **24. DEUDA POTENCIAL EXPOSIC. A RIESGO CREDITICIO** | | |
| POR CRÉDITOS INDIRECTOS O CONTINGENTES | S/. | - |
| POR LÍNEA DE CRÉDITO REVOLVENTE NO UTILIZADA | S/. | - |
| **TOTAL DEUDA POTENCIAL EXPOSIC. A RIESGO CREDITICIO** | **S/.** | **-** |
| **25. CLIENTES CON NEGOCIO** | | |
| CUOTA DEUDA TOTAL (17 + 18 + CUOTA PROPUESTA COMPARTAMOS) / PATRIMONIO | | 0.125821648 |

Fuente: Elaboración propia

El cliente tiene en caja S/3,000 producto de sus ahorros y de la venta del día anterior a la evaluación, en mercadería tiene S/3,500 llegando a tener un total de activo corriente de S/6,500, en maquinaria y equipos que básicamente son los sillones, estantes, televisor, maquinas cortadoras de cabello, tijeras, lavadero, etc. Una valorización de S/14,250, llegando a tener un total de activo de S/20,750. Como podemos ver el cliente solo tiene una deuda con caja Huancayo de S/2,494.

Respecto a los indicadores de ratios:

Capital de trabajo: Es lo que el cliente cuenta en ese momento para seguir gestionando su negocio esto viene a ser S/4,006 para cubrir sus deudas a corto plazo.

Razón corriente: Podemos observar que sale del rango establecido por Compartamos Financiera que es mayor a 1.5 es que el cliente está con liquidez positiva en ese momento ya que sus pasivos a corto plazo son menores a sus activos a corto plazo, es decir el cliente tiene S/2.61 para afrontar cada sol de deuda.

Rotación de inventario: el cliente rota al 100% todo su inventario aproximado dentro de 64 días.

Financiamiento de trabajo: Si bien es cierto está distorsionado respecto a los indicadores ideales que nos da Compartamos, sin embargo, al ser un producto activo fijo no se toma en cuenta.

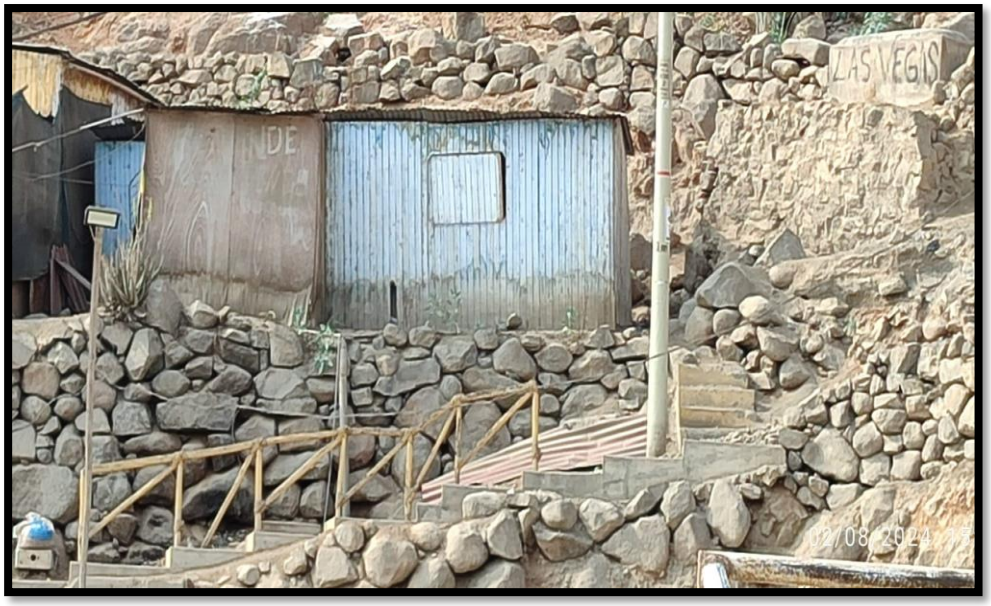
Capacidad de pago: el cliente del 100% de todo su resultado neto utilizó el 57.52%, aún tiene una capacidad de pago disponible de 42.48%.

Margen de ganancia: Después de asumir todas sus obligaciones tiene de ganancia neta un 21%.

Cuota de deuda total: después de asumir todas sus obligaciones para su ganancia, su ahorro del cliente cuanto es lo que está ganando, está ganado un 12%, mayormente esta ratio se compara con la tasa de interés, porqué decimos eso?, ¿pues el cliente de donde nos paga el interés?, nos paga de su ganancia, si nosotros le damos una tasa de 4%, aún tiene capacidad de pago para seguir asumiendo las obligaciones porque tiene un 12% de ganancia.

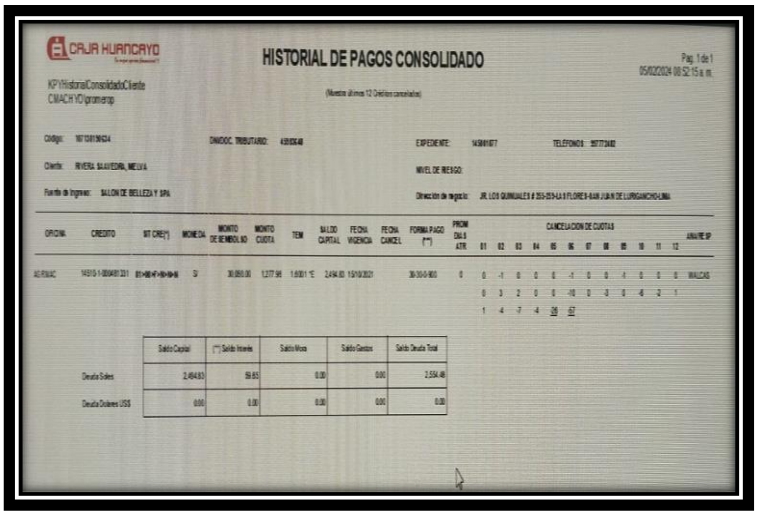
✓ Fortaleza:

Propiedad ubicada en la Agrupación Familiar 10 de Febrero, Sector Las vegas Mz. A Lt. 15 Distrito de San Juan de Lurigancho Provincia y Departamento de Lima – Ref. Mercado Sagrado Corazón de Jesús paradero Posta, Montenegro.




✓ Referencias bancarias:

Trabaja con Caja Huancayo, le dieron en octubre del 2021, paga de manera puntual, a la fecha le quedan solo 2 cuotas para culminar dicho préstamo.



✓ Riesgo del negocio:

**¿Cómo funciona el negocio? – gestión del negocio:**
La cliente abre a las 9:00 am hasta las 10:00pm, cuando hay mucha demanda eventualmente contrata una ayudante
Análisis de la competencia a su negocio y su entorno:
Analizando la zona encontramos 2 competencias cercanas, las demás son barberías que no son competencia directa; además la Sra. Tiene una amplia cartera de clientes.

**¿Cuáles son los riesgos del negocio?**
El negocio está expuesto a robos, extorsiones, incendio.
La reducción del riesgo es que cuenta con cámaras de seguridad, hay una comisaría cercana a 4 cuadras aprox. (comisaría La Huayrona), como el negocio está ubicado en una av. grande es de fácil acceso para la llegada de los bomberos.

**Experiencia del titular en el negocio:**
Cliente viene laborando desde julio 2011, además se viene capacitando constantemente para estar actualizada en la moda.

**Monto solicitado y plazo:** 10 mil a 12 meses

**Describir el plan de inversión indicado por el cliente.**
Cliente desea comprar un activo fijo específicamente una máquina de depilación Opt Shr de luz pulsada intensa valorizado en S/.12, 500.




**¿Cuáles son los beneficios del plan de inversión en el negocio y/o en la unidad familiar?**
Va a tener otro ingreso adicional y es novedad para sus clientes y público en general

**Determinar cuál es el aporte y determinar cómo se obtuvo o explicar las razones por las que no hay aporte**
El plan de inversión es de S/12,500, nosotros le hemos dado S/10,000; el aporte del cliente es de S/2,500 lo ha obtenido de sus ahorros.

**Cruce de Información**

En un día la cliente vende entre S/.300.00 y S/.400.00, según el muestreo que le realizamos de ese día de la evaluación el cliente tiene S/.300.00; por lo tanto, coinciden las ventas diarias eso nos da entender que efectivamente el cliente nos dice la verdad.

También hemos cruzado a través de las boletas de venta en la cual vemos los precios de los servicios que ofrece.

Asimismo, se preguntó a los clientes que se encontraban en ese momento sobre los precios del servicio que se iban a realizar, esta información coincide con lo dicho en la evaluación por la cliente.

**Decisión del caso**

Después de analizar la evaluación cualitativa y cuantitativa de la cliente, vemos que la cliente tiene buenas referencias bancarias y personales también cuenta con un inmueble que vendría a ser una fortaleza, a manejado monto hasta S/30,000 lo cual lo viene pagando puntual, está en deuda decreciente que no tendría ningún problema de cubrir nuestra obligación.

Se concluye que la cliente cuenta con capacidad y voluntad de pago para asumir el préstamo con nosotros, sin ningún inconveniente, se da por hecho la aprobación del crédito con el visto bueno del jefe de crédito.

## 3.2. Problemas importantes presentados

### 3.2.1. Descripción del problema

Compartamos financiera no tiene un plan de marketing bien estructurado pues, al ser una empresa competitiva en el mercado, necesita desarrollar un sistema de marketing para lograr posicionarse como empresa líder del sistema financiero.

Otro problema que se suscita es que hay muy pocos jefes de créditos para abastecer la aprobación de los créditos, por agencia solo existen 2 jefes de créditos cada uno con 10 asesores en promedio, son pocas las agencias que tienen 3 jefes de crédito.

Tercer problema: Compartamos financiera carece de cajeros automáticos

### 3.2.2. Participación en la solución del problema: aporte y resultados (evidencia)

Para el primer problema:

- ✓ Se recomienda hacer campañas publicitarias tanto nivel televisivo como radial.
- ✓ Mandar hacer carteles gigantografías y colocarlos en puntos estratégicos como mercados, paneles publicitarios, estaciones del tren.
- ✓ Afiches para bodegas y volantes informativos

Para el segundo problema:

- ✓ Se recomienda aumentar el número de jefes de créditos a 4 para así tener una mayor rapidez en las aprobaciones de los créditos u otras cosas que necesiten del apoyo de ellos.

Para el tercer problema:

- ✓ En cada ciudad con mayor demanda de clientes se instalen cajeros automáticos para que los clientes puedan retirar su dinero sin tener que ir a las oficinas de la entidad.

## 3.3. Bases teóricas de la carrera utilizadas

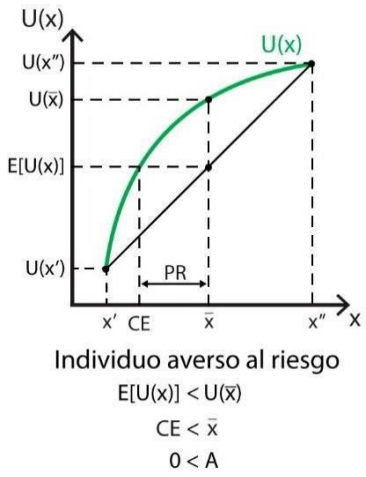
Este documento posee como "base teórica" a las teorías de la Incertidumbre, Aversión al Riesgo, cursos como Costos y Presupuestos y Análisis Financieros, ya que son muy utilizados en el rubro financiero y la inversión. Toda persona en la vida cotidiana al momento de tomar una decisión entra en un punto de incertidumbre la cual le genera un riesgo; pues las personas sienten un malestar ante estado incierto ello conlleva a que puedan pagar un monto para mitigar dicha incertidumbre.

Según Nicholson, W. (2007). Teoría Microeconómica. Principios básicos y aplicaciones.

### Aversión al riesgo

Es la primacía de un inversionista por eludir una incertidumbre en sus inversiones financieras, dada esta postura frente al riesgo los individuos dirigen su cartera de inversión a activos financieros más seguros, dando resultados poco rentables.

Figura 7: Individuo averso al riesgo.




Fuente: Policonomics, aversión al riesgo.

Dicho suceso de la aversión al riesgo genera un grado de rechazo al riesgo por parte de un individuo que invierte en el área de finanzas. Una persona ante una situación de aversión al riesgo puede tener una actitud de ser neutral frente al riesgo o ser propenso al riesgo.

Es así que el trabajo de un "Asesor Financiero" al momento de evaluar el riesgo a un cliente es muy decisivo.

Podemos decir entonces que la aversión al riesgo se da cuando se presentan dos opciones al momento de hacer una inversión.

**Averso al riesgo**

Decimos que un individuo es averso al riesgo cuando la mayor parte de sus decisiones son para aquellas que generan menor riego, esto no indica que siempre las situaciones arriesgadas sean descartadas. Podemos expresar en el área de las inversiones financieras que la aversión al riesgo asocia que las alternativas más arriesgadas tienen que ir de la mano con un alto nivel de rentabilidad para que sean opciones elegibles.

**Riesgo neutro**

En este caso los individuos son insensibles al riesgo durante un juego justo, entre tomar una decisión arriesgada y no arriesgada. teniendo una función de utilidad lineal.

1 era derivada $v'(c) > 0$

2 da derivada $v''(c) = 0$

**Riesgo bajo**

Los individuos con un nivel elevado de aversión al riesgo eligen las opciones financieras menos arriesgadas con una baja rentabilidad, pero más seguro. A modo de ejemplo tenemos las letras del tesoro, planes de pensiones que invierten en renta fija pura o activos monetarios a corto plazo.

Por lo general su cartera de esta inversión tendrá un balance de máximo 30% renta variable y 70% renta fija o incluso mayor de renta fija. Es decir, el individuo prefiere una renta segura por encima de una renta insegura.

1 era derivada $v'(c) > 0$

2 da derivada $v''(c) < 0$

**Riesgo alto**

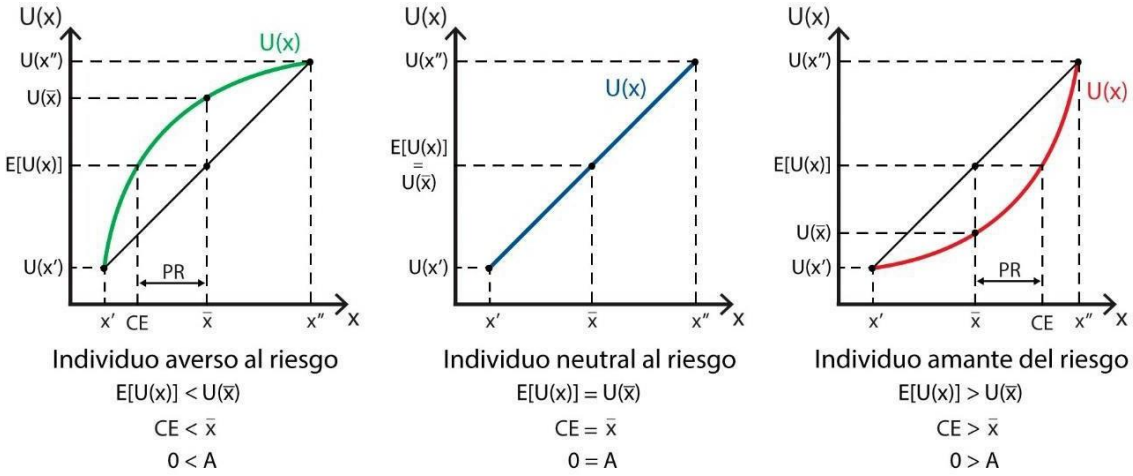
En situaciones más arriesgadas eligen productos con alto grado de incertidumbre incluso conociendo que son más inestables y que las pérdidas están dentro de la posibilidad. Algunos ejemplos son los bonos, encaje y fondos de inversión.

Las carteras de inversiones generan un balance de 70% renta variable y 30% renta fija o incluso mayor renta variable. Es decir, el individuo siente satisfacción, utilidad, placer o beneficio sintiendo riesgo, prefiere una opción arriesgada sobre una opción segura.

1 era derivada $v'(c) > 0$

2 da derivada $v''(c) > 0$

Figura 8: Aversión al riesgo.




Fuente: Policonomics, aversión al riesgo

**Aversión al riesgo y seguros**

Un individuo adverso al riesgo está dispuesto a pagar por asegurarse. Existe un costo asociado a la aversión (costo de riesgo). A mayor aversión, mayor será el costo de riesgo.

Ejemplo:

Supongamos que su riqueza inicial es 100 soles, existe un 50% de probabilidad de perder 36 soles y su función de utilidad es $\mu = \sqrt{x}$

a) ¿cuánto cobraría la compañía de seguros de manera que sea una prima justa?

Prima justa $\pi = 0 \rightarrow la\ empresa\ no\ tiene\ precios\ supranormales$

$Pj = \frac{1}{2}\ (36) + \frac{1}{2}\ (0) = 18$

b) ¿cuánto está dispuesto a pagar el individuo?

| | Accidente | No accidente |
|---|---|---|
| Seguro | 100-36+36−$\theta$ | 100−$\theta$ |
| No seguro | 100-36 | 100 |

$$\theta = \text{precio de la prima}$$

utilidad de asegurar ≥ utilidad de no asegurar

$$\frac{1}{2}\mu(100-\theta) + \frac{1}{2}\mu(100-\theta) \geq \frac{1}{2}\mu(64) + \frac{1}{2}\mu(100)$$

$$\mu(100-\theta) \geq \frac{1}{2}(8) + \frac{1}{2}(10)$$

$$(100-\theta)^{\frac{1}{2}} \geq 9$$

$$100 - \theta \geq 81$$

$$\theta \leq 19$$

$$Pmáx = 19$$

c) ¿Cuál es el costo de riesgo?

$$costo\ de\ riesgo = Pmáx - Pjusto$$

$$costo\ de\ riesgo = 1$$

**Costos y Presupuestos:** Son instrumentos por los cuales se controla y planifica los gastos e inversiones de los negocios.

**Stock de Seguridad:** Es cuando el gasto de producción es igual al costo de producción y este a la vez es igual al costo de venta, es decir cuando la variación de inventarios de productos en proceso y productos terminados es CERO.

**Utilidad Bruta:** ganancia obtenida de la venta de un producto luego de restarle los costos asociados a su producción.

$$La\ utilidad\ bruta = Ingresos\ por\ Ventas - Costos\ de\ Ventas$$

**Análisis de margen de ventas:** es la cantidad de ganancia que obtienes por la venta de un producto o servicio, es decir a mayor margen, mayor ganancia.

$$Margen\ de\ Ventas = Costo\ de\ Reposición = \frac{PC}{PV} - 1$$

$$Precio = = \frac{Costo\ Unitario}{1 - Margen\ de\ Venta}$$

**Análisis Financiero:** Permite analizar la situación financiera de una empresa

**Estados Financieros:** Aquí podemos conocer la situación de una empresa de manera más detallada, y así poder elegir decisiones apropiadas para el bien de la compañía.

**Balance General:** Muestra la información detallada de los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en un momento determinado.

$$Activo = Pasivos + patrimonio$$

**Activo:** Viene a ser los ingresos que tiene la empresa

- ✓ **Activo corriente:** Caja bancos, cuentas por cobrar, inventarios.
- ✓ **Activo no Corriente:** Activo fijo neto (maquinaria, equipos, vehículos, terrenos, edificios.

**Pasivo:** Abarca todas las deudas que tiene la empresa

- ✓ **Pasivo Corriente:** Todas las deudas que tiene la empresa para pagar a corto plazo, deuda comercial y deuda bancaria.
- ✓ **Pasivo no Corriente:** Déficit de mediano y largo plazo.

**Patrimonio:** Capital social, reserva legal, excedente de revaluación de activos utilidad del ejercicio.

**Ganancias y Pérdidas:**

$$Utilidad\ o\ Pérdida = Ingresos - Egresos$$

**Factor de Corrección:** Alineado a la voluntad de pago del cliente.

# 4. Conclusiones

a) Antes de aprobar un crédito a un cliente se tiene que evaluar 4 puntos muy importantes como son la Voluntad de Pago, que se ve a través de las centrales de riesgo, referencias bancarias y referencias personales, también se evalúa la Capacidad de Pago en la cual se analiza el excedente de pago; el siguiente punto a evaluar es el Patrimonio con el que cuenta el cliente, vendrían hacer los activos como casas, terrenos, locales, vehículos y por último se analiza el Destino para que se solicita el crédito esto es acorde al giro del negocio.

b) Compartamos Financiera es una entidad financiera que no invierte en un marketing bancario; pero ha logrado posicionarse en el mercado microfinanciero gracias al buen trato que realizan sus trabajadores ante los clientes, quienes recomiendan a otros clientes para la obtención de créditos, se recomienda que invierta en un plan estratégico marquetero para que le ayude a posicionarse como empresa líder en su sector.

c) Compartamos Financiera en una buena empresa para trabajar ya que cuenta con un buen clima laboral, las utilidades son de las más altas del mercado financiero, da oportunidades para hacer una línea de carrera y crecer como persona y como profesional; asimismo se preocupa por el crecimiento de sus clientes capacitando constantemente a sus asesores tanto en individual como en grupal y en el área de operaciones; bridando mejores tasas, campañas para distintos productos; dando facilidades de pagos.

d) El seguro de protección que ofrece un Crédito Individual, tiene 2 planes. Para créditos menores o iguales a 2 mil soles tiene al plan económico con un precio mensual de S/.8.50 y un plan clásico con un precio mensual de S/. 10.50; para créditos mayores a 2 mil soles solo aplica el plan clásico con un precio mensual de S/: 10.50 y brinda 3 coberturas: indemnización por fallecimiento natural o accidental en el plan económico es de S/.4,000 y en el plan clásico es de S/.6,000, indemnización diaria por hospitalización por enfermedad o accidente (máx. 30 días) tanto para el plan económico como para el plan clásicos es de S/.75 diarios. Indemnización por cáncer solo aplica para el plan económico con S/.2,500.

e) Las microfinancieras con más dinámicas porque tratan en lo posible de tener un mix de productos y de manera práctica le dan más importancia a los que ganan más. También vemos la diferencia entre las microfinancieras respecto con a los Bancos, las microfinancieras atienden a informales lo que es poco común con los bancos, así mismo en la atención a los clientes los sectoristas de los bancos son más arrogantes, en cambio en las microfinancieras la atención es más amable se debe a que la gran mayoría de los clientes de las microfinancieras son personas con negocios humildes sin profesión y los asesores están capacitados para darle una buena atención, ponerse en el lugar del cliente , ver sus necesidades y brindarle una buena asesoría.

# 5. Bibliografía


- Belaunde, Gregorio. (2012). Gestionar el riesgo de crédito: ¿Qué es y quienes deberían hacerlo? Recuperado de Gestión.

  http://blogs.gestion.pe/riesgosfinancieros/2012/01/gestionar-el-riesgo-de-credito.html

- Cruces Anampa, Jean. (2019). Plan de Marketing Mix para el posicionamiento de Compartamos Financiera Agencia Villa María del Triunfo (trabajo de grado, Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Tecnológica de Lima Sur).

  https://repositorio.untels.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/786/1/T088A_47811316_T.pdf

- Nicholson, W. (2007). Teoría Microeconómica. Principios básicos y aplicaciones. 9° edición. México, D.F.: Thomsom Editores.

  https://elvisjgblog.files.wordpress.com/2019/04/teorc3ada-microeconc3b3mica-9c2b0-edicic3b3n-walter-nicholson.pdf

- Gallardo Ku, J. (2018). Notas en teoría de la incertidumbre. Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial.

  https://files.pucp.education/departamento/economia/lde-2018-03.pdf

- Página web de Compartamos Financiera.

  https://www.compartamos.com.pe/Peru/QuienesSomos/Historia

- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Información Estadística de Empresas (2023)

  https://www.sbs.gob.pe/estadisticas-y-publicaciones/estadisticas-/sistema-financiero

- Página web de El Comercio Suplementos de Notas Feb. 2023.

  https://suplementos.elcomercio.pe/compartamos-financiera/2023/02/20/nuestro-sueno-es-servir-a-mas-de-un-millon-de-personas-este-2023/#:~:text=En%20Compartamos%20Financiera%20nos%20sentimos,819%2C000%20clientes%20en%20el%202022

- Página web de la Esan. Diciembre 2016. Criterios de Evaluación para el otorgamiento de créditos.
  https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/criterios-de-evaluacion-para-el-otorgamiento-de-creditos