

Universidad Católica de Santa María

Facultad de Ciencias Económico-Administrativas

Escuela Profesional de Ingeniería Comercial



“EXPERIENCIA PROFESIONAL COMO GERENTE ZONAL SUR DE BANCA EMPRESA EN INTERBANK”

**Trabajo Suficiencia Profesional presentado
por la Bachiller:**

**Rosas Zúñiga Carmen Graciela Socorro
para optar el Título Profesional de Economista.**

Asesor: Mgter. Espinoza Riega Jorge David

Arequipa – Perú

2020

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL
DICTAMEN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

VISTO EL EXPEDIENTE: Nro. -EPICO-2020 TITULADO

"EXPERIENCIA PROFESIONAL COMO GERENTE ZONAL SUR DE BANCA EMPRESA INTERBANK

PRESENTADO POR:

CARMEN GRACIELA SOCORRO ROSAS ZÚÑIGA

TRABAJO INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TÍTULO DE ECONOMISTA

NUESTRO DICTAMEN ES:

Aprobado (X)

Aprobado con
Observaciones ()

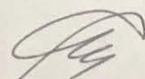
Rechazado ()

OBSERVACIONES:

SIN OBSERVACIONES

Es todo cuanto tenemos que informarle a Usted para su conocimiento y fines correspondientes.

Atentamente,


Docente: Alexander Grigicevic
Código:


Docente: J. David Espinoza Riega
Código: 1149



Dedicatoria

A mi esposo e hijos quienes son el soporte de mis logros





Agradecimiento

Quiero expresar mi agradecimiento a aquellos catedráticos que me formaron profesionalmente y a quienes puedo llamar verdaderos Maestros por su integridad. Así mismo a Interbank, que me permitió desarrollarme como una alta ejecutiva y a mi joven equipo de trabajo que me acompaña día a día en el camino hacia la meta.



ÍNDICE

	Pág.
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	viii
CAPITULO I.....	1
1. MARCO TEÓRICO.....	2
1.1. Sistema Financiero.....	3
1.1.1. Sector Bancario.....	4
1.1.2. Sector no Bancario.....	4
1.2. La Financiación.....	5
1.3. El Crédito.....	5
1.3.1. Clasificación del Crédito.....	6
1.3.2. Tipos de Crédito (SBS, glosario de términos e indicadores financieros, 2019).....	8
1.3.3. Las Comisione (Interbank, Manual de créditos 2019).....	9
1.3.4. Las Garantías.....	10
1.3.5. Clases de Garantías.....	11
1.4. Las Líneas de Crédito.....	12
1.5. Evaluación de Solicitudes de Crédito.....	13
1.5.1. Análisis del Entorno.....	13
1.5.2. Aspecto Legal de la Empresa.....	13
1.5.3. Factores Determinantes.....	14
1.5.4. Factores Complementarios.....	15
1.6. La Gerenciación de los Créditos Bancarios.....	19
1.7. Marco Legal del Sistema Financiero (D. Leg 770).....	21
1.7.1. Ley de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros.....	21
1.7.2. Principales Características del Sistema Financiero y de Seguros... 22	22
1.7.3. Bancos.....	23
1.8. Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015).....	24
1.8.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa Industrial.....	24
1.9. Principales Fuentes Financieras de las Mypes.....	24
1.9.1. Fuentes Externas.....	24
1.9.2. Fuentes Internas.....	25

1.10. Instituciones Financieras Intermediarias (IFIS)	25
1.10.1. Bancos	25
1.10.2. Cajas Municipales	25
1.10.3. Cajas Rurales	26
1.10.4. Edpymes	26
1.10.5. Organizaciones no Gubernamentales (ONGs)	26
1.10.6. Prestamistas Informales	27
1.11. El Sistema Bancario en el Ámbito de Operaciones	27
1.11.1. Estructura y Dinámica de la Liquidez	27
1.12. El Financiamiento a la Industria y a las Mypes	30
CAPITULO II	32
2. METODOLOGIA APLICADA EN LA REALIZACION DEL TRABAJO INFORME	
33	
2.1. Sobre el Método del Trabajo	33
2.1.1. Método Analítico	33
2.1.2. Método Experimental	33
2.1.3. Método Racional	34
2.2. La Motivación en la Organización Laboral	34
2.2.1. Great Place to Work 2019	35
CAPITULO III	37
3. EXPERIENCIA PROFESIONAL COMO GERENTE ZONAL SUR DE BANCA	
EMPRESA EN INTERBANK	38
3.1. Banco Interbank	38
3.2. Banca Empresa Zonal Sur en Interbank	41
3.3. Cifras de la Banca Empresa Zonal Sur	44
CONCLUSIONES	47
RECOMENDACIONES	49
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51
ANEXOS	52
ANEXO 01: PROYECTO DEL INFORME	53

RESUMEN

La BE Zonal Sur en Interbank es una banca joven comparada con sus similares de los tres principales bancos de la región.

Tomamos como punto de partida para este Trabajo Informe el año 2011 en que la Zonal reportaba colocaciones directas e indirectas por S/ 98MM en total, concentrándose en los principales grupos económicos de la ciudad como el grupo Inka y Michell.

La gestión a mi cargo en estos siete años implicó el crecimiento de las colocaciones y depósitos de manera importante, superando los S/ 700MM en colocaciones y los S/450MM en depósitos, con especial mención en la creación de la banca institucional que anteriormente no era atendida por el banco.

La Zonal concentra sus cifras en Arequipa, representando el 90% de las colocaciones y similar porcentaje de depósitos. Generó ingresos sostenidos de US\$ 10MM anuales, siendo la más eficiente del país.

Las principales colocaciones se dieron en el sector agroindustrial apoyando proyectos tan importantes como Agrícola Pampa Baja en sus inicios, también en el sector minero a través de SMCV y comuneros en las Bambas, industrial en laboratorios, metal mecánica, comercio, etc.

Existen además operaciones relacionadas a Obras por Impuestos que han hecho posible la ejecución de proyectos tan importantes como el Puente Chilina y otros proyectos de infraestructura en la Zona, contribuyendo al desarrollo económico de la Región.

Palabras clave: Sistema Financiero, Banca empresarial

ABSTRACT

The Southern Peru Regional Business Banking Division is rather recent compared to similar offices among the three major banks in the region.

2011 is taken as base year, as the Regional office reported direct and indirect loans of S/98MM in total, focusing on the main economic groups of the city such as Grupo Inca and Grupo Michell.

Throughout the seven years under my leadership, significant growth in both loans and deposits was achieved, surpassing the S/700 MM in loans and S/450MM in deposits. Special consideration should be given to the creation of the institutional banking division, formerly not considered among the bank's services.

The Regional Office relies heavily on the Arequipa region, which represents 90% of loans and a similar percentage in deposits. By sustained generation of US\$10MM in annual income, the office positioned itself as the most efficient in the country,

The main loans were geared towards the agroindustrial sector, supporting projects as important as Agrícola Pampa Baja at the beginning, but also intervening in the mining sector through SMCV and native communities in "Las Bambas", the industrial sector, commerce, among others.

Additionally, there are operations related to "Obras por Impuestos", that made possible the implementation of projects as important as the Chilina Bridge and other infrastructure projects in the region, thus contributing to local economic development.

Keywords: Financial System, Business Banking

INTRODUCCIÓN

EL Perú se muestra como una economía con éxito y una buena performance que presenta indicadores de gestión muy eficientes.

El sistema financiero peruano es muy fuerte y lo grafica con indicadores sólidos; así como, disponemos de una industria con alto potencial de crecimiento.

Interbank es un banco peruano líder en el negocio de retail, que trabaja también la banca empresarial e institucional, con alta calidad en sus negocios y portafolios de inversión.

Presenta excelentes márgenes con un estable y bajo costo de financiamiento.

Cuenta con gerentes experimentados y motivada fuerza laboral.

El presente documento (Trabajo Informe sobre labores desarrolladas y propias de la actividad) se basa en la labor desarrollado por el Gerente Zonal Sur de Banca Empresa desde el 2011 al 2019 como aporte al desarrollo económico de la Región.

En el Capítulo I, se muestra el marco Teórico del trabajo desarrollado, relacionando la función con el sistema bancario

En el Capítulo II, se presenta la Metodología aplicada en la función desarrollada como Gerente Zonal de Banca Empresa

En el Capítulo III, se exhiben las funciones propias de la especialidad como experiencia profesional.



1. MARCO TEÓRICO

El sistema bancario lo conforman un conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones entre personas, empresas y organizaciones que impliquen el uso de dinero.

En el siglo XIX fueron muy comunes los bancos industriales, aunque éstos han ido perdiendo fuerza a lo largo del siglo XXI en favor de la banca mixta. Dentro de la banca pública debemos destacar, en primer lugar, el banco emisor o banco central, que tiene el monopolio de emisión de dinero y suele pertenecer al Estado. Asimismo, destacan las instituciones de ahorro y las cajas de ahorro.

El principal papel de un banco consiste en guardar fondos ajenos en forma de depósitos, operaciones denominadas de pasivo. Por la salvaguarda de estos fondos, los bancos cobran una serie de comisiones, que también se aplican a los distintos servicios que los bancos modernos ofrecen a sus clientes en un marco cada vez más competitivo: tarjetas de crédito, posibilidad de descubierto, banca celular, entre otros. Sin embargo, puesto que el banco puede disponer del ahorro del depositante, remunera a este último mediante el pago de un interés. Podemos distinguir varios tipos de depósitos.

- **Cuentas corrientes:** El cliente cede al banco unas determinadas cantidades para que éste las guarde, pudiendo disponer de ellas en cualquier momento. Tiempo atrás, hasta adquirir este tipo de depósitos no estaban remunerados, pero la creciente competencia entre bancos ha hecho que esta tendencia haya cambiado.

- **Cuentas de ahorro:** Que también son depósitos a la vista, es decir, que se puede disponer de ellos en cualquier momento.
- **Cuentas a plazo fijo:** En las que no existe una libre disposición de fondos, sino que éstos se recuperan a la fecha de vencimiento aunque, en la práctica, se puede disponer de estos fondos antes de la fecha prefijada, pero con una penalización (la remuneración del fondo es menor que en el caso de esperar a la fecha de vencimiento).
- **Certificados de depósito:** Instrumentos financieros muy parecidos a los depósitos o cuentas a plazo fijo; la principal diferencia viene dada por cómo se documentan. Los certificados se realizan a través de un documento escrito intercambiable, es decir, cuya propiedad se puede transferir.

Los bancos, con estos fondos depositados, conceden préstamos y créditos a otros clientes, cobrando a cambio de estas operaciones (denominadas de activo) otros tipos de interés. Estos préstamos pueden ser personales, hipotecarios o comerciales. La diferencia entre los intereses cobrados y los intereses pagados constituye la principal fuente de ingresos de los bancos.

Por último, los bancos también ofrecen servicios de cambio de divisas, permitiendo que sus clientes compren unidades monetarias de otros países.

1.1. Sistema Financiero

El sistema financiero se divide en indirecto y directo, o sea en los mercados de dinero y de valores (Alera, 2014), como lo podemos ver en la Gráfica Nro. 01

Las entidades del mercado de dinero efectúan tres tipos de operaciones: Intermediación de los cobros y pagos, intermediación en los créditos y la intermediación en cartera o administración de capitales (Drago, 2015).



1.1.1. Sector Bancario

En esta clasificación se encuentran las entidades bancarias y comprende a los bancos nacionales, extranjeros, privados, y mixtos.

Están facultados para hacer préstamos con garantía mobiliaria o inmobiliaria.

1.1.2. Sector no Bancario

En esta clasificación se encuentran las financieras privadas, financieras de desarrollo (COFIDE); compañías de seguros, mutuales, cooperativas

de ahorro y crédito, almacenes generales de depósitos, cajas municipales y cajas comunales de crédito y EDPYMES.

1.2. La Financiación

Las transacciones económicas se suelen clasificar en tres subcategorías: compraventa, transmisión a título gratuito y financiaciones. La primera denota el intercambio de bienes económicos por dinero. La segunda se refiere a la cesión patrimonial sin costo. En tanto que las financiaciones grafica el intercambio de bienes económicos por bienes financieros. Cabe indicar que estos últimos se originan en el acto de conceder facilidades y se extinguen ya sea con el repago o con la afectación a resultados, en un caso de incobrabilidad (Elvira, 2009).

1.3. El Crédito

El crédito es la transmisión, mediante pacto implícito o explícito, de bienes o servicios por parte de una persona natural o jurídica denominada acreedor a favor de otra denominada deudor, a la cual se le reconocen características de solvencia moral y económica futura, obligándose ésta a efectuar uno o varios pagos periódicos. Para la realización de una operación crediticia debería tenerse en cuenta que el solicitar un crédito conlleve a que la utilidad esperada con el empleo de los fondos sea mayor que la que se obtendría sin efectuar una solicitud de cualquier crédito (<http://www.hablemosmassimple.com/src/preguntas-frecuentes>)

Los mismos puntos de vista inducen a las entidades crediticias para concederlo o no. De ahí que una operación crediticia se realizará únicamente cuando tanto el deudor como el acreedor esperen obtener un beneficio mayor que si no se realizará la operación.

1.3.1. Clasificación del Crédito

El crédito se puede clasificar según:

a) Destino del crédito

- Crédito de consumo: Retail
- Crédito productivo: apoya a la producción de bienes mediante la financiación para capital de trabajo.
- Crédito de inversión: financia las inversiones en bienes de capital de uso.

b) Plazo de repago

- Corto plazo: asiste al ciclo de producción - realización de bienes. El acreedor está atento a la liquidez del deudor. No excede un año
- Mediano plazo: son créditos a plazos de hasta de cinco años. Se orientan a la financiación de equipos.
- Largo plazo: posibilitan la financiación de inversiones para la adquisición de maquinarias y otros activos fijos destinados a la producción.

c) Seguridad del crédito

- Sin garantías: a sola firma
- Con colaterales: avales, prendas, hipotecas, etc.

d) Documentos que lo respaldan

- Documentos de primer orden: letra avalada o el pagaré y fianza solidaria
- Documentos de segundo orden: letras y pagarés simples, o sea no avalados.

e) Calidad del tomador

- Crédito público.- está destinado a todas aquellas entidades del sector público.
- Crédito privado: dirigido a personas naturales y jurídicas orientándose a sectores como la industria, comercio, minería, agroindustria, lo mismo que a sectores productivos y de servicios.

f) Condiciones de pago

- Crédito normal o regular
- Crédito a plazos
- Crédito de límite renovable

- Crédito garantizado

g) Créditos especiales

Son créditos de fomento que buscan beneficiar a determinadas zonas del país, actividad productiva u obras promocionales,

1.3.2. Tipos de Crédito (SBS, glosario de términos e indicadores financieros, 2019)

Aquí podemos diferenciar dos tipos de crédito: directos e indirectos.

a) Créditos directos

Son aquellas operaciones que significan desembolso de dinero por caja por parte de las entidades del mercado crediticio, quienes apoyan con sus fondos a los clientes.

En este caso el costo del crédito viene determinado por la tasa de interés.

b) Créditos indirectos

Llamados también riesgos o créditos no por caja o contingentes, son aquellos que no conllevan desembolso de dinero sino que asume el compromiso de cumplir determinadas operaciones a favor de sus clientes frente a terceras personas.

Sus formas técnicas son los créditos documentarios, avales y cartas fianzas.

Los créditos indirectos implican un costo que se denomina "comisión de fianza" y su importe depende del tipo de operación, riesgo y plazo.

1.3.3. Las Comisiones (Interbank, Manual de créditos 2019)

Las comisiones son costos adicionales que se cobran por diversos conceptos. Estas se dividen en:

a) Comisiones de crédito

Son aquellas que están reguladas por el Banco Central de Reserva. Cabe indicar que la comisión de crédito es anual y se cobra en forma conjunta a la tasa de interés vigente.

b) Comisiones de servicios

Son aquellas que están reguladas por el propio mercado de dinero; siendo las mismas responsables del control, regulación y el establecimiento de los porcentajes de las comisiones.

Es importante señalar que existen tantas comisiones como servicios prestan dichas entidades. Así por ejemplo tenemos:

- Comisiones que se cobran trimestralmente: apertura, gestión, mantenimiento de línea, aumento, prórroga, ingreso, confirmación, etc.

- Comisiones que se cobran anualmente: garantía, aceptación, etc. Cabe mencionar que estas comisiones pueden ser trimestrales, anuales o flat.
- Comisiones flat: son aquellas que se cobran únicamente al inicio de la operación crediticia.

1.3.4. Las Garantías

Se debe entender por garantía todo medio de reforzar el derecho del acreedor ante la posibilidad de que el deudor no cumpla con el pago del servicio de la deuda.

En otros términos, las garantías vienen a ser un contrato accesorio a uno principal y buscan asegurar el cumplimiento de las obligaciones derivadas de este último.

Existen dos puntos de vista sobre las garantías:

- El primero constituye una tendencia tradicional, conservadora o rígida que se inspira en el principio de la seguridad a través del establecimiento de porcentajes de cobertura.
- El segundo sostiene que el verdadero fundamento del crédito no es la garantía si no la solvencia, entendida ésta como un conjunto de cualidades y condiciones económicas, financieras, comerciales y éticas, que convierten al sujeto de crédito en un exacto y confiable cumplidor de sus obligaciones.

Es por ello que se afirma que el crédito debe ser suficiente y oportuno, y que las garantías no deben ser un factor limitante del crédito ni ser causa de retardo en su otorgamiento (Basurco, 2012).

1.3.5. Clases de Garantías

Existen dos clases de garantías: reales y personales.

a) Garantías reales

Es cuando se compromete parcial o totalmente el patrimonio para garantizar el cumplimiento de una obligación contraída, Es decir, en una garantía real existe un objeto.

Estas garantías se dividen a su vez en bienes inmuebles y bienes muebles, y sobre patrimonios.

- Sobre inmuebles: hipoteca predial, hipoteca mineral y anticresis.
- Sobre muebles con desplazamiento: prenda civil, prenda comercial, prenda sobre valores, warrant, etc.
- Sobre patrimonios: afectación del activo.
- Sobre muebles sin desplazamiento: hipoteca naval y aérea, prenda agraria, prenda industrial, prenda minera, etc.

b) Garantías personales

Se trata de garantías subjetivas, ya que lo que importa es la persona del obligado como fiador o como codeudor solidario. Es decir, en la garantía personal es un sujeto quien respalda el cumplimiento de la obligación.

Las garantías personales se clasifican en fianza y aval.

La fianza: por fianza una persona se compromete a responder por las obligaciones de la otra.

La fianza es un contrato por virtud del cual un tercero llamado fiador promete a un acreedor pagarle su deuda si el deudor no ejecuta su obligación

La fianza puede ser simple, solidaria y mercantil.

- El aval: es una garantía personal que se formaliza con la firma del avalista puesta en el anverso y reverso de un documento de crédito (Zambrano, 2012).

1.4. Las Líneas de Crédito

Según el banco Interbank, las entidades del mercado de dinero tienden a presentar de diversas maneras sus recursos a la sociedad. Dicha forma de presentación es lo que se conoce como "líneas de crédito". Cada línea de crédito tiene por lo general una suma máxima asignada por usuario, su

finalidad específica, período de gracia, modalidad de amortización, tipo de moneda, tasa de interés, comisiones, garantías, etc.

1.5. Evaluación de Solicitudes de Crédito

De acuerdo a las disposiciones del banco Interbank, para la evaluación de las solicitudes de crédito se contemplan básicamente cuatro factores:

1.5.1. Análisis del Entorno

La empresa no es un ente aislado, sino que está sujeta a oportunidades y riesgos del entorno ecológico, tecnológico, económico, social, político y de mercado. Es por ello que se debe elaborar un perfil de oportunidades y riesgos del entorno para la empresa específica.

1.5.2. Aspecto Legal de la Empresa

El examen legal busca verificar que la empresa se encuentra constituida conforme a ley, que sus representantes legales se hallen debidamente acreditados.

Con tal fin se suele pedir el testimonio de la escritura pública de constitución, testimonio de la escritura pública de modificación parcial, testimonio de la escritura pública de capital, copia literal de la sociedad.

Adicionalmente se efectúa el estudio legal de las garantías. Cuando se trata de inmuebles se solicita el testimonio de compra - venta, copia literal de dominio, certificado de gravamen, testimonio de declaratoria de fábrica, declaración jurada de auto valúo y recibo de pago.

En el caso de prenda industrial es necesario presentar las facturas de las máquinas y el certificado de gravamen.

1.5.3. Factores Determinantes

Son los que definen por sí solos la viabilidad o no de un crédito. Estos son el carácter, concepto en plaza, experiencia anterior y seguros.

a) Carácter

Aquí se trata de valorar el comportamiento moral de la empresa y sus directivos.

b) Concepto en plaza

Se trata de obtener referencias de la empresa a fin de integrar su imagen de aquella ante proveedores, bancos, clientes, agencias especializadas y competidores.

c) Experiencia anterior

Cuando el solicitante ha trabajado con la entidad crediticia es fácil conocer si éste paga puntualmente, si es moroso o si hubo problemas para cobrarle.

d) Seguros

El patrimonio afectado a la explotación debe estar convenientemente protegido contra eventualidades.

Para ello se debe adjuntar una relación de las pólizas contratadas indicando el tipo de riesgo que cubre (robo, incendios, infidelidad de los trabajadores, etc.), sumas aseguradas, el plazo de vigencia del seguro y la denominación de la compañía de seguros.

1.5.4. Factores Complementarios

Si bien éstos no son eliminatorios, sin embargo, cada uno contribuye a la evaluación final.

Los elementos a considerar son los siguientes:

a) Situación financiera

Consiste en ver la relación entre compromisos contraídos y los recursos existentes para hacer frente a ellos. Se suelen utilizar ratios financieros.

b) Situación económica

Se busca determinar la rentabilidad de la empresa y el potencial que tiene ésta para producir utilidades en el futuro. Se examina los ingresos, su política de precios, la estructura de costos y gastos, distribución de utilidades.

c) Capital más colateral

Todo acreedor potencial busca que su participación en la empresa tenga el carácter de apoyo, evita convertirse en socio permanente de

su cliente. Por eso es importante determinar la suficiencia de capitales de la empresa. Por su parte el colateral pasa a ser un elemento importante en caso de solvencia insuficiente. Por ejemplo, en el caso del crédito personal se utiliza el siguiente rango para evaluar la capacidad de pago:

- Muy bueno: cuando la relación capacidad de pago e ingresos es más de tres por uno.
- Bueno: cuando la capacidad de pago es igual o superior al ingreso requerido.
- Insuficiente: cuando la capacidad de pago es inferior a la solicitada, en ese caso se solicita un codeudor o se rebaja el importe del crédito.

Para la evaluación de las garantías reales: hipotecarias y prendarias, se manejan las siguientes fórmulas.

- Garantías hipotecarias: el importe a financiar resulta del promedio entre el valor de auto valúo y valor comercial (tasación)

$$GH = \frac{\text{Valor auto valúo} + \text{valor comercial}}{2}$$

- Garantías prendarias: la suma a financiar, para la maquinaria industrial, es el promedio del valor estimado real y el valor comercial (tasación)

$$GP = \frac{\text{Valor estimado real} + \text{valor comercial}}{2}$$

Cabe indicar que la antigüedad de la maquinaria industrial no debe exceder de 10 años.

Cuando se trata de garantía vehicular, éste debe contar con una póliza de seguros contra todo tipo de riesgo y, también, su antigüedad tiene que ser menor a 5 años.

Alternativamente, para la evaluación de las garantías reales algunos bancos proceden de la siguiente forma:

- Garantía hipotecaria: mediante un perito se efectúa la tasación del inmueble. El informe final comprende aspectos sobre la descripción del inmueble y su tasación.

Valor de Tasación = Valor de área construida + Valor del terreno

- Garantías prendarias: la valuación de maquinaria también la efectúa un perito. El informe final comprende la descripción de las máquinas, su estado de conservación y el valor de tasación.

A continuación la entidad crediticia procede a determinar el valor de respaldo de las garantías.

Valor de Respaldo = % * Valor de Tasación

d) Confiabilidad de los estados financieros

Antes de considerar la información de los estados financieros de la empresa, se debe evaluar el grado de verosimilitud que se le suele asignar.

e) Grupo económico

Existe el caso de empresas interrelacionadas que pertenecen a un grupo económico. El análisis de una empresa puede inducir a engaños; por lo que se recomienda hacer la consolidación de balances y un estudio de mercado para el grupo.

f) La dirección

Aquí se trata de determinar el grado de profesionalidad con que se maneja el negocio. Dado que no basta querer pagar, es necesario la aptitud de generar fondos para poder pagar.

g) La organización y controles

Se debe hacer una visita a la planta de la empresa a fin de ver su organización, disciplina, ejecución de tareas, mantenimiento de planta y oficinas, etc. Además se examina los controles contables y administrativos existentes.

h) Antigüedad en el ramo

Se tiende a desconfiar de las empresas que recién se inician en una actividad. Muchas entidades crediticias desechan solicitudes de clientes cuya antigüedad en el ramo es menor de 3 ó 4 años.

1.6. La Gerenciación de los Créditos Bancarios

Las instituciones bancarias gerencian sus créditos a través de las siguientes áreas:

- División de negocios.
- Sección de garantías.

A continuación se describen las funciones que desarrollan cada una de ellas:

División de negocios

Es el órgano de ejecución encargado de atender los requerimientos de crédito directo, indirecto y de intermediación solicitados al Banco por empresas de la industria textil, pesca, calzado, comercio, transportes, alimentos, plásticos, metal mecánica y empresas del sector público.

Departamento de servicios de crédito

Es el órgano de ejecución, dependiente de la administración y control de créditos, encargado de la formalización de los créditos aprobados, del control de las garantías ofrecidas por dichos créditos, del análisis de la situación económica y financiera de los clientes del banco de la recopilación de informes comerciales y bancarios sobre dichos clientes, coordinando y

controlando las actividades que desempeñan las secciones de Administración de créditos, Análisis Financiero, Informes Comerciales y Garantías.

Sección de administración de créditos

Es el órgano de ejecución del Departamento de Servicio de créditos, encargado de formalizar los créditos concedidos verificando que se cumplan las condiciones establecidas en las propuestas aprobadas, así como la sujeción a normas y regulaciones del propio banco, la Superintendencia de Banca y Seguros y el Banco Central de Reserva del Perú.

Sección de garantías

Es el órgano de ejecución encargado del registro y control de las garantías reales y fuentes de repago otorgados a favor del banco en respaldo de los créditos; los cuales pueden clasificarse en:

a) Hipotecaria

b) Prendaria

- Industrial
- Naval
- Vehicular
- Valores
- Etc.

c) Mercantil

- Materia prima
- Producto terminado

Sección de análisis financiero

Es el órgano de ejecución encargado de efectuar el análisis e interpretación de los estados económico -financiero presentados por los solicitantes de crédito; el mismo que deberá estar preparado de acuerdo a las normas de reglamento para la elaboración de la información financiera (Lanegra, 2006).

1.7. Marco Legal del Sistema Financiero (D. Leg 770)**1.7.1. Ley de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros**

El sistema financiero peruano rige sus actividades con sujeción a las disposiciones contenidas en la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras, y de Seguros (Decreto Legislativo Nro. 770, y demás regulaciones dadas por el Ministerio de Economía y Finanzas, el Banco Central de Reserva (BCR) y la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

El sistema financiero y de seguros está conformado por empresas bancarias, empresas financieras, empresas de seguros, empresas de arrendamiento financiero, almacenes generales de depósito, cooperativas de ahorro y crédito que operan con recursos del público, empresas de crédito y consumo, empresas de inversión, entidades de desarrollo para

la pequeña y micro empresa, cajas municipales de ahorro y crédito y cajas rurales.

Para la ley peruana se realiza actividades de intermediación financiera cuando habitualmente una persona natural o jurídica capta fondos del público bajo diferentes modalidades, para colocarlos en forma de créditos o inversiones.

1.7.2. Principales Características del Sistema Financiero y de Seguros

1. La banca en el Perú es múltiple, pudiendo realizar cualquier tipo de operación, directamente a través de sus departamentos especializados o de sus subsidiarias, según sea el caso de acuerdo al orden de magnitud de sus operaciones.
2. Los accionistas extranjeros pueden poseer hasta el 100% del capital de cualquier entidad del sistema, salvo el caso de las cajas municipales de ahorro y crédito.
3. Las empresas y entidades del sistema financiero pueden establecer libremente las tasas de interés para sus operaciones activas y pasivas, y pueden establecer libremente el tipo de operaciones activas y pasivas a realizar, siempre que no concentren sus actividades en un solo sector económico.
4. Las normas regulatorias dadas por el Banco Central de Reserva y la Superintendencia de Banca y Seguros no pueden incorporar tratamientos de excepción que discriminen entre empresas y

entidades de igual clase, entre empresas y entidades de distinta naturaleza en lo referente a una misma operación, y entre empresas establecidas en el Perú respecto a sus similares en el exterior.

5. Existe un Fondo de Seguro de Depósitos que asegure los depósitos de personas naturales y personas jurídicas sin fines de lucro, hasta por S/100,432 (se actualiza trimestralmente)
6. Existe libertad irrestricta para la contratación de seguros y reaseguros en el exterior.
7. Las empresas de seguros determinan libremente sus tarifas
8. Los activos que respaldan las reservas técnicas y el patrimonio de solvencia de una empresa de seguros no pueden ser gravados ni son susceptibles de embargo u otra medida cautelar, acto o contrato que impide o limite su libre disponibilidad.
9. Los bienes de las empresas de seguros que constituyen inversión de sus compromisos y obligaciones con asegurados, beneficiarios y empresas reaseguradoras, son inembargables, salvo que la medida cautelar se adopte para garantizar el cumplimiento de las obligaciones emergentes de los contratos celebrados por la empresa.

1.7.3. Bancos

Son empresas constituidas como sociedades anónimas, con no menos de diez accionistas no vinculados económicamente entre sí, con un capital

mínimo equivalente a S/ 24´484,715 que debe ser pagado en efectivo. Su negocio principal consiste en recibir dinero del público- en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y utilizar ese dinero más su propio capital y el dinero que obtenga de otras fuentes de financiamiento, para conceder créditos en la forma de préstamos o descuento de documentos.

1.8. Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015)

1.8.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa Industrial

Micro empresa es aquella que vende anualmente hasta 150 UITs (577,000) y Pequeña empresa aquella que lo hace entre 150 UITs y 1,700 UITs (6´545,000). Se encuentran regidas por la Ley 28015.

1.9. Principales Fuentes Financieras de las Mypes

Los recursos crediticios destinados para las MYPES provienen principalmente de dos tipos de fuente; las fuentes externas y las internas:

1.9.1. Fuentes Externas

- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Unión Europea
- Corporación Andina de Fomento (CAF)
- Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)
- Fondo Contravalor Perú – Canadá

1.9.2. Fuentes Internas

- Corporación Financiera de Desarrollo
- Foncodes (Villarán, 1993).

1.10. Instituciones Financieras Intermediarias (IFIS)

Según Rebolledo Abanto (<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/11/Estudios-Economicos-11-4.pdf>), las IFIS son algunos bancos, las cajas municipales de ahorro y crédito, las cajas rurales, las Edpyrnes y las ONGs, además de los prestamistas informales.

1.10.1. Bancos

Dedican fondos reducidos a través de programas para MYPES, generalmente administrados por ONGs, las que se encargan de identificar y calificar a los clientes, efectuar el seguimiento de la recuperación de créditos y asumir el riesgo crediticio.

1.10.2. Cajas Municipales

Son empresas con personería jurídica de derecho público, con autonomía económica, financiera y administrativa, dedicadas al financiamiento de Pymes, a través de dos tipos de crédito: el prendario o pignoraticio y el no pignoraticio.

1.10.3. Cajas Rurales

Son empresas con personería jurídica de derecho privado, promovidas por el Ministerio de Agricultura, como un intento para suplir la falta de oferta crediticia al agro. Actualmente existen 10 cajas rurales, algunas de las cuales han logrado consolidarse.

1.10.4. Edpymes

Son entidades especializadas en otorgar financiamiento a las Pymes. Al igual que las cajas municipales y las cajas rurales son supervisadas por la SBS, diferenciándose de estas por no poder captar ahorros del público.

1.10.5. Organizaciones no Gubernamentales (ONGs)

Las ONGs son asociaciones privadas sin fines de lucro inscritas en los Registros Públicos y el Ministerio de la Presidencia. Tienen como finalidad la realización de acciones de desarrollo con los recursos que reciben de la cooperación técnica internacional orientados a combatir la pobreza. Combinan la actividad crediticia con capacitación y asistencia técnica, tendiendo en la mayoría de los casos a ejecutar sus actividades bajo el predominio de criterios asistencialistas. Las ONGs son en general altamente dependientes de recursos de cooperación externa. Algunas intermedian fondos de la banca comercial, BID, Foncodes y Fondemi, aunque sin contar con la supervisión de la SBS, y sin ceñirse a los criterios de control que establece la normatividad del sistema financiero.

1.10.6. Prestamistas Informales

Son numerosos los agentes que ofrecen recursos financieros a tasas de interés muy elevadas. A raíz de la ausencia de suficientes intermediarios financieros formales, esta fuente ha venido incrementando notablemente su actividad con los años.

1.11. El Sistema Bancario en el Ámbito de Operaciones

El mercado financiero en el ámbito de las operaciones puede visualizarse desde el ángulo del comportamiento de la liquidez y las colocaciones.

1.11.1. Estructura y Dinámica de la Liquidez

Al cierre de octubre, el saldo de colocaciones en la región sumó S/ 11 976 millones, lo que significó un crecimiento de 8,8 por ciento respecto a su comparativo del mismo mes del año anterior. Respecto de las instituciones financieras, el Banco de la Nación concentró el 2,2 por ciento de las operaciones, registrando una reducción de 3,2 por ciento; Agrobanco canalizó el 0,1 por ciento del total de créditos disminuyendo sus operaciones en 15,9 por ciento; la Banca Múltiple, participó del 63,4 por ciento de los créditos, logrando un crecimiento de 9,2 por ciento; en tanto que, las Instituciones no financieras canalizaron el 34,2 por ciento de las operaciones, expandiendo sus saldos en 8,9 por ciento, ante la expansión de las operaciones de las Cajas Municipales, 8,1% y las Financieras 8,2% (BCRP, octubre 2019).

Al finalizar el mes de octubre, las captaciones totalizaron un saldo de S/ 10 608 millones, mostrando una expansión de 8,8 por ciento respecto al período comparativo interanual. Según su estructura, el Banco de la Nación captó el 6,6 por ciento de las operaciones y sus saldos registraron una alza de 4,6 por ciento; la Banca Múltiple canalizó el 56,8 por ciento del total de operaciones, expandiendo sus saldos en 7,5 por ciento; en tanto que, las Instituciones No Bancarias participaron del 36,7 por ciento de los depósitos, alcanzando un crecimiento de 11,6 por ciento (BCRP, octubre 2019).

Según el tipo de moneda, las operaciones en moneda nacional participaron del 88,9 por ciento del total, incrementando sus saldos en 11,3 por ciento respecto a su comparativo del mismo mes del año anterior; mientras que, los créditos en moneda extranjera participaron del 11,1 por ciento restante de la estructura crediticia, reportando un decremento de 7,4 por ciento. Asimismo, el coeficiente de dolarización fue de 11,1 por ciento, ubicándose en 2,0 puntos porcentuales por debajo del valor registrado en octubre de 2018. Respecto a la modalidad de crédito, las colocaciones enfocadas al sector empresarial canalizaron el 57,7 por ciento del total de las operaciones, mostrando una expansión de 6,2 por ciento respecto a su período interanual; en tanto que, los créditos destinados a las personas participaron del 42,3 por ciento restante y se incrementaron en 12,4 por ciento. Al interior de éstos últimos, los créditos de consumo e hipotecarios participaron del 26,4 y 15,8 por ciento del total, registrando crecimientos de 14,0 y 10,0 por ciento, respectivamente.

La tasa de morosidad, en el mes de setiembre, alcanzó a 4,6 por ciento, reportando un ligero incremento de 0,1 puntos porcentuales respecto a su comparativo interanual. Las instituciones que mostraron las tasas más altas de morosidad fueron Agrobanco (55,8 por ciento), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (8,0 por ciento) y las Cajas Municipales (6,6 por ciento); mientras que, las Empresas Financieras registraron una morosidad de 4,3 por ciento, y las EDPYMEs y la Banca Múltiple de 4,2 y 3,8 por ciento, respectivamente. El Banco de la Nación registró una tasa de morosidad del 1,1 por ciento.

Al finalizar el mes de octubre, las captaciones totalizaron un saldo de S/ 10 608 millones, mostrando una expansión de 8,8 por ciento respecto al período comparativo interanual. Según su estructura, el Banco de la Nación captó el 6,6 por ciento de las operaciones y sus saldos registraron una alza de 4,6 por ciento; la Banca Múltiple canalizó el 56,8 por ciento del total de operaciones, expandiendo sus saldos en 7,5 por ciento; en tanto que, las Instituciones No Bancarias participaron del 36,7 por ciento de los depósitos, alcanzando un crecimiento de 11,6 por ciento.

Por tipo de moneda, los depósitos en moneda nacional representaron el 77,0 por ciento del total de operaciones, incrementándose en 9,9 por ciento; mientras que, los depósitos en moneda extranjera canalizaron el 23,0 por ciento restante, registraron un crecimiento de 5,1 por ciento. De esta manera, el coeficiente de dolarización de los depósitos fue de 23,0

por ciento, localizándose en 0,8 puntos porcentuales por debajo del valor registrado en su comparativo interanual.

Por modalidad de captación, los depósitos de ahorro captaron el 42,6 por ciento del total y mostraron un incremento de 11,9 por ciento; seguidos de los depósitos a plazo, captaron el 40,5 por ciento del total y aumentaron sus saldos en 8,0 por ciento; y, finalmente, los depósitos a la vista, que participaron del 16,9 por ciento restante y evidenciando un crecimiento de 3,4 por ciento (BCRP, octubre 2019).

1.12. El Financiamiento a la Industria y a las Mypes

Los problemas de financiamiento son característicos de la micro, pequeña y mediana empresa; y pueden ser cruciales en algunos momentos del desarrollo empresarial (Rivero, 2005). Estos pueden ocurrir cuando se resuelve crear la empresa; durante la fase de expansión, pues una inadecuada estructura financiera no permite cubrir los requerimientos de inversiones y aun los de capital circulante; cuando se decide reestructurar la empresa o reconvertir las actividades productivas, lo cual exige fuertes inversiones, y en el momento en que se decide realizar una investigación para el desarrollo de nuevos productos o procesos.

La Pequeña Empresa enfrenta problemas estructurales de liquidez propios de su crecimiento al otorgar crédito a sus clientes y mantener inventarios. La rentabilidad está condicionada por una inversión inicial muy pequeña, que en muchas ocasiones no llega a US\$ 5,000 y por la elección de un giro que otorga normalmente escasos beneficios. Por último, las principales

fuentes de financiación en esta etapa son los recursos propios y el crédito de proveedores (Wong, 2007).

Los empresarios de las MYPES a menudo se ven obligados a recurrir normalmente al crédito informal (prestamistas) que es muy caro, y por tanto reduce su capacidad de retención de excedentes (Wong, 2007). A consecuencia de ello su capital no puede crecer, por lo que sigue siendo escaso y así sucesivamente.

La mayoría de los funcionarios de bancos consideran que, desde el punto de vista financiero, el negocio que pueda brindar la pequeña empresa en sus inicios a los bancos no es estimable. Se considera que se percibe más a futuro, y que es un hecho más social que económico. La generación de beneficios es muy pequeña (Wong, 2007).



2. METODOLOGIA APLICADA EN LA REALIZACION DEL TRABAJO INFORME

2.1. Sobre el Método del Trabajo

El presente Trabajo - Informe de la labor efectuada en Interbank sirve para dar a conocer el resultado de la gestión realizada dentro de la Gerencia Zonal Sur de Banca Empresa y su aporte a la economía de la Región Arequipa, así como realizar un estudio de la organización y de su estructura empresarial. Así mismo se da a conocer el modo en que el banco se administra a través de sus colaboradores, recursos económicos y sus relaciones de trabajo para que finalmente, sobre estas premisas, proponer aportes de solución desde un punto de vista científico.

2.1.1. Método Analítico

Constituye el método de investigación que partiendo de la existencia de un todo común como es la gestión de la banca empresa, llegamos al estudio de las partes que la componen para arribar a conocer sus principios elementales y las situaciones que se suceden al interior; logrando finalmente el cumplimiento de los objetivos trazados previamente (Ruiz L, 2006)

2.1.2. Método Experimental

Es aquel que descansa sobre hechos recogidos mediante la observación y participación de las distintas acciones para llegar a los fines trazados previamente, como hacer de la banca una área altamente competitiva y rentable con costo de operación lo más bajos posibles y eficientes; con

excelente servicio al cliente que abarque oportunidad, intereses racionales, ubicación de tiendas y ATMs y excelente trato en las relaciones de colaboradores y clientes (Ruiz L, Ob cit 2006)

2.1.3. Método Racional

Constituye otro método, inmerso en el presente trabajo - informe y que da la tónica necesaria, fundándose en principios previamente establecidos por la razón (Ruiz L, Ob cit 2006)

2.2. La Motivación en la Organización Laboral

Según Ramón Ruiz (2006) en Interbank el factor humano es esencial, por ello su visión es ser el mejor banco a partir de las mejoras personas. Sus clientes y colaboradores son su razón de ser.

La motivación según la teoría antropológica puede ser:

- **Extrínseca:** A su vez puede ser material como sueldos, bonos incentivos y comisiones y retribución simbólica en reconocimientos, felicitaciones, diplomas, agasajos, noticias, etc. La mejor forma de retener el talento a largo plazo es satisfacer deseos internos, generar compromiso y motivación interna y trascendente
- **Intrínseca:** Dentro de uno mismo, realización, me gusta lo que hago, me siento realizado, es mi vocación. Capacitación y desarrollo, aprendiendo, mejorar como persona y como profesional
- **Trascendente:** Sociales de proyección, identificación y afecto

El mayor motivador es el deseo del Significado: dejar huellas que guían su conducta. Estos valores en su gran mayoría son traídos de la familia y la casa. La cultura Interbank promueve los siguientes valores: Integridad, colaboración, coraje, innovación, pasión por el servicio, sentido del humor.

2.2.1. Great Place to Work 2019

Toda organización puede ser un gran lugar de trabajo.

La certificación de GPW ha reconocido a Interbank con el primer lugar dentro de las empresas de más de 1000 colaboradores en Perú.

Qué papel juegan los líderes en Interbank

- En interbank los líderes son responsables de crear una cultura basada en valores
- Un líder en Intebank debe ser en el aspecto profesional: experto, referente, estudioso, actualizado, que toma riesgos e innova, con visión estratégica, enfocado en objetivos y resultados, hace buen uso de herramientas de liderazgo, flexible para adaptarse a los cambios. En el aspecto personal: integro, honesto, ejemplo, humilde, con coraje, energía y pasión, preocupado por su gente, comunicador, que conecta, inspira, compromete, desarrolla y reta a su gente.
- El liderazgo en Interbank se inspira en cualidades trascendentes para lograr solidez y sostenibilidad a largo plazo.

- Es importante conocer el grado de madurez técnica y el momento emocional de los colaboradores, promover el trabajo en equipo, formar y entrenarlos, delegar, escuchar y transmitir, motivar y reconocer.





3. EXPERIENCIA PROFESIONAL COMO GERENTE ZONAL SUR DE BANCA EMPRESA EN INTERBANK

3.1. Banco Interbank

De acuerdo al manual de banca empresa del Banco Internacional del Perú Interbank fue fundado el 1° de mayo de 1897 en el centro Histórico de Lima. En 1934 se inauguran las oficinas de Arequipa y Chiclayo, un año después Piura y Sullana.

En 1944 el banco es controlado por International Petroleum Company.

En 1968 durante el gobierno del Gral. Velasco se determina que los bancos deben tener el 75% del accionariado en manos de peruanos y es así como en el año 1970 el Banco de la Nación asume ese porcentaje de acciones convirtiendo al Banco Internacional en un banco asociado.

En 1980 el banco pasa a llamarse Interbank.

El 20 de julio de 1994 la familia Rodríguez Pastor adquiere por US\$ 51MM el 91% del accionariado de Interbank, transfiriéndose éstas a International Financial Company (Grupo Interbank).

En 1998 pasa a llamarse Interbank al transferir las acciones a IFH Perú Ltda., implicando además un cambio total en su modalidad de atención, pasando de la tradicional a la personalizada donde el cliente es la base de todo.

En 2007 inaugura su oficina de representación en China para ponerla a disposición de sus clientes con negocios en Asia y el 2010 instala en Panamá Inteligo.

Hoy es una de las principales instituciones financieras del Perú , enfocado en brindar productos innovadores y un servicio conveniente y ágil para sus clientes, a través de 275 tiendas a nivel nacional, más de 2 millones de clientes, 1900 cajeros automáticos de la red Global Net y 300 corresponsales Interbank Agente.

Interbank busca acompañar a sus clientes para hacer realidad sus sueños hoy, cuenta con una clara y consistente estrategia con su propuesta de conveniencia, velocidad y agilidad. Para ello ha incorporado líderes y equipos con experiencia local e internacional, siendo la única empresa peruana ranqueada dentro de los Top 20 a nivel mundial como los mejores lugares para trabajar según GPW. El 2019 ocuparon el primer lugar en Perú. La gestión de riesgo basada en el alto crecimiento de sus activos, con equipos enfocados en monitorear y gestionar el riesgo en todas las áreas de negocios, desarrollando modelos de data y de scoring a clientes, permitió un crecimiento rentable por encima del promedio. Interbank es líder dentro de la banca retail en Perú tanto en tarjetas de crédito como en hipotecarios, número de ATMs y banca celular. Demuestra habilidad para mantener resultados, con crecimiento permanente de sus activos y préstamos, fuerte calidad de los primeros con ratios de cobertura alrededor de 2% (por encima del promedio del sistema) y suficientemente provisionados. Sus financiamientos son estables y destinados en 45% a retail, 31% a corporativa, empresarial y 24% a institucional, mejorando su eficiencia a través del permanente crecimiento del número de sus tiendas

y canales digitales, con menores gastos de operación e incremento de ingresos netos (Manual de Banca Empresa Interbank)

Interbank es el eje del Grupo Intercorp el que opera en gran parte de las industrias estratégicas y en la emergente clase media.

Este grupo está gerenciado por Fernando Zavala y conformado dentro del sector Financiero con bancos comerciales y de retail: Interbank; seguros: Interseguros, banca privada: Inteligo Bank. En Retail tiendas por departamentos: Oeschlle, farmacias: Ikafarma y Mifarma, tiendas de mejora para el hogar: Promart. Turismo: Hoteles Casandina, Entretenimiento: Cineplanet, Industria plástica: Peruplast, Educación Colegios Privados: Innova Scholl, institutos y universidades: IPAE y UTP., inversiones: URBI (Manual de Banca Empresa Interbank)

Interbank tiene como Gerente General a Luis Felipe Castellanos y cuenta con ocho Vice Presidencias (Manual de Banca Empresa Interbank)

- Finanzas
- Riesgos
- Mercado de capitales
- Asuntos corporativos y legales
- Operaciones
- Canales de distribución

- Negocios retail
- Comercial

Dentro de la VP Comercial se encuentra las siguientes Divisiones:

- Corporativa
- Empresa
- Pequeña empresa
- Estructuración Comercial
- Productos y Servicios
- Planeamiento

Dentro de la División de Banca Empresa:

- Empresas Lima con tres Zonales
- Empresas Provincia con tres Zonales: Norte, Centro y Sur

3.2. Banca Empresa Zonal Sur en Interbank

La BE Zonal Sur en Interbank es un área del banco que atiende a las empresas cuyas ventas anuales superan los S/ 3MM, incluye las corporativas (superan los S/ 100MM) en el ámbito geográfico del Sur del país, incluyendo los departamentos de Arequipa, Cusco, Tacna, Puno, Moquegua, Madre de Dios y Abancay, se crea en el año 2009. Es un equipo

de trabajo conformado por un Gerente Zonal con sede en Arequipa, cinco ejecutivos de Negocios: dos Senior en Arequipa encargados de la Gran Empresa, un Middle en Cusco y dos Ejecutivos Junior también en Arequipa a cargo de la Mediana Empresa (clientes con ventas anuales hasta S/ 25MM). Así también se incluye una Jefa de Riesgos, un Ejecutivo de Estructuración Comercial (que presenta operaciones mayores a US\$ 500M) y una Ejecutiva de Productos y Servicios (Manual de Banca Empresa Interbank)

Como Gerente Zonal soy responsable de ofrecer Productos y Servicios Financieros a empresas o Grupos Económicos.

Mis principales funciones se resumen como sigue:

- Diseñar e implementar Estrategias Comerciales acordes con los sectores definidos como estratégicos por la Vice Presidencia Comercial.
- Establecer relaciones comerciales con los clientes del segmento, identificar sus necesidades y asesorarlos con el uso de Productos y Servicios Financieros que mejor cubran este requerimiento.
- Incrementar y rentabilizar la cartera de clientes promoviendo el uso de negocios colaterales.
- Mejorar la Calidad de Servicio del segmento y promover la simplificación de procesos operativos.

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

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

3.3. Cifras de la Banca Empresa Zonal Sur

En la Zonal se ha mantenido constante el ingreso anual alrededor de US\$ 10MM. El margen financiero representa el 49% de éste, producto de las colocaciones en 53% y 47% los depósitos captados. En cuanto a los ingresos no financieros (INOF) representan el 51% y como rubro importante su interior están las operaciones de cambio, alcanzando el 41%. Estas operaciones de cambio en su mayor parte corresponden a los negocios provenientes de la formalización de los mineros de la zona altiplánica (Manual de Banca Empresa Interbank)

La participación de mercado se sitúa alrededor del 9% y el SOW de los clientes es de 18%. El propósito no es arriesgar rentabilidad por participación de mercado.

Uno de los logros alcanzados en la Zonal fue la descentralización de los procesos de aprobación de propuestas de crédito, para lo cual se cuenta con el equipo ubicado en Arequipa.

Si bien existen autonomías comerciales, dependiendo de cierto scoring las operaciones se canalizan previo análisis del riesgo.

El proceso de evaluación crediticia se inicia con la solicitud del cliente para atender algún requerimiento de capital de trabajo o CAPEX. El encargado de manejar la cuenta de los clientes es el Ejecutivo de Negocios EN, apoyado por un Analista de Negocios AN. Es pre requisito para cualquier propuesta que el cliente presente información financiera con una antigüedad no mayor a 90 días y según el tipo de empresa se exige que ésta sea auditada, cumpliendo las exigencias de la SBS (Manual de Banca Empresa Interbank)

Una vez analizada la información financiera así como el estado de la información de las centrales de riesgo, se continua con la elaboración de la propuesta de crédito a cargo del área de estructuración comercial si ésta supera los US\$ 500M. Luego es presentada al Comité de Riesgos para su análisis y aprobación, escalando los diversos comités en función al importe final de la propuesta. Este importe considera en caso de Grupos económicos la exposición grupal (Manual de Banca Empresa Interbank)

Una vez aprobada la propuesta se procede a la formalización de las garantías y al desembolso. Para una atención oportuna se trabaja con líneas de crédito que tienen vigencia mínima de seis meses y generalmente de un año (Manual de Banca Empresa Interbank)

Constantemente estamos cerca los clientes para apoyarles con nuestra asesoría y atentos a las señales de alerta en caso de complicaciones que se puedan presentar en los diversos sectores económicos. Esto permite

que la mora esté debidamente controlada, no superando el 3.5% (Manual de Banca Empresa Interbank)

Hemos canalizado a clientes para trabajar operaciones relacionadas a Obras por Impuestos que han hecho posible la ejecución de proyectos tan importantes como el Puente Chilina, obras de mejoras de infraestructura vial y construcción de varios colegios en la Zona. Estas vienen estructuradas por URBI, empresa del Grupo Intercorp. Para el primer semestre del 2020 se tiene en ejecución más de S/ 60MM en obras de infraestructura para universidades, colegios, así como mantenimiento de pistas y veredas en diversas municipalidades distritales (Manual de Banca Empresa Interbank)

La gestión de Interbank dentro de la banca ha sido referente para el desarrollo de la economía local. Se ha otorgado créditos haciendo posible la ejecución de proyectos así como el crecimiento de empresas en todos los sectores productivos, incorporado las instituciones logrando una especialización de su atención para darles los elementos suficientes para un manejo moderno y digital de sus cuentas, así como la atención a financiamiento de proyectos de manera directa como el caso de la Municipalidad de Ilabaya, como también a través del mecanismo de obras por impuestos (Manual de Banca Empresa Interbank)

CONCLUSIONES

PRIMERA: Se ha determinado que INTERBANK, en la actualidad mantiene una tasa de morosidad de las más bajas del sistema bancario, gracias a dos factores importantes:

El primero son las diferentes centrales de riesgo y filtros con los que se cuenta (Superintendencia de Banca y Seguros, Centrales de Riesgo Externas - Sentinel, Centrales de Riesgo Internas, Archivos Negativos del Banco de Crédito, SUNAT y otros).

El segundo son las diferentes herramientas de gestión utilizadas en el proceso de evaluación de las solicitudes de crédito (Estados Financieros, informe de Riesgos).

SEGUNDA: Se concluye que las solicitudes de créditos otorgadas cumplen los requisitos (Riesgo y pauta vigente), pero a la vez se puede observar que los análisis vigentes son bastante exigentes ante situaciones de ligeras variaciones que desmejoran resultados en la empresas, dejando de atender más solicitudes de crédito.

TERCERA: Se determina que en el proceso de evaluación de solicitudes de crédito se requiere de mayor y mas profunda información de parte de los clientes. A diferencia de otros bancos, el análisis es mas exigente y por tanto, especialmente las medianas empresas que no cuentan con áreas financieras, demoran en responder o dejan sus propuestas sin concluir. No así en el caso de la gran empresa

que sí cuenta con áreas especializadas para atender dichas exigencias.

CUARTA: La Gerencia Zonal en la actualidad se encuentra atendiendo a diversos sectores (con algunas excepciones); pero según la experiencia obtenida en estos últimos años se ha podido ver que hay sectores económicos o nichos en los cuales se podría estar ampliando el campo de acción del banco y así elevar sus niveles de colocaciones.

QUINTA: La política de Interbank no es sacrificar rentabilidad por participación de mercado. Esto imposibilita un mayor crecimiento en la Zonal ya que la competencia utiliza medios como la reducción de tasas, especialmente en operaciones corporativas, que nos dejan fuera de la posibilidad de igualarlas, perdiendo operaciones.

SEXTA: La Zonal Sur que gerencio se encuentra en posición privilegiada con respecto a su competencia en otros aspectos, partiendo por la descentralización de los Comités de Créditos, equipo profesional, sistemas informáticos y de control y principalmente por su capacidad de adecuarse rápidamente al cambio en los diversos aspectos que componen el negocio financiero, siempre manteniendo su rentabilidad.

RECOMENDACIONES

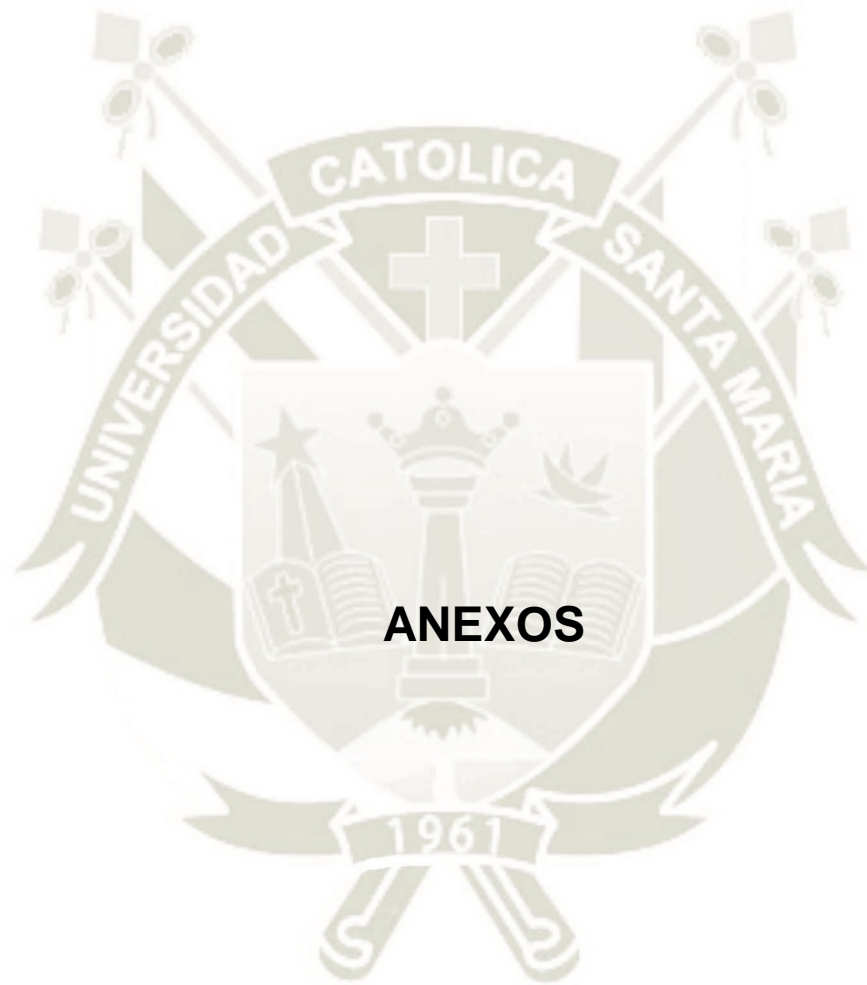
- PRIMERA:** Siendo el Interbank integrante del Grupo Intercorp, altamente digital, es indispensable la incorporación de la banca empresa a sistemas digitales al servicio de sus clientes o potenciales clientes.
- SEGUNDA:** Para la organización la agilidad y atención oportuna al cliente es su principal preocupación, para ello se requieren procesos casi automáticos que permitan la renovación de líneas a clientes con rating alto.
- TERCERA:** Interbank es un banco principalmente de retail. Se puede trabajar en incluir dentro de los procesos y servicios operativos de canales a la banca empresa. Actualmente las Tiendas están diseñadas y organizadas para la atención a público del segmento personas, existiendo varias oportunidades de mejora para los clientes de banca empresarial.
- CUARTA:** Existen hoy más de US\$ 500MM en colocaciones concentrados en clientes del sector textil que no podemos atender por situaciones de mala experiencia en años anteriores de crisis. La política de riesgos es muy exigente y eso se refleja en una mora controlada y bien provisionada. Siendo sectores y grupos económicos tan representativos para la Zonal, debería hacerse el esfuerzo de buscar una conciliación ya que estas empresas están

siendo atendidas sin problema alguno por los principales bancos privados.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alegre Elcera, J. (2014). El Cálculo Financiero. Lima, Perú: America.
- Andrade Espinoza, S. (2008). Diccionario de Finanzas, Economía y Contabilidad. Lima, Perú: Lucero.
- Banco Central de Reserva del Peru. (2018). Glosario de Términos Monetarios. WWW.bcrp.gob.pe
- Basurto, R. (2012). Manual del Funcionario de Crédito. Edit. Muruhuay.
- BCRP. (2019). Síntesis de Actividad Económica. Informe al IV Trimestre
- diario Oficial El Peruano, D. O. (9 de diciembre de 1996). LEY N° 26702: Ley general del sistema Financiero y del. Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Diario Oficial.
- Elvira Topa, L. (2009). La Gestión de Créditos. Buenos Aires: Depalma.
- Interbank. (Noviembre 2019). Manual de Funciones dle Banco Interbank.
- Interbank. (noviembre 2019). Reglamento de Creditos/Lineas de Credito del Banco Interbank.
- Kisic, D. (Julio 2015). Diagnóstico del Sector Empresarial Peruano. Lima: Conasev.
- Lanegra García, H. (2006). La Gestión Crediticia en el Perú. Lima: Limusa.
- Rivero Herrera, E. (2005). Globalización, la PYME y Mecanismos de Articulación Empresarial. Lima: Cinseyt, Universidad San Marcos.
- Villarán, F. (1993). Empleo y Pequeña Empresa en el Perú. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Wong, D. (2007). Los Pequeños Grandes Negocios. Lima: Cilip.
- Zambrano Sayaverde, A. (2012). Financiamiento Empresarial-Garantías. Lima: San Marcos.
- <http://www.hablemosmassimple.com/src/preguntas-frecuentes>
- <https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2015/Setiembre/SF-0002-se2015.PDF>
- sbs GLOSARIO DE TÉRMINOS E INDICADORES FINANCIEROS
- [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/9E11B6EE7F40D25F0525829D00590CFC/\\$FILE/Decreto_Legislativo_770.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/9E11B6EE7F40D25F0525829D00590CFC/$FILE/Decreto_Legislativo_770.pdf)
- <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- Según Rebolledo Abanto (<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/11/Estudios-Economicos-11-4.pdf>),





ANEXO 01: PROYECTO DEL INFORME

Universidad Católica de Santa María

Facultad de Ciencias Económico-Administrativas

Escuela Profesional de Ingeniería Comercial



“EXPERIENCIA PROFESIONAL COMO GERENTE ZONAL SUR DE BANCA EMPRESA EN INTERBANK”

Proyecto de Trabajo Informe
presentado por la Bachiller:

Carmen Graciela Socorro Rosas Zúñiga

Para optar el Título Profesional de
Economista.

Arequipa – Perú

2020



1. GENERALIDADES

El crecimiento general y la poca variación de posiciones, son las dos principales características del sistema bancario nacional en los últimos doce meses. Si bien están entrando nuevas instituciones y se están fusionando otras, ello parece haber incidido muy poco en el total del sistema debido quizás a la alta concentración que existe entre los cinco primeros bancos del país, campo en el que se desarrolla.

El tema que nos aboca, es una de las variables que las mismas instituciones financieras adoptan para medir el grado de competencia entre ellas. Indudablemente se analiza el mercado financiero por sus activos, por sus depósitos y por sus colocaciones.

Claro, que existen otras variables que se toman en cuenta como es el caso de las provisiones y la productividad. Pero nuestro trabajo está muy ligado al tema “tasa de interés”

En todo trabajo, se hace uso de instrumental ad-hoc al campo en el que se desarrolla. Es en razón de ello que resultaría estéril intentar iniciar el presente Trabajo-Informe sin haber aclarado los conceptos básicos con los que se desarrolla a través de toda su estructura capitular.

Pues bien, en tales pilares descansa la razón de ser del presente ítem, expresado en otra forma se intenta familiarizar a quien retome o revise este documento con la terminología y la semántica de lo que se llevará a cabo.

1.1. Evolucion del Sistema Financiero

1.1.1. Sistema Bancario

El sistema bancario peruano ha experimentado en los últimos años un crecimiento sostenido, con una importante participación extranjera y con una ampliación de los segmentos de mercado que éste atiende, al igual que un dinámico proceso de modernización. Estas características del sistema bancario peruano han sido fruto, en gran parte, de las políticas de

estabilización implementadas por el gobierno las cuales han generado mayor crecimiento y estabilidad económica, así como mayor confianza de parte de la comunidad internacional.

Otro componente de este proceso lo constituye la capacidad del empresariado peruano y extranjero de tomar ventaja de las oportunidades de mercado ofrecidas por las nuevas condiciones económicas del Perú. En 1997, el sistema bancario ha continuado con las tendencias antes señaladas, aunque es de esperarse, una consolidación del proceso antes que un crecimiento a niveles similares a los observados a principio de los años noventa. El crecimiento del sistema bancario puede ser apreciado por el incremento de la liquidez del sistema tanto en moneda nacional como en moneda extranjera como porcentaje del PBI.

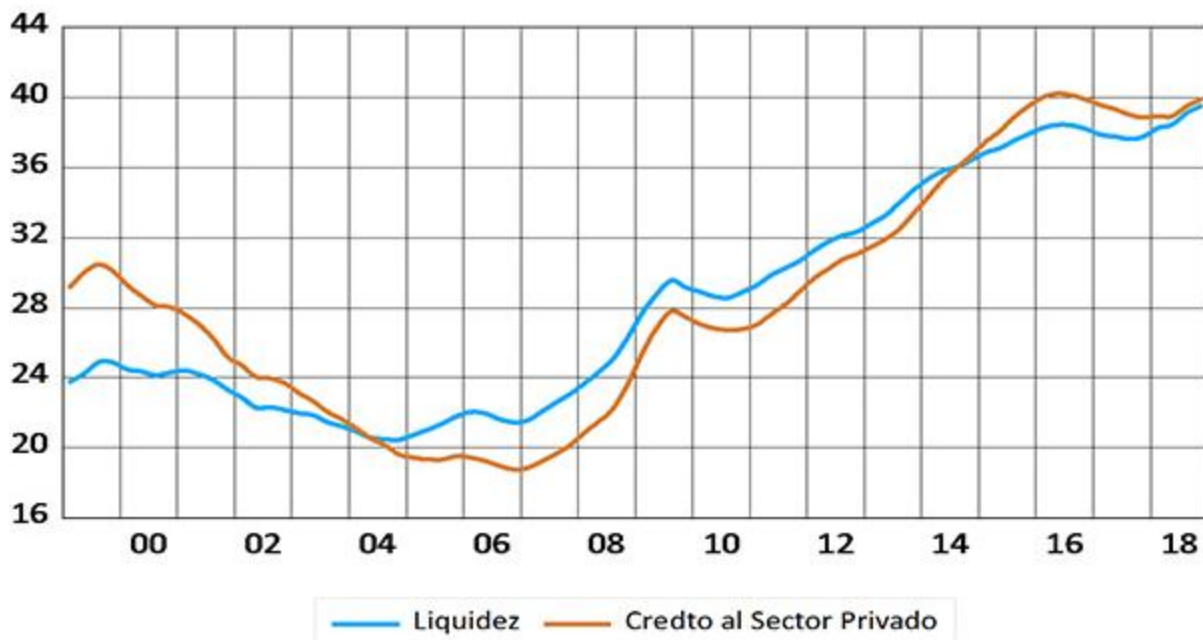
El Perú ostenta uno de los más bajos grados de intermediación financiera de la región. El buen manejo de la política monetaria por parte del BCRP y de la supervisión de la SBS ha permitido reducir las brechas en el grado de intermediación respecto a otros países latinoamericanos. Sin embargo, esta recuperación se ha estancado desde el 2016, sin que el Perú logre superar la barra del 40 % de intermediación financiera, mientras que Chile se encuentra por encima del 70 %.

Los componentes de la liquidez son, por el lado de los activos: (i) Activos externos (reservas internacionales netas); (ii) Crédito al sector público; (iii) crédito al sector privado; y (iv) otros activos. Por el lado de los pasivos, los componentes de la liquidez son: (i) Dinero (circulante y depósitos a la vista); (ii) cuasi dinero en moneda nacional (depósitos a plazo); y (iii) cuasidinero en moneda extranjera.

Por el lado de los activos, el crédito al sector privado es el componente más importante de la liquidez, porque influye en gran medida en el crecimiento del PBI. Si las reservas internacionales y el crédito al sector público mantienen sus participaciones respecto a la liquidez, el crédito al sector privado como porcentaje del PBI crecerá al mismo ritmo que la

liquidez. Este comportamiento lo podemos observar en el Gráfico siguiente. Las diferencias que se observan en el gráfico se deben al incremento o disminución de las participaciones de los otros componentes de la liquidez. Así, por ejemplo, si el crédito al sector público aumenta se esperaría una disminución del crédito al sector privado (efecto crowding out). Podemos concluir que una de las principales causas del estancamiento del crédito al sector privado viene siendo el estancamiento del crecimiento de la liquidez.

**Liquidez y Credito al Sector Privado
(como porcentaje del PBI)**



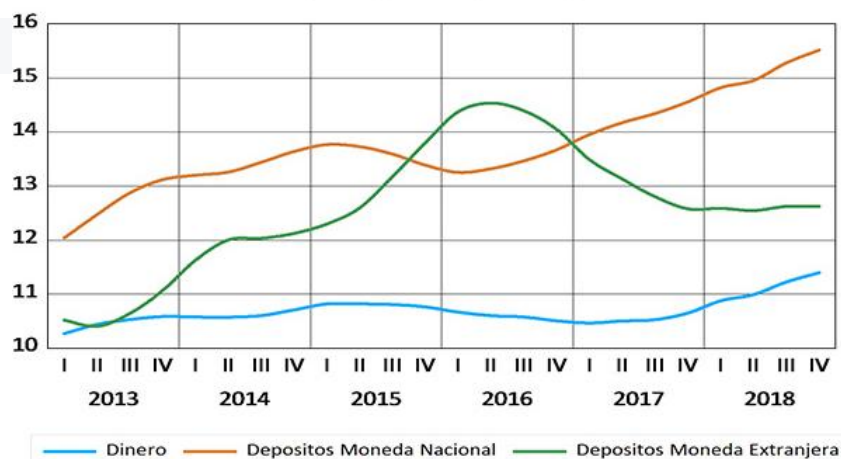
El negocio de los bancos y del sistema financiero en general es captar depósitos para luego prestarlos a los agentes económicos. Los bancos cobran una tasa de interés por sus créditos otorgados (tasa activa) y pagan a sus depositantes una tasa pasiva. La diferencia entre las tasas activa y pasiva, llamada “spread” bancario es el que determina el margen de ganancia del banco. El spread bancario en el Perú es uno de los más elevados de la región. Los bancos argumentan que el spread es elevado porque el mercado de depósitos es pequeño. Pero los depósitos no

crecen porque la tasa pasiva es muy baja. La situación es como la eterna discusión de quién viene primero, el huevo o la gallina. En esta situación el agente económico prefiere la informalidad, operando en efectivo (cash), limitando el crecimiento de la intermediación bancaria.

En el Gráfico siguiente se presenta la evolución de los tres componentes de la liquidez por el lado de los pasivos: dinero, depósitos en moneda nacional y depósitos en moneda extranjera. Observamos que los depósitos en ME han perdido participación a partir del 2016 mientras que los depósitos en MN se han recuperado después de su caída en el 2015. Por su parte el dinero (circulante más depósitos a la vista) que venía con una clara tendencia decreciente hasta fines del 2016 ha iniciado una clara recuperación y en el 2018 ha superado sus niveles históricos llegando a superar el 11.5 % del PBI.

El caso de la recuperación de la participación del dinero es sorprendente, especialmente cuando se analiza la evolución de sus componentes: circulante y depósitos a la vista. En el Gráfico 4 observamos la evolución del circulante y los depósitos a la vista como porcentaje del PBI. El incremento de los depósitos a la vista ha sido significativo a partir del 2017 llegando a representar el 5.2 % del PBI a finales del 2018. El circulante también ha registrado una recuperación, pero no se compara con el incremento de los depósitos a la vista.

**Componentes de la Liquidez (Pasivos)
(como porcentaje del PBI)**



1.2. Identificación del Puesto Desempeñado

“GERENCIA ZONAL SUR DE BANCA EMPRESA EN INTERBANK”

1.3. Descripción de Labores

Las actividades del Funcionario como Gerente Zonal Sur de Banca de Empresa en Interbank, se pueden resumir de la siguiente manera:

- Diseñar e implementar Estrategias Comerciales acordes con los sectores definidos como estratégicos por la Vice Presidencia Comercial.
- Establecer relaciones comerciales con los clientes de su segmento, identificar sus necesidades y asesorarlos con el uso de Productos y Servicios Financieros que mejor cubran este requerimiento.
- Incrementar y rentabilizar la cartera de clientes promoviendo el uso de negocios colaterales.
- Mejorar la Calidad de Servicio de su segmento y promover la simplificación de procesos operativos.
- Evaluar y gestionar las operaciones de crédito presentadas mediante propuestas de crédito y transacciones especiales que cumplan con las normas y políticas de crédito vigentes, aprobando las que estén dentro de sus niveles de autonomía.
- Evaluar y aprobar los sobregiros solicitados por los clientes de acuerdo con las Políticas de Riesgo.
- Elevar y sustentar ante los niveles correspondientes, las propuestas de créditos que excedan los límites que le han sido conferidos.
- Vigilar que el monto máximo de los créditos concedidos a una sola persona jurídica o persona natural con negocio, no exceda de los límites fijados por los dispositivos legales vigentes.

- Vigilar permanentemente el desarrollo de las operaciones de crédito concedidas y realizar el seguimiento de la cartera vencida.
- Vigilar el cumplimiento, en la formalización de las garantías que respaldan las operaciones de crédito, la vigencia de su valoración, la validez de las pólizas de seguro que amparan a esas garantías y las demás condiciones estipuladas en las propuestas de crédito.
- Gestionar y coordinar con los órganos respectivos la regularización de los créditos cuya recuperación no se realiza dentro de los plazos programados.
- Promover los servicios que brinda el banco y sus empresas subsidiarias, con el propósito de captar nuevos clientes.
- Realizar una revisión constante del mercado objetivo de los productos y/o servicios que ofrece el banco.
- Realizar visitas periódicas y permanentes a los clientes a fin de mantener un conocimiento cercano de su solidez financiera y estrechar el vínculo comercial.
- Cumplir con las demás funciones que le asigne la Vicepresidencia Comercial, dentro del campo de su competencia.

1.4. Campo y Area

- Campo : Ciencias Sociales
- Area : Economía Bancaria.

1.5. Interrogantes Basicas

- ¿Cuáles deben ser las razones por las cuales las personas naturales y jurídicas califiquen como sujetos de crédito?

- ¿De qué manera los usos y costumbres (requisitos y trámites) en el otorgamiento de créditos debe favorecer la expansión y la consolidación de las empresas arequipeñas que acuden al banco Interbank?
- ¿Es importante el financiamiento para el desarrollo empresarial en Arequipa?

Por otro lado podemos afirmar categóricamente que el otorgamiento de créditos financieros abre la posibilidad de permitir una reorientación económica, financiera, comercial y de empleo de un amplio sector de nuestros agentes económicos en la localidad de Arequipa ya que permiten viabilizar inversiones que fomenten el desarrollo local y regional, la generación y/o ahorro de divisas en caso de inversiones relacionadas con la actividad exportadora, y la generación de empleo autosostenido, y por lo mismo, son las interrogantes principales que interesa diagnosticar y reprogramar sobre la situación actual y sus perspectivas de la actividad financiera que realiza en este caso el Gerente Zonal Sur de Banca de Empresa del BANCO INTERBANK de Arequipa.

1.6. Direccionalidad de la labor realizada

Las labores del Gerente Zonal Sur de Banca Empresa del BANCO INTERBANK de Arequipa están orientadas a propender a la solución de los problemas financieros de la Banca Empresa.

Es de carácter microeconómico en cuanto se involucra directamente con la problemática de las empresas arequipeñas y, es de carácter macroeconómica-regional y nacional en cuanto propende a la solución de algunos problemas fundamentales como lo es el viabilizar las inversiones que permitan ingresar a nuestra economía en niveles de desarrollo socioeconómico autosostenido.

1.7. Objetivos

- Lograr una adecuada promoción de los negocios, incrementando la clientela y mantener una cartera de clientes que permita el desarrollo autosostenido de la banca.
- Lograr una política de manejo presupuestario eficiente en función de las metas, fines y objetivos preestablecidos.
- Lograr una imagen de relaciones públicas óptima a fin de que tanto el personal a su cargo como el público usuario y general conozcan sus derechos y limitaciones dentro del quehacer diario de la Banca Empresa a su cargo.

1.8. Esquema Conceptual

CAPITULO I: MARCO TEORICO

CAPITULO II: METODOLOGIA APLICADA EN LA REALIZACION DEL TRABAJO INFORME

CAPITULO III: ANALISIS

CAPITULO IV: LABORES DESARROLLADAS COMO GERENTE ZONAL SUR DE LA BANCA EMPRESA EN EL BANCO INTERBANK

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS



DISEÑO TÉCNICO Y RESOLUCIÓN DE DATOS

2. DISEÑO TECNICO Y RESOLUCION DE DATOS

2.1. Tecnicas y Recursos

Se utilizará la técnica de investigación de campo, vía recopilación de información sobre las labores propias del Gerente Zonal Sur de Banca de Empresa, libros y revistas especializadas en Economía y Finanzas Privadas.

Los recursos básicos a utilizar están constituidos por libros, revistas, hojas y computadora, así como recursos monetarios autofinanciados.

2.2. Instrumentos y Recoleccion de Datos

Se recurre al uso de Manuales de Funciones y Reglamentos Internos de Actividades que dispone el Banco Interbank.

La recolección de datos es directa, es decir captada por parte del interesado a fin de obtener información de primera mano.

2.3. Campo de Verificacion

Específicamente su campo de verificación comprende las actividades propias de la especialidad del Gerente Zonal Sur de la Banca de Empresa en Interbank

2.4. Ambito Geografico

- REGION : SUR
- DEPARTAMENTO : AREQUIPA, CUSCO, PUNO, TACNA, MOQUEGUA, ABANCAY Y MADRE DE DIOS

2.5. Unidades de Estudio

- I. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS LABORES COTIDIANAS DEL FUNCIONARIO

II. METODOLOGÍA EMPLEADA

III. DESCRIPCIÓN DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS Y SU RELACIÓN CON LA ESPECIALIDAD DE ECONOMÍA

2.6. Temporalidad

El trabajo informe abarca el período de funciones como Gerente Zonal que va desde el año 2012 al 31 de diciembre del 2019

2.7. Estrategia

El trabajo informe se basa en la estrategia de recolección de datos tomados de la propia institución, así como de disponer de una adecuada bibliografía y una participación permanente en seminarios y cursos de actualización profesional que permiten alcanzar un desempeño laboral óptimo.

2.8. Cronograma de Trabajo

TIEMPO / ACTIVIDADES	MES 1 *	MES 2 *	MES 3
1. RECOLECCION DE DATOS			
2. ESTRUCTURACION DE RESULTADOS			
3. INFORME FINAL			

* Anteriores a la presentación del presente Proyecto de Trabajo-Informe

BIBLIOGRAFIA

Alegre Elcera, J. (2014). *El Cálculo Financiero*. Lima, Perú: America.

Andrade Espinoza, S. (2008). *Diccionario de Finanzas, Economía y Contabilidad*.
Lima, Perú: Lucero.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU. (2018). *Terminología Monetaria*.

Basurto, R. (2012). *Manual del Funcionario de Crédito*. Muruhuay.

El Peruano, D. O. (9 de diciembre de 1996). LEY N° 26702: Ley general del sistema Financiero y del. Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Diario Oficial.

Interbank. (Noviembre 2019). Manual de Funciones dle Banco Interbank.

Interbank. (noviembre 2019). Reglamento de Creditos/Lineas de Credito del Banco Interbank.