

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONIA PERUANA



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA

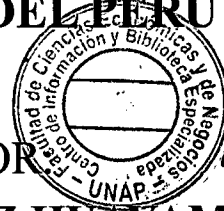
**INFORME DE
EXPERIENCIA PROFESIONAL**

REALIZADO EN:

BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ

PRESENTADO POR

BACH. ECON. VICENTE RUIZ HUAYAMBAL



Para optar el Título Profesional de:

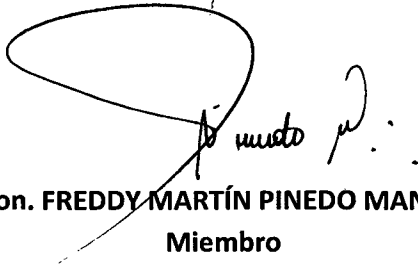
ECONOMISTA

Iquitos, Febrero del 2012

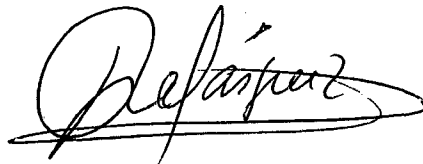
JURADO:



Econ. FÉLIX FERNANDO HERNANDEZ ZÚÑIGA
Presidente



Econ. FREDDY MARTÍN PINEDO MANZUR
Miembro



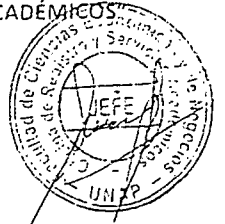
Econ. RICARDO AUGUSTO VELÁSQUEZ FREITAS
Miembro



UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN

"OFICINA DE REGISTROS Y SERVICIOS ACADÉMICOS"



ACTA DE SUSTENTACION DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

En la ciudad de Iquitos, siendo las 19.00 del día Marzo 18 del mes de Mayo del 2012, de acuerdo a lo establecido en el Decreto Decanal N° 017-2012-FACEN-UNAP, se ha constituido en esta Facultad, el Jurado designado mediante Resolución Decanal N° 301-2012-FACEN-UNAP, integrado por los docentes ECON. FÉLIX FERNANDO HERNÁNDEZ ZÚÑIGA (Presidente), ECON. FREDDY MARTIN PINEDO MANZUR (Miembro) y el ECON. RICARDO AUGUSTO VELÁSQUEZ FREITAS (Miembro), para proceder al Acto Académico de Sustentación del Informe Técnico de Experiencia Profesional realizado en el "BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ", presentado por el Bachiller en Ciencias Económicas VICENTE RUÍZ HUAYAMBAL, para optar el título profesional de ECONOMISTA;

El acto público fue aperturado por el Presidente del jurado, dándose lectura al Decreto que fija la realización de la Sustentación del Informe.

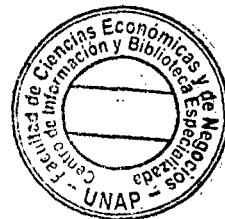
De inmediato se procedió a invitar al examinado a realizar una breve exposición sobre el tema del informe y posteriormente a los señores del Jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente del Jurado, se dió por concluido la sustentación, pasando el Jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado; concluyendo que el examinado ha sido: Aprobado por mayoría

El Jurado dió a conocer el resultado de la sustentación en acto público, siendo las 20.00 se dió por terminado el acto académico.

ECON. FÉLIX FERNANDO HERNÁNDEZ ZÚÑIGA
Presidente

ECON. FREDDY MARTIN PINEDO MANZUR
Miembro

ECON. RICARDO AUGUSTO VELÁSQUEZ FREITAS
Miembro



DEDICATORIA

Dedico el presente Informe Técnico de Experiencia Profesional a mis Padres, Esposa e Hijos.

Laureano Ruiz Cachique

Maria Huayambal De Ruiz

Claudia Janinne Arce De Ruiz

Bruno Alexander Ruiz Arce

Daniel Andrés Ruiz Arce

Vicente Antonio Ruiz Arce

AGRADECIMIENTO

Agradecimiento Especial a Dios por estar siempre presente en todo momento de nuestra vida.

A mis Padres por sus consejos y enseñanzas.

A mi Esposa e Hijos por su comprensión y apoyo.

INDICE

	PAG.
INTRODUCCIÓN.....	5
<u>CAPITULO I</u>	7
<u>Planteamiento Técnico de Experiencia Profesional</u>	8
1.1. Objetivos del Informe Técnico.....	9
1.2. Justificación.....	10
1.3. Vinculación de Aspectos Teóricos con la Experiencia Profesional.....	11
<u>CAPITULO II</u>	23
<u>Descripción General de la Institución</u>	24
2.1. Identificación.....	24
2.2. Tipo de Institución.....	25
2.3. Visión.....	26
2.4. Misión.....	26
2.5. Valores Corporativos.....	26
2.6. Análisis FODA.....	27
2.7. El Banco de Crédito del Perú y su entorno.....	27
2.8. Descripción del Mercado.....	31
2.9. Estructura Financiera.....	46
2.10. Estructura Organizacional.....	56
<u>CAPITULO III</u>	60
<u>Del Desempeño Profesional</u>	61
3.1. Descripción y Contribución del Área de Trabajo al Objetivo General de la Institución	61
3.2. Cargos y Funciones Desempeñadas.....	77
3.3. Contribución Profesional a los Objetivos Institucionales.....	79
3.4. Limitaciones para el desempeño de las Funciones.....	80
3.5. Propuestas para superar las Dificultades encontradas.....	80
CONCLUSIONES.....	82
RECOMENDACIONES.....	83
BIBLIOGRAFÍA.....	84
ANEXOS.	85

INTRODUCCIÓN

El presente documento corresponde al Informe Técnico de Experiencia Profesional, es un documento en el cual se trata de resumir en forma puntual y descriptiva una serie de experiencias profesionales obtenidas en el desarrollo de las funciones como **Ejecutivo de Negocios / Banca Pequeña Empresa** del Banco de Crédito del Perú en adelante BCP; el ejecutivo de negocios desarrolla sus actividades de gestión comercial en línea con la Misión y Visión del BCP, bases de su estrategia, y se encuentra dentro de una estructura organizacional adecuada a las necesidades y expectativas de los clientes y el mercado, que le permite cumplir con las metas fijadas y con la promesa de **Brindar a los Clientes una experiencia Bancaria simple y eficiente**. El Banco define sus **procesos de creación de valor claves**, como aquéllos que están relacionados al diseño, producción y comercialización de los productos y servicios que le generan **ventajas competitivas**, ya que de la eficiencia y simplicidad de esos procesos depende la decisión de compra de los clientes y su satisfacción con el servicio brindado; las actividades desarrolladas por el banco, requiere de un equipo multidisciplinarios idóneos y altamente capacitados; por eso lo considero que es necesario presentar el presente informe por cuanto podría ser tomado como parte del análisis requerido dentro de la enseñanza en las ramas que tienen relación con el sistema bancario y financiero que se imparten en las instituciones educativas técnicas y superior.

El desarrollo del presente informe de acuerdo a los objetivos propuestos consta de tres capítulos. Es así, que el Capítulo Primero, denominado “Planteamiento Técnico de Experiencia Profesional” se explicitan los Objetivos y Justificación de dicho Informe, así como se relacionan los aspectos teóricos con la experiencia profesional.

En el Capítulo Segundo del documento, denominado “Descripción General de la Institución” se efectúa una definición y análisis pormenorizado de la Institución, se define su Entorno, su Mercado, su Estructura Financiera y Organizacional.

En el Capítulo Tercero llamado “Del Desempeño Profesional” puntualiza la Contribución del Área de desempeño Profesional del suscrito, al Objetivo General de la Institución, se efectúa una hoja de vida funcional de los Cargos, Cronología y Funciones desempeñadas, así como se enfatiza la Contribución Profesional y Aportes realizados

que han conllevado al logro de los Objetivos Institucionales. También se anotan las Limitaciones para el desempeño de mis Funciones y las Propuestas realizadas en forma concreta para superar dichas dificultades encontradas, señalando la mejor alternativa viable desde el punto de vista práctico y técnico.

Esperando que los esfuerzos realizados para formular el presente documento técnico, sean los necesarios para culminar con éxito mi carrera profesional de ECONOMISTA y que el desarrollo de éste documento se considere como material de consulta para el desarrollo de otros trabajos de investigación por lo que presento para su evaluación y aprobación correspondiente.

CAPITULO I
PLANTEAMIENTO TÉCNICO DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

PLANTEAMIENTO TÉCNICO DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

La cultura organizacional del BCP, se caracteriza por orientarse hacia un estilo directivo horizontal y participativo, que se centra al desarrollo de personas y que permite el involucramiento de los colaboradores (personal) de una manera activa, una comunicación multidireccional caracterizado por la cordialidad y calidez, un estilo de trabajo en equipo y el reconocimiento, una calidad del servicio basada en la percepción del cliente externo e interno, buscando el equilibrio entre la orientación al cliente y la orientación al negocio y una Banca relacional y personalizada basada en la claridad, transparencia y simplicidad en precios y servicios. Esta cultura se expresa en los valores del BCP, que consolidan la Misión y Visión guiando la conducta de todos los colaboradores hacia este fin, orientados por los principios. Los objetivos corporativos del BCP son la consecuencia de un personal impulsado por el “saber y querer hacer” las cosas. Estos elementos dan lugar a los lineamientos estratégicos del BCP que se expresan en el planeamiento de corto y largo plazo. **El Ejecutivo de Negocios / Banca Pequeña Empresa** participa activamente en el logro de los objetivos corporativos del BCP, para ello aplica todos los conocimientos obtenidos en las aulas universitarias y el procesos para la **Excelencia en la Gestión** adoptado por el Banco.

Todas las actividades financieras que desarrolla el Banco y por ende **el Ejecutivo de Negocios / Banca Pequeña Empresa**, están ligadas o relacionadas con la formación profesional recibida en la universidad, como por ejemplo el sistema regulatorio, que para el caso del país lo dicta la Superintendencia de Banca y Seguros, que señala entre otros aspectos, el tipo de actividades que se pueden desarrollarse, el ámbito geográfico en el que se puede operar, los requerimientos mínimos de capitalización y provisiones, los límites de exposición, los requerimientos de información a ser proporcionada, los mecanismos a implementar para un efectivo control interno y administración de riesgo, etc. Igualmente las actividades se encuentran sujeto a las disposiciones del Banco Central de Reserva, principalmente en lo que se refiere a los requerimientos de encaje legal y reporte de información. Adicionalmente, el Estado de Resultados se informa a la **CONASEV** y se presentan, a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), los PDT de Remuneraciones, Impuesto a la Renta, IGV entre otros. Finalmente el Concepto de Riego Operativo según fuera definido por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, ha sido incorporado por la Superintendencia de

Banca y Seguros mediante el Reglamento de Administración de los Riesgos de Operación. Por lo tanto, el Banco dentro de sus operaciones diarias, analiza el comportamiento de todos los agentes económicos, como son las familias, las empresas, el estado y el sistema financiero exterior, a fin de implementar una eficiencia operativa y una calidad de servicios a sus clientes. Todos estos factores son estudiados durante el período de enseñanza universitaria, por lo tanto, la experiencia laboral plasmada en este documento, es la aplicación de los conocimientos logrados en las aulas de la universidad que hoy estoy aplicando en mi desempeño profesional.

1.1. OBJETIVOS DEL INFORME TÉCNICO

1.1.1. Objetivos Generales

Presentar y hacer un análisis de la **Gestión Comercial y Acciones Planificadas que desarrolla el Ejecutivo de Negocios / Banca Pequeña Empresa en el Banco de Crédito del Perú**, en base a la información del año 2010, relacionando con dichas acciones con la formación profesional.

1.1.2. Objetivos Específicos

- a. Realizar un trabajo descriptivo de la organización, funcionamiento y principales operaciones realizadas como *Ejecutivo de Negocios / Banca Pequeña Empresa, en el Banco de Crédito del Perú* y su relación con las principales variables de su entorno.
- b. Realizar un análisis de la situación económica, financiera y presupuestal del Banco de Crédito del Perú.
- c. Describir las actividades y principales documentos que realiza el **Ejecutivo de Negocios / Banca Pequeña Empresa en el Banco de Crédito del Perú** y que se relacionan con las demás unidades orgánicas de la entidad Bancaria.
- d. Proponer alternativas para incrementar la rentabilidad de la cartera Banca Pequeña Empresa, con una adecuada gestión de riesgo, garantizando que el BCP atienda plenamente las necesidades financieras de cada cliente y que el cliente esté satisfecho con el servicio brindado.
- e. Relacionar la Experiencia Profesional con los diferentes aspectos de mi formación académica recibida durante mis Estudios Universitarios en la



1.2. JUSTIFICACIÓN

El Mercado Financiero Peruano es muy complejo, la competitividad; el tamaño del mercado objetivo; la tecnología; los factores macroeconómica locales como globales; factores políticos, regulatorios y demográficos; la evaluación de producto para el nuevo segmento y las políticas de riesgo; el planeamiento estratégico, etc., juegan un rol muy importante en la actividad financiera que desarrolla el BCP diariamente. Todas estas actividades se relación directamente con la formación del estudiante de ciencias económicas de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, por lo que el Informe Técnico de Experiencia Profesional, ha sido elaborado con la finalidad de proporcionar información relacionada con el Sistema Financiero que el Banco de Crédito del Perú desarrolla dentro del Sistema Financiero Peruano. Como documento técnico se constituye en un instrumento de capacitación y análisis para los estudiantes, investigadores y público en general interesados en conocer el funcionamiento de una entidad financiera privada; como material de consulta, su diseño de presentación facilita su lectura, análisis e interpretación.

Así mismo, el informe pretende constituirse en un documento que muestre con claridad a los clientes del BCP, la situación económica - financiera y de gestión del BCP, a través de los comportamientos de los indicadores económicos, financieros y contable que se utiliza para realizar un seguimiento de los diferentes factores que influyen el resultado de las operaciones del Banco. En este sentido, los Estados Financieros del BCP son elaborados al final del ejercicio anual, pasando por un proceso de análisis que permite contar con información financiera oportuna para reflejar la situación económica – financiera y el resultado de su gestión. Igualmente se vigila el apropiado cumplimiento de las obligaciones exigidas por las normas tributarias vigentes establecidos por los organismos de control o entidades reguladoras como la SBS, Indecopi, ASBANC y CONASEV, no solo por tratarse de obligaciones legales, sino para asegurar el patrimonio del Banco y la seguridad de los Clientes y de los

Accionistas. Para realizar todo ello, el Banco requiere contar con personal idóneo, muy bien capacitado, con estudios universitarios de alto nivel académico.

1.3. VINCULACION DE ASPECTOS TEÓRICOS CON LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

Los egresados de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, reciben una formación académica idóneo tanto teórica como práctica que permite al egresado desempeñarse con acierto en el campo profesional. Merece mencionar también que la experiencia profesional obtenida me permite alternar mi desempeño en funciones y/o labores de entidades del sector público o privado.

La Experiencia Profesional realizada permite aplicar los conocimientos teóricos aprendidos en aulas de la universidad. Como es de conocimiento desde que se estudia la economía como ciencia en el siglo XVIII se viene utilizando una serie de teorías y términos, como por ejemplo el termino **Economía Política** que es la ciencia que estudia las leyes económicas, no solo le interesa el conocimiento de las leyes, sino que actúa sobre ellas para modificarla en beneficio de la sociedad y es William Petty el primero en utilizar dicho término; **Política Económica** que trata de regular los hechos y fenómenos económicos, es decir, las formas y efectos de la intervención del estado en la vida económica con la finalidad de conseguir determinados objetivos. En este sentido, existen diversas escuelas que desarrollan el pensamiento económico, como son las escuelas nacionales de pensamiento (austriaca, sueca, alemana, inglesa, japonesa, americana, india o latinoamericana), que a partir de unos elementos generales de economía clásica desarrollaron teorías completas para pensar o interpretar los hechos económicos de cada uno de las épocas, así tenemos, la teoría neoclásica convertida por la academia americana en la ciencia económica de su época. Es así, como al iniciar la segunda posguerra la escuela americana que aquel entonces se había desarrollado considerablemente aplicaron al estudio de la economía problemas hasta entonces no tratados por los economistas, como el estudio de nuevos

métodos de análisis: insumo – producto, investigación de operaciones, programación lineal y teorías de juegos.

Como bien lo ha señalado Bourdieu (1976, 20) “los dominantes son aquellos que consiguen imponer la definición de la ciencia según la cual su realización más acabada consiste en tener, ser y hacer lo que ellos tienen, son o lo hacen”. En este sentido, las diversas escuelas económicas tuvieron gran influencia en su momento en el desarrollo de la ciencia y teorías económicas como es el caso de la escuela americana que a partir de la segunda posguerra tuvo una gran influencia en la formalización de la ciencia y teorías económicas.

Por consiguiente, mi formación básica como estudiante de economía implica el estudio de varias áreas temáticas que tienen relación directa con la economía y con el desarrollo de la Experiencia Profesional, como son:

a) ÁREAS BÁSICAS

a.1 La Tecnología.

Relaciona al hombre con su medio físico, tanto el mundo natural como las modificaciones llevadas a cabo por los científicos. La explotación de los inventos en los dos últimos siglos ha transformado las relaciones económicas, y así, por ejemplo, la revolución de los transportes "ha aniquilado las distancias"; al reducir los costes, ha hecho posible el cambio de la producción de pequeñas unidades a la producción en gran escala, que resulta mucho más económica debido a que se puede explotar las economías de escala. La característica clave de una decisión económica reside en que implica una elección sobre la base de la comparación del costo y del beneficio. Aunque los criterios económicos normalmente predominan sobre los criterios técnicos, corrientemente toman un lugar secundario frente a otros criterios.

a.2 El Derecho.

La actividad económica funciona dentro de las condiciones impuestas por el hombre, la más importante de estas condiciones es la ley que

gobierna la propiedad. En un país democrático la mayor parte de la propiedad es privada; un sistema de mercados competitivos y la iniciativa privada es la primera base de su estructura. La ley que gobierna la formación y conducta de las empresas es la segunda; la de contratos es la tercera. La organización industrial ha mantenido sus mercados en una situación más competitiva de lo que hubiera sido en su ausencia. Además hoy en día en los mercados existe un cambio de actitud con respecto a la economía pues esta ha dado lugar a una nueva legislación anti-monopolio.

Los principios universales y tradicionales del derecho no han surgido en el vacío, ni son resultado de ningún conocimiento a priori. Y es que el derecho, entendido como conjunto de normas e instituciones a las que de manera constante, repetitiva y pautada se adaptan los comportamientos de los seres humanos, se ha ido formando y depurando de una manera evolutiva y consuetudinaria. Quizá sea una de las aportaciones más importantes de Carl Menger el haber desarrollado toda una teoría económica de las instituciones sociales, de acuerdo con la cual éstas surgen como resultado de un proceso evolutivo en el que interactúan innumerables seres humanos, cada uno de ellos provisto de su pequeño acervo exclusivo y privativo de conocimientos subjetivos, experiencias prácticas, anhelos, preocupaciones, objetivos, dudas, sensaciones, etc. Surge así de manera evolutiva y espontánea una serie de comportamientos pautados o instituciones que, no sólo en el campo jurídico, sino también en el económico y lingüístico, hacen posible la vida en sociedad. Menger descubrió que el surgimiento de las instituciones es el resultado de un proceso social constituido por una multiplicidad de acciones humanas y que siempre se encuentra liderado por un pequeño, en términos relativos, grupo de seres humanos concretos de carne y hueso que, en sus circunstancias históricas particulares de tiempo y lugar, son capaces de descubrir antes que los demás que logran más fácilmente sus fines adoptando y realizando determinados comportamientos pautados. Se pone de esta forma en funcionamiento un proceso descentralizado de

prueba y error en el que tienden a preponderar a lo largo de diversas generaciones los comportamientos que mejor coordinan los desajustes sociales, de manera que, a través de un proceso social inconsciente de aprendizaje e imitación, el liderazgo iniciado por los seres humanos más creativos y exitosos en sus acciones se extiende y es seguido por el resto de los miembros de la sociedad. Aunque Menger desarrolla su teoría aplicándola a una institución económica concreta, la del surgimiento y evolución del dinero, también menciona que el mismo esquema teórico esencial puede aplicarse, sin mayores dificultades, para explicar el surgimiento y evolución del lenguaje, y también al campo que ahora más nos interesa de las instituciones jurídicas. Se da así la paradójica realidad de que las instituciones que son más importantes y esenciales para la vida del hombre (moral, jurídica, económica y lingüística) no son creaciones deliberadas del hombre mismo, pues éste carece de la necesaria capacidad intelectual para asimilar el enorme volumen de información dispersa que las mismas conllevan y generan. Por el contrario, estas instituciones forzosamente van surgiendo de manera espontánea y evolutiva del proceso social de interacciones humanas que, para Menger, constituye precisamente el campo que ha de ser objeto de investigación de la ciencia económica.

Por su parte Bruno Leoni, que ha sido el primero en integrar, dentro de una teoría sintética sobre la filosofía del derecho, la teoría económica de los procesos sociales desarrollada por Menger y la Escuela Austriaca, con la tradición jurídica romana de más rancio abolengo, y la tradición anglosajona de la rule of law. En efecto, la gran aportación de Bruno Leoni consiste en haber puesto de manifiesto que la teoría austriaca sobre el surgimiento y la evolución de las instituciones sociales no sólo cuenta con una perfecta ilustración en el fenómeno del derecho consuetudinario, sino que, además, ya había sido previamente conocida y articulada por la escuela jurídica clásica del derecho romano. Así, Leoni, citando a Catón por boca de Cicerón, señala expresamente cómo los juristas romanos ya eran conscientes de que el derecho romano no se debía a la creación personal de un solo hombre,

sino de muchos, a través de una serie de siglos y generaciones, puesto que «no ha habido nunca en el mundo un hombre tan inteligente como para preverlo todo, e incluso si pudiéramos concentrar todos los cerebros en la cabeza de un mismo hombre, le sería a éste imposible tener en cuenta todo al mismo tiempo, sin haber acumulado la experiencia que se deriva de la práctica en el transcurso de un largo periodo de la historia».

El derecho, dentro de un sistema financiero que maneja el BCP, es de aplicación diaria, pues se trabaja diariamente con contratos principalmente contrato de depósito irregular y el contrato de préstamo, ambos de dinero, así como otras operaciones que realiza el BCP. Y se utiliza el derecho para salvaguardar tanto los intereses del Banco como de los clientes y accionistas.

a.3 La Psicología.

La forma en que los hombres reaccionan a las condiciones cambiantes, las dificultades y las oportunidades, afectaran sus decisiones económicas.

Los hombres a menudo actúan impulsivamente, quizá contra sus propios intereses, o con un espíritu público quizá igualmente opuesto a sus propios intereses personales, los hombres actúan para satisfacer ciertos objetivos con preferencia a otros, es decir, que poseen una "escala de preferencias" que gobierna sus elecciones. El análisis económico hace uso de modelos en los que se supone que los hombres compran en el mercado más barato y venden en él más caro. Suponer que los hombres son altruistas irracionales está todavía más lejos de la verdad que suponer que son egoístas racionales. La Psicología, asignatura estudiado en la universidad, es aplicada en las labores diarias que realiza el BCP, mucho más teniendo en cuenta que las decisiones que se toma tienes que ver con los comportamientos de las personas.

a.4 La Lógica.

La economía sigue los métodos lógicos de razonamiento que se emplean en todas las ciencias "empíricas", es decir, aquellos basados en la experimentación. La proposición particular describe la causa de la ocurrencia, y la predicción específica o deducción describe el efecto. Todas las ciencias empíricas son así sistemas de hipótesis de lo que es posible obtener una visión del mundo mediante la deducción pura. La economía intenta establecer proposiciones que sean universalmente aplicables y que sean capaces de explicar la realidad y susceptibles de verificación. Por lo tanto, las construcciones teóricas del economista son necesariamente "modelos" abstractos del mundo real, e invitan a la crítica, y las conclusiones que obtiene derivan por completo de las definiciones y supuestos artificiales de que partió. Reside totalmente en la luz que pueda aportar acerca de los problemas prácticos del mundo real.

Fijan unos límites superiores a lo que el hombre puede lograr con el fondo del conocimiento que tiene a su disposición. Las leyes de la economía proporcionan una guía para la política indicando la dirección que pueden tomar las consecuencias no esperadas de las acciones.

a.5 Las Matemática y Estadísticas.

La economía se interesa por las cantidades, o mejor, por sus cambios en el margen. El lenguaje y las técnicas de la matemática avanzada son de gran utilidad para el razonamiento deductivo, aunque su empleo en economía pueda obligar a algún economista a sacrificar la claridad en aras de la elegancia, e ir demasiado lejos al hacer suposiciones que, aunque ciertas sobre el papel, son irrelevantes a fines prácticos.

La estadística es utilizada cada vez en mayor grado por el economista; representa para él un sustituto de los experimentos controlados que no puede llevar a cabo debido a la imposibilidad de aislar los fenómenos sociales. Estas categorías no sólo afectan al empleo y la demanda, sino también se influyen entre sí. Los métodos cuantitativos han

demostrado especial interés por la economía no solo en razón de la necesidad de cuantificar ciertos fenómenos económicos, sino también debido al extraordinario desarrollo de la geometría. Los modernos modelos macroeconómicos, el desarrollo de la teoría del crecimiento, los análisis de las relaciones intersectoriales, los cálculos exigidos para la planificación de la actividad económica y finalmente la previsión de las fluctuaciones coyunturales son algunos de los factores que han impulsado la interrelaciones entre el análisis económico y los métodos cuantitativos.

a.6 La Política, Sociología y Ética.

La política es la ciencia que estudia las relaciones entre los ciudadanos y el estado. La sociología es la ciencia que estudia los grupos de la sociedad humana.

La ética es la ciencia de la naturaleza moral de carácter y comportamiento humano.

La economía es una ciencia behaviorista (del comportamiento), y no una ciencia normativa. La esencia de la economía reside en la explicación del fenómeno del valor. Esto corresponde a la sociología, la política, o la ética. Políticamente o moralmente puede ser deseable que todos los hombres estén plenamente ocupados. Estos son juicios de valor que se ocupa únicamente por las causas y repercusiones del sobre-empleo o el sub.-empleo.

Actualmente los sistemas económicos y políticos se encuentran de tal suerte integrada que no tiene sentido el estudio aislado de cada uno de ellos, incluso porque esa conexión no se observa solo estructuralmente. También en términos coyunturales, la interrelación es bastante clara; en cualquier sociedad, la inestabilidad de las instituciones políticas conduce fatalmente a la inestabilidad económica. Recíprocamente, la estabilidad y el desarrollo económico se alinean entre los factores

esenciales que condicionan la estabilidad de los centros de disposición del poder político la economía y la política.

a.7 La Historia.

La economía como estudio de la humanidad en el aspecto de la vida comercial tiene su contrapartida en la historia económica que describe el desarrollo de la agricultura, de la industria, los transportes, la banca, etc.

Este enfoque de los estudios explica, por ejemplo, los inventos de finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, no como un desarrollo técnico sino sobre sus efectos sobre la oferta y demanda de los factores de producción que entraron en su fabricación y la oferta y demanda de bienes y servicios a que dieron lugar.

b) ÁREAS DE FORMACIÓN ESPECIFICAS

b.1 Organización y métodos.

Cursar esta asignatura me permitió considerar racionalidad de los procesos, estructuras organizativas y simplificación de los procesos. A través de los años, las ciencias administrativas o de la gestión han acompañado la evolución de las organizaciones y las han ido dotando de marcos teóricos y herramientas metodológicas para contribuir a su desarrollo. La organización y métodos, nos permite analizar una serie de variables de administración organizacional, la misma que permite a las empresas tomar decisiones. Permite organizar la empresa, tener una mejor producción de bienes y servicios, ampliar el mercado y posesiona y el posesionamiento; permite aplicar estrategias para tener liderazgos en costos, brindar un servicio o bien de calidad al mejor costo.

b.2 Finanzas.

En economía al conjunto de operaciones de compra-venta de instrumentos legales, cuyos propietarios tienen ciertos derechos para percibir, en el futuro, una determinada cantidad monetaria. Estos

instrumentos legales se denominan activos financieros o títulos valores e incluyen bonos, acciones y préstamos otorgados por instituciones financieras y para la interpretación de las estructuras de los Estados Financieros.

Por lo tanto, la Finanza es la rama de la administración de empresas que se preocupa de la obtención y determinación del flujo de fondos que requiere la empresa, además de distribuir y administrar esos fondos entre los diversos activos, plazos y fuentes de financiamiento con el objetivo de maximizar el valor económico de la empresa. Las áreas principales de la Finanzas puede dividirse en dos categorías para destacar mejor las posibilidades de desarrollo que cada una ofrece al administrador financiero: **Servicios Financieros** y **Administración Financiera**.

Servicios Financieros.- Son el área de las finanzas que se ocupa de proporcionar asesoría y productos financieros a las personas, las empresas y los gobiernos. Los servicios financieros comprenden a Bancos e Instituciones afines, planeación financiera personal, inversiones, bienes raíces y compañías aseguradoras.

Administración Financiera.- Se refiere a las tareas del administrador financiero de una empresa. Su trabajo va desde la presupuestar, la predicción financiera y el manejo de efectivo, hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones y la obtención de fondos.

Dado que la mayor parte de las decisiones empresariales se miden en términos financieros, el papel del administrador financiero en la operación de la empresa resulta de vital importancia. Así pues, todas aquellas áreas que constituyen la organización de negocios - contabilidad, manufactura, mercado, personal, investigación y otras- requieren de un conocimiento mínimo de la función administrativa financiera.

En este sentido, las enseñanzas recibidas durante el tiempo de estudio en la Universidad, nos permite comprender nuestras funciones y actuar con eficiencia en la realización de nuestras acciones.

b.3 Econometría.

La economía, perteneciente a las ciencias sociales, trata de explicar el funcionamiento del sistema económico en sus distintos aspectos, como producción, consumo, dinero, distribución del ingreso y todo lo relacionado con los recursos escasos entre distintos fines posibles. La herramienta básica usada por los economistas para ello es la construcción de modelos teóricos y matemáticos que describan el comportamiento de los agentes económicos. Sin embargo, esos modelos deben contrastarse con los datos disponibles para saber si éstos tienen capacidad explicativa y predictiva, y poder en definitiva optar entre unas u otras opciones. La construcción de tales modelos es la finalidad de la econometría.

La econometría se ocupa de obtener, a partir de los valores reales de variables económicas y a través del análisis estadístico y matemático (mas no de la teoría económica, como si se usa en las ciencias naturales, ejem. la física), los valores que tendrían los parámetros de los modelos en los que esas variables económicas aparecieran, así como de comprobar el grado de validez de esos modelos, y ver en qué medida estos modelos pueden usarse para explicar la economía de un agente económico (como una empresa o un consumidor), o la de un agregado de agentes económicos, como podría ser un sector del mercado, o una zona de un país, o todo un país, o cualquier otra zona económica; su evolución en el tiempo (por ejemplo, decir si ha habido o no cambio estructural), poder predecir valores futuros de la variables, y sugerir medidas de política económica conforme a objetivos deseados (por ejemplo, para poder aplicar técnicas de optimización matemática para racionalizar el uso de recursos dentro de una empresa, o bien para decidir qué valores debería adoptar la política fiscal de un gobierno para conseguir ciertos niveles de recaudación impositiva).

La econometría, igual que la economía, tiene como objetivo explicar una variable en función de otras. Esto implica que el punto de partida para el análisis econométrico es el modelo económico y este se transformará en modelo econométrico cuando se han añadido las especificaciones necesarias para su aplicación empírica. Es decir, cuando se han definido las variables (endógenas, exógenas) que explican y determinan el modelo, los parámetros estructurales que acompañan a las variables, las ecuaciones y su formulación en forma matemática, la perturbación aleatoria que explica la parte no sistemática del modelo, y los datos estadísticos.

A partir del modelo econométrico especificado, en una segunda etapa se procede a la estimación, fase estadística que asigna valores numéricos a los parámetros de las ecuaciones del modelo. Para ello se utilizan métodos estadísticos como pueden ser: Mínimos cuadrados ordinarios, Máxima verosimilitud, Mínimos cuadrados bietápicos, etc. Al recibir los parámetros el valor numérico definen el concepto de estructura que ha de tener valor estable en el tiempo especificado.

La tercera etapa en la elaboración del modelo es la verificación y contrastación, donde se someten los parámetros y la variable aleatoria a unos contrastes estadísticos para cuantificar en términos probabilísticos la validez del modelo estimado.

La cuarta etapa consiste en la aplicación del modelo conforme al objetivo del mismo. En general los modelos econométricos son útiles para:

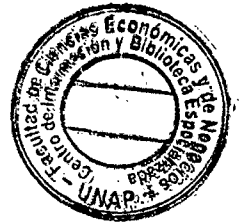
1. Análisis estructural y entender cómo funciona la economía.
2. Predicción de los valores futuros de las variables económicas.
3. Simular con fines de planificación distintas posibilidades de las variables exógenas.
4. Simular con fines de control valores óptimos de variables instrumentales de política económica y de empresa.

b.4 Formulación y evaluación de Proyectos de Inversión.

Como documentación que se elabora para la ejecución de una iniciativa de envergadura, con previsión de todos los detalles necesarios para su logro. Resultan necesarios en el campos de las actividades económicas financieras, como en la ejecución de obras públicas o edificaciones, planificación económica, ambiental y territorial. Su análisis de los valores que se presenta en los flujos económicos es fundamental para la asignación de un crédito financiero. Indicadores económicos como el VAN, TIR, CE, etc., permiten conocer la rentabilidad del proyecto y permite facilitar la obtención del financiamiento, tanto para proyectos pequeños como de megas proyectos.

b.5 Finanzas Públicas.

Son varios los aspectos económicos financieros vinculados al desarrollo del trabajo considerado como tema central del presente informe. Pero más amplia es aún la vinculación en este caso, pues intervienen aspectos tecnológicos, económicos, académicos, legales, sociales, éticos, y otros. Este rama de la economía nos permite comprender las acciones que desarrollan las entidades públicas y que tienen influencia en la economía nacional, las mismas que influyen en la demanda y oferta de bienes y servicios.



CAPÍTULO II
DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA INSTITUCIÓN

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA INSTITUCIÓN

El Banco de Crédito del Perú (BCP), principal banco del Perú, es un Banco Nacional de propiedad privada.

2.1 IDENTIFICACIÓN

El Banco de Crédito del Perú (BCP), principal banco del Perú, es un Banco Nacional de propiedad privada, que se encuentra desde hace 122 años, comprometido activamente con el desarrollo del país, promoviendo la bancarización y el fomento de la educación, el arte, la cultura y el apoyo social a los sectores menos favorecidos. Comenzó llamándose Banco Italiano e inició sus actividades en el 1889, fundado por comerciantes italianos y empresarios peruanos. En el 1941, tomó su actual nombre Banco de Crédito del Perú. Durante los '50 y '60 creció basada en la mejora de los servicios gracias a la tecnología utilizada. En los '70 descentralizó sus operaciones en Lima, dando mayor autonomía a sus sucursales.

En el 1974 se instaló mediante el sistema de Tele Procesos, el registro de las operaciones en todo el país en tiempo real, ubicando al BCP en un lugar prominente en Latinoamérica. Para mejorar sus servicios, estableció la Red Nacional de Tele Procesos, conectando la mayoría de oficinas con el computador central de Lima, se instaló una extensa red de ATM's y se crearon la Cuentas corrientes y la Libreta de Ahorro Nacional. En el 1994, se creó Credifondo empresa subsidiaria dedicada a la promoción de los Fondos Mutuos y al año siguiente se estableció Credileasing, dedicada a la promoción del arrendamiento financiero. Durante el año 2000, pese a la delicada situación económica, el BCP mantuvo sus objetivos de continuar desarrollando productos y servicios innovadores que cubrieran las

necesidades de sus clientes, definiendo nuevas líneas de negocio e implementándose facilidades para los negocios por internet, el comercio electrónico y servicios transaccionales, poniéndose en marcha la Banca por Internet y el Portal Integral ViaBCP.

En el 2004, con el propósito de fortalecer los negocios con la pequeña y micro empresa y mejora la eficiencia operativa, se integraron las operaciones de Financiera Solución al BCP y se creó una unidad especializada para administrar este nuevos segmento de mercado.

El 30 de marzo de 1979 el Directorio del Banco acordó confiar la Presidencia a Dionisio Romero Seminario, quien había venido colaborando como Director desde 1966 con sólo 30 años de edad. El Banco siguió cumpliendo sus actividades estableciendo nuevos servicios, como ya se mencionó por ejemplo ser el pionero en el uso de las tarjetas de crédito (sus primeras tarjetas fueron la Credibank de uso nacional y la tarjeta VISA Internacional).

De esta manera, el BCP decidió anticiparse a las expectativas de sus clientes, en un mundo que cambia constantemente y que plantea nuevos retos. La nueva filosofía significa demostrar que el BCP es un banco cercano, preocupado en hacerles las cosas más sencillas y fáciles a sus clientes. Es así que los nuevos cambios comprometen al BCP aplicar tres principios: dedicación, accesibilidad y flexibilidad.. Este cambio también se refleja en la nueva identidad visual y colores corporativos, la cual rescata la gran herencia de nuestro Banco, la moderniza y la hace más simple y cercana.

2.2 TIPO DE INSTITUCIÓN

Tipo	Sociedad Anónima Abierta
Lema	<i>La confianza genera confianza</i>
Fundación	9 de abril de 1889 (122 años) como Banco

	Italiano
Sede	Sede Central Calle Centenario 156 La Molina, Lima ■ ■ Perú
Industria	Finanzas, Banca comercial, Seguros
Ingresos	S/. 29.633.903.000,00
Presidente	Dionisio Romero Paoletti, Presidente CEO
Empleados	Más de 14 300 trabajadores aprox.

2.3 VISIÓN DEL BANCO DE CREDITO DEL PERÚ.

“Promover el éxito de nuestros clientes con soluciones financieras adecuadas para sus necesidades, facilitar el desarrollo de nuestros, generar valor para nuestros accionistas y apoyar el desarrollo sostenido del país.”

2.4 MISIÓN DEL BANCO DE CREDITO DEL PERÚ.

“Ser el Banco líder en todos los segmentos y productos que ofrecemos”.

2.5 VALORES CORPORATIVOS.

- ✦ El Cliente: Nos Debemos a nuestros clientes.
- ✦ La Ética: Somos una institución con integridad, con gente honesta y responsable.
- ✦ Nuestra Gente: Contamos con los mejores profesionales, incentivamos su desarrollo y potencial emprendedor.
- ✦ La Innovación: Innovamos continuamente para responder a los requerimientos del mercado.

- ✦ Promesas del BCP: Brindar a nuestros clientes una experiencia bancaria simple y eficiente.
- ✦ Principios: Dedicación, accesibilidad y flexibilidad.

2.6 ANALISIS FODA

FORTALZAS

1. Liderazgo en el Sistema Bancario Peruano
2. Solida Base de Capital
3. Plana gerencial profesional experimentado
4. Conservado gestión de riesgo crediticio

DEBILIDADES

1. Elevada dolarización de la cartera.

OPORTUNIDADES

1. Expansión de servicios a través del uso intensivo de los canales de distribución y venta de productos.
2. Bajos niveles de intermediación financiera
3. Potenciación de los ingresos no financieros

AMENAZAS.

1. Mayor competencia entre bancos
2. Potencial crecimiento en mora por riesgo de sobreendeudamiento.

2.7 EL BANCO DE CREDITO DEL PERÚ Y SU ENTORNO.

El Banco de Crédito del Perú – BCP, es el Banco Comercial más antiguo del Perú, fundado el 3 de abril del 1889 con el nombre de Banco Italiano, posteriormente en el año 1942 cambia de razón social denominándose Banco de Crédito del Perú. Se encuentra autorizado por la superintendencia de Banca y Seguros para operar como Banco Múltiple.

Sus negocios se estructuran en cuatro áreas: (i) Banca Corporativa, aporta un 9% del margen financiero neto a diciembre de 2010 opera en financiamiento, banca de inversión, negocios internacionales y comercio exterior; (ii) Banca Empresa, significa un 12% del margen financiero neto, atiende a los segmentos pyme (ventas < US\$500 mil) y negocios (ventas < US\$6.6 mm); (iii) Banca Personal, representa un 47% del margen financiero neto, atiende clientes con una oferta multiproducto (tarjetas de crédito y créditos consumo, vehiculares e hipotecarios); y, (iv) Otras Bancas, con un 32% del margen financiero neto, agrupa banca privada, cuentas especiales, tesorería y sin banca. En noviembre de 2010 Credicorp transfirió a su subsidiaria peruana Grupo Crédito (GC) el 84.87% de las acciones del BCP; así, gran parte de los dividendos de las subsidiarias en Perú serán administrados por el GC. Dicha transferencia busca alinear la estructura corporativa de Credicorp con su estrategia de agilizar y optimizar la reinversión de excedentes de capital en el país y no implica cambios en el control ni respaldo financiero del Banco. Credicorp Ltd. (1995), holding de empresas integradas por BCP (2010: 81.2% de la utilidad de la holding); Pacífico-Peruano Suiza Cia. de Seguros y Reaseguro; Atlantic Security Holding Corporation y Prima AFP, es el más grande proveedor de servicios financieros integrados en el Perú; sus acciones están listadas en las bolsas de valores de Lima y Nueva York (NYSE: BAP). El Banco cuenta con dos sucursales (Miami y Panamá) y una filial en Bolivia. Asimismo, a fin de consolidar su posición en el sector microfinanciero adquirió (set.09) la Financiera Edyficar, que posee un portafolio de US\$333 millones

2.7.1 VARIABLES ECONOMICAS

El Banco de Crédito del Perú, es uno de los bancos más grande del Perú, cuenta con la red de atención más grande del sistema. Tiene alrededor de 10 mil empleados, en dos 2 filiales en el exterior y en las siguientes subsidiarias: Banco de Crédito de Bolivia, Credifondo, Sociedad Anónima de Fondos Mutuos, Credibolsa, Crédito de Leasing, Créditos Sociedad Titulizadora, Inmobiliaria BCP, Sociedad de Propósito Especial S.A. e Inversiones Conexas

S.A. A lo 120 años de existencia, el BCP cuenta con 326 oficinas, 995 cajeros automáticos, 1,800 Agentes BCP y 14,311 empleados; y bancos corresponsales en todo el mundo.

En los últimos años de existencia el Banco ha tenido que cambiar sus estrategias para mantenerse como líder del mercado. La cartera de clientes, usualmente compuestos por personas con ingresos altos, cambió para adaptarse a la nueva realidad del sector bancario. Así el BCP comenzó a incursionar en segmentos nunca antes atendidos pero con mucho potencial de crecimiento.

En el 2010, la crisis económica mundial no afectó mayormente a los bancos latinoamericanos y las entidades peruanas tuvieron un comportamiento óptimo que ha sido reconocido por la revista América Economía, al punto de ubicar a cuatro de ellos en el ranking de las 25 mejores entidades crediticias de la región. Al tener una mejor imagen a nivel mundial incrementarán las inversiones y la demanda de créditos, obteniendo así mayores ingresos y una mejor imagen a nivel mundial.

El Perú fue uno de los países con el margen bancario más alto de América Latina, Se recalca que la actividad económica crecerá durante este 2011 y hay proyectos de inversión hasta por los 22 mil millones de dólares, para éste año. Se necesita más competencia en el sector financiero, para más adelante bajar las tasas de interés, ya que el Perú es uno de los países con el margen bancario más alto de América Latina. Si el "spread" bancario, es decir la diferencia entre la tasa activa que cobran los bancos por los prestamos colocados y la tasa pasiva que pagan por los depósitos de la gente, es muy alto, aumentarían los incentivos para que bancos extranjeros estudiaran la posibilidad de establecerse en el Perú con lo cual se elevaría el número de agentes involucrados en la industria bancaria peruana.

El efecto que la volatilidad del dólar pudiese tener en la estructura patrimonial de cualquier banco peruano depende del descalce en cuentas que cada uno muestre. Es decir si los pasivos en dólares que mantiene un banco son mayores a los pasivos en soles del mismo, un aumento del tipo de cambio podría aumentar este descalce originándole futuras pérdidas al banco y costos asociados a instrumentos para poder coberturarse (p.e. forwards y contratos futuros de tipo de cambio). La Inflación de Perú sería de 0,11% en abril 2010, la menor del año.

Durante el año 2010, el Perú recuperó la velocidad de crecimiento que experimentó antes de la crisis financiera internacional. En línea con el desempeño económico, las operaciones del BCP mostraron un gran dinamismo reflejado en una tasa de crecimiento de su cartera de 20% liderado principalmente por el segmento comercial. Destaca la diversificación de las operaciones del Banco, siendo líder en los segmentos corporativo, grandes empresas, pequeñas empresas, hipotecario y consumo no revolvente. La diversificación de su cartera le permite al BCR controlar de manera adecuada su exposición al riesgo, mostrar un indicador de cartera pesada / colocaciones bruta de 1.32%, por debajo del promedio del sector de 1.49%. Asimismo, el Banco muestra niveles de cobertura de cartera deteriorada holgados aunque por debajo del promedio del promedio del sistema (196% vs 246% del sistema a diciembre del 2010).

El resultado es exitoso y da una buena señal de cómo estamos en el mercado, además significa que para el siguiente gobierno se deja una carga menor en materia de endeudamiento. Si la calificación crediticia del Perú mejora, los bonos en dólares que emite el Perú para financiar proyectos del estado y en general, pagarían una menor tasa de interés, con lo cual le sería más fácil al estado pagar sus deudas, y sus bonos serían más atractivos para el mercado. En consecuencia, el panorama económico peruano sería más atractivo y atraería a más inversionistas

Para el 2011, el Banco mantiene la tendencia positiva para la expansión del crédito; aunque a un ritmo más moderado (por encima de 15%). Se espera que la actividad económica muestre una desaceleración gradual (PBI cercano al 7%) ante el establecimiento de medidas macroprudenciales y alza de la tasa de referencia para moderar presiones de demanda sobre los precios, principal desafío para el presente año. Cabe anotar que el crecimiento en los próximos años se sustentará en el dinamismo de la demanda interna e inversión privada y la aceleración del empleo, a diferencia del efecto rebote, reposición de inventarios y estímulo fiscal del 2010.

El retiro progresivo del estímulo monetario, el ingreso de nuevos competidores dirigidos a determinados nichos de mercado ante los atractivos retornos de la banca local y la relativa baja penetración bancaria (25%), las medidas impulsadas por el BCRP para que los bancos transfieran menores costos de sus pasivos a clientes y la exigencia de la SBS de mayor transparencia en la publicación de costos efectivos, presionarían a la baja los spreads.

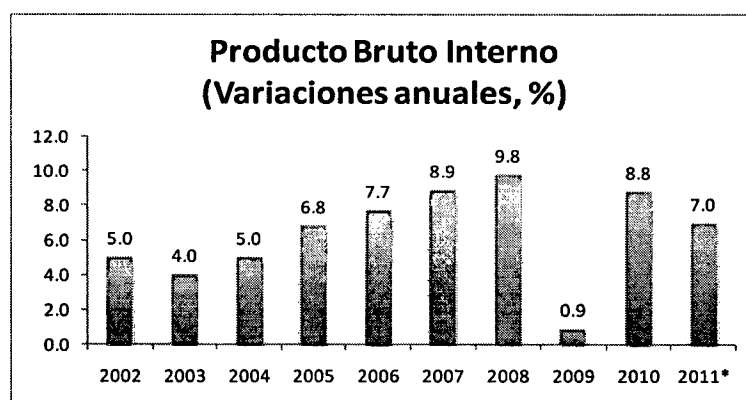
Respecto al cambio contable (Oficio SBS N°4049-2011) que reconoce la participación de trabajadores como un gasto general en lugar de un impuesto a las ganancias, éste impactaría el cálculo de los ratios de eficiencia en cerca de 2%. De otro lado, se prevé una mejora en la calidad de activos, con una mora que no supere el 2.0% para el 2011. Finalmente, en opinión de la Clasificadora, las amplias tasas de crecimiento de la banca múltiple local (CAGR 2006-2010: 23.5%) podrían generar presión sobre el capital y la liquidez de los bancos.

En cuanto a las principales variables macroeconómicas podemos mencionar el comportamiento de algunas en el 2010:

a. Crecimiento

Tras la severa desaceleración del 2009, el dinamismo de la actividad económica se recuperó rápidamente. Por sectores productivos, los componentes más dinámicos fueron la construcción y la manufactura no primaria; mientras que, por tipo de gasto, fue la inversión privada. El comportamiento de esta variable se puede apreciar en el gráfico siguiente:

Gráfico 01



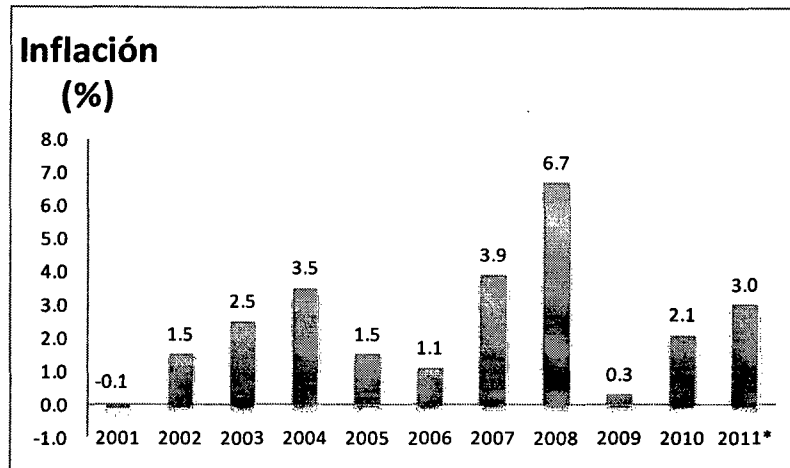
Estimación BCP

Fuente INEI

b. Inflación

A pesar del rápido crecimiento de la demanda interna, la inflación del 2010 fue 2.1%, alineada con el objetivo del Banco Central de Reserva. En parte, ello respondió a la reducción del precio de los alimentos en el último trimestre del año, aunque esto podría presionar al alza la inflación del 2011.

Gráfico 02



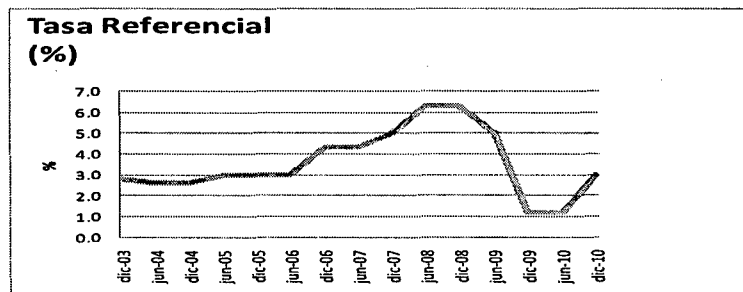
Estimación BCP

Fuente INEI

c. Tasa referencial

La tasa referencial se incrementó a partir de mayo para moderar presiones de demanda, reflejando una postura monetaria menos expansiva. Además, las tasas de encaje en moneda nacional y extranjera también se incrementaron.

Gráfico 03

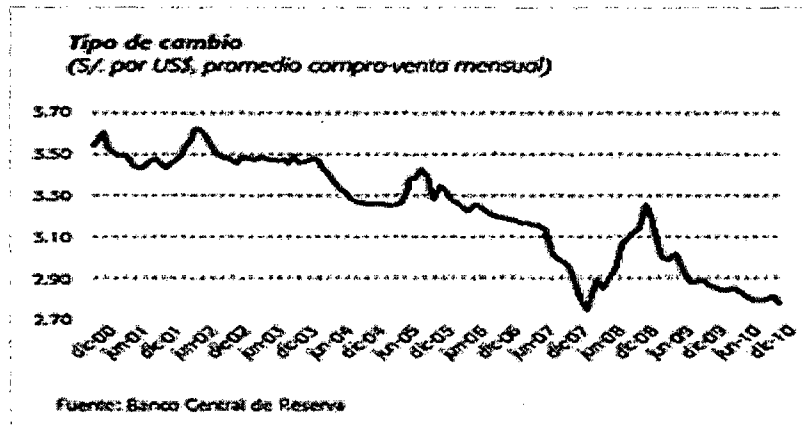


Fuente BCRP

d. Tipo de cambio

La sensación de agudización de la crisis estimuló la migración hacia activos de menor riesgo e influyó en la depreciación de monedas en mercados emergentes en el 2009. Durante el 2010 la historia fue la opuesta, excepto en el cuarto trimestre, cuando la percepción de riesgo se incrementó debido a la crisis de Irlanda y a los temores sobre Portugal. Estas variaciones se puede observar en la figura siguiente:

Gráfico 04



2.7.2 VARIABLE LEGAL.

El BCP como todos los bancos del Perú, sus actividades financieras se encuentran reguladas y sujetas a las normas que dictan las autoridades competentes principalmente la Superintendencia de Banca y Seguros, que entre otros norma sobre las actividades que el Banco puede desarrollar, el ámbito geográfico en el que se puede operar, los requerimientos mínimos de capitalización y provisiones, los límites de exposición, los requerimientos de información a ser proporcionada, los mecanismos a implementar para un efectivo control interno y administración de riesgos, etc. Igualmente, el BCP se encuentra sujeto a las disposiciones del Banco Central de Reserva, principalmente en lo que se refiere a los requerimientos de encaje legal y reportes de información. Adicionalmente, el estado de resultados se informa a la CONASEV y se presentan, a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, los PDT de Remuneraciones, Impuestos a la Renta, IGV entre otros. Finalmente, el concepto de Riesgo Operativo según fuera definido por el comité de Supervisión Bancaria de Basilea, ha sido incorporado por la Superintendencia de Banca y Seguros mediante el Reglamento de Administración de riesgos de la Operación.

El BCP ha asumido el reto de colocarse a la vanguardia de la administración del riesgo, con el objetivo de evitar eventos que

afecten la reputación del Banco, la eficiencia operativa y la calidad de servicio a sus clientes. En lo referente a la Prevención de Lavado de Activos, a partir del mes de Julio de 1998 las Instituciones Financieras están obligadas a contar con un Sistema de Prevención de Lavado de Activos y a designar un Oficial de Cumplimiento, por cuyo intermedio se debe reportar a la Unidad de Inteligencia (UIF) las transacciones sospechosas detectadas.

Dentro del sistema legal peruano, existen algunos temas que deben resolverse, como por ejemplo la eliminación de las comisiones bancarias innecesarias y regulaciones en la publicidad de las tasas de interés, con la que se logrará una mayor transparencia que será percibida por los consumidores. Esto no debe representar una amenaza, sino una oportunidad para valorar al cliente, ya que incentivará a que realicen más operaciones y reclamos con mayor libertad y fomentará a que clientes potenciales se unan al sistema financiero y tengan más confianza. Como efecto a esto veremos que la demanda de planes de ahorro podría aumentar.

Existe constante tensión por la incertidumbre de las medidas que adoptara el nuevo gobierno, debido a que no está claro las políticas que se implantará. Este es un aspecto importante pues existe la posibilidad que se contraigan las inversiones. Esto podría tener como efecto menor inversión privada en bancos.

Gracias a los avances de la economía peruana en estos últimos años, los Bancos peruanos son más seguros que los de países desarrollados, los bancos peruanos ofrecen una mayor seguridad para los ahorristas que los de los países desarrollados, porque sus papeles están bien respaldados además de su estricta normativa. Por otro lado considerando que la posición económica del Perú es "muy buena", porque las normas bancarias han impedido que los bancos del país alcancen el mismo déficit de los bancos estadounidenses.

Como consecuencia podemos ver que la imagen de los bancos podría mejorar.

El Banco al estar normado por las leyes peruanas, aplica ciertos indicadores de requisitos normativos legales y regulatorios, estos se puede apreciar en el cuadro N° 001

Cuadro N° 01

Indicadores de requisitos normativos, legales y regulatorios		
Entidad	Indicador	Descripción
Superintendencia de Banca y Seguros SBS	Ratio de Apalancamiento Crediticio	Activos Ponderados por riesgo / Patrimonio asignado a Riesgo Crediticio
	Ratio de Apalancamiento Global	Activos Ponderados por riesgo + 11 veces el Patrimonio asignado a Riesgo de Mercado/ Patrimonio Efectivo total
	Liquidez en MN y ME	Activos Liquido MN / Pasivo de corto plazo en MN Activos Liquidos ME / Pasivo de corto plazo en ME
	Encaje en MN y ME	Fondos de Encaje MN / Encaje Exigibles Fondos de Encaje ME / Encaje Exigible
	Limites de Financiamiento	Limite entre empresas vinculadas
Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT	Multas por no presentar declaraciones y comunicaciones a Sunat dentro de los plazos establecidos (PDT de Remuneraciones, PDT Impuesto a la Renta, IGV, etc.)	
	Omisiones en la inclusión de ingresos o rentas en las declaraciones presentadas ante Sunat	
Banco Central de Reserva BCR	Multas por no presentar los informes en los plazos establecidos (Balance General, Estado de Ganancias y Perdidas, Balance de Comprobación de Saldos, etc)	

2.7.3 VARIABLE POLITICA

Desde el año de 1990 se han efectuado cambios en el entorno político, pasándose de una economía intervencionista y principalmente proteccionista a una de libre mercado.

El crecimiento económico logrado por el Perú dan solidez a las empresas privadas, a las entidades bancarias y a las entidades del

sector público cuya inversión a mejorado considerablemente en los últimos años.

Al no existir grandes fluctuaciones de las variables económicas internas, permite que las entidades bancarias planifique sus operaciones con mayor certeza, esto permite que los Bancos tengan mayor solidez en el mercado financiero.

Se espera que el nuevo gobierno elegido democráticamente, tome las medidas adecuadas, para no distorsionar el rumbo de la economía peruana y mantengan o incrementen el crecimiento y desarrollo económico logrado en estos últimos años.

2.7.4 VARIABLE SOCIOCULTURAL

Crece utilización de tarjetas de crédito, un factor importante es que al consumidor peruano le gusta comprar en el retail moderno, ya que estas tiendas ofrecen una amplia variedad de productos, así como facilidades de pago (tarjetas de crédito), por lo que el consumidor se ve tentado a comprar en el momento. Actualmente un 35% de peruanos tiene tarjeta de crédito, comparado con un 27% en el 2008. Como consecuencia veremos mayor movimiento en el sector créditos, sin embargo también es fuente de mayor competencia. Mayor demanda interna a corto plazo.

Por otro lado, las PYMES están comenzando a creer en la banca, en donde poco a poco las entidades financieras están incursionando en este segmento, y no debe ser descuidado ya que este segmento es el 98% del total de empresas. Por tanto, se debe hacer planes de crédito que vayan de acuerdo con sus necesidades. Esto contribuirá a que más PYMES se formalicen e impulsar el motor económico del país. Actualmente muchas personas no ahorran en bancos por miedo a que los intereses acaben con sus ahorros, el 62% de peruanos aún ahorra bajo el colchón. Esta premisa nos indica que

las necesidades de un buen segmento de la población aún no están siendo satisfechas por las entidades financieras.

Crece la tendencia del ahorro en soles entre los jóvenes, con la misma forma de que los peruanos jóvenes empiecen el mercado laboral, que recién están teniendo ingresos, en ellos sí es fácil trabajar la 'salificación' de la economía. La mayoría de las personas que pasan los 50 años tienden a ahorrar en dólares, sin embargo ahora que la tendencia de trabajo empieza antes con las conocidas practicas pre profesionales y debido a que los jóvenes terminan la carrera mucho más jóvenes empiezan a abrir sus cuentas de ahorros cuando tienen menos de 30 años.

Uno de los objetivos estratégicos del BCP es *Ser líderes en Apoyo a la Comunidad*, y tiene como propósito el asegurar la lealtad recíproca con la comunidad en la cual el Banco desarrolla sus actividades empresarial, contribuyendo al desarrollo económico y social del país.

El BCP ha definido como comunidad clave *la Niñez* a la que orienta sus estrategias a través de cuatro (04) pilares: Educación y Deporte, Cultura, responsabilidad Social y Negocios. Cabe señalar que , ante ocurrencia de emergencias en nuestro país, el BCP tiene definida una política de **asistencia inmediata** a las zonas afectadas.

Por otro lado, el BCP, pese a no ser industria contaminante, considera la **protección del medio ambiente** como parte de sus actividades de Responsabilidad Social, a fin de promover la conservación de los recursos no renovables con vista al desarrollo sostenible. Algunas de estas acciones relacionadas a este tema son:

- **Líneas de Créditos Medioambiental:** El BCP ha sido en el Perú, pionero en la creación de líneas de crédito para apoyar a la pequeña empresa y la mediana empresa nacional, cubriendo con

los mismos el 50% de la garantía comercial en proyectos que demuestren una renovación tecnológica, ahorro de recursos naturales, mejoramiento en los procesos y por ende una menor contaminación. Este concepto conocido como “Producción más Limpia”, permite a las empresas ser “eco-eficientes”.

- **Reciclaje de Papel:** El BCP, viene fomentando desde 1990, el reciclaje de papel, instruyendo a todos sus colaboradores a seleccionar el papel a desechar, el cual es diariamente picado y empacado, para ser entregado a la empresa designada para su reciclaje.
- **Reciclaje de Toners:** El BCP coopera desde 2002 con el **Programa Acopio de Vacíos** y hasta la fecha participa, involucrando a todos los colaboradores, en el reciclaje de suministros usados para impresoras, considerados mercado.

Estas y otras acciones viene realizando el BCP con el fin de brindar ayuda social a los sectores que más necesitan en el país, como por ejemplo al sector educación, deporte, cultura, etc., contribuyendo de esta manera al desarrollo del país. Así podemos observar algunos ejemplos de actividades de apoyo a comunidades, esto se puede apreciar en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 02

Ejemplos de Actividades de apoyo a la comunidad			
Comunidad Clave	Pilares	Actividades	Objetivos
La Niñez	Educación y Deporte	Programa Matemáticas para Todos	Contribuir a mejorar el rendimiento escolar en Matemáticas en el Perú
		Página web 20 en Mate - www.20en mate.com	complemento del Programa Matemática para todos
		Concurso Nacional Escolar de Música	Formación Musical para los jóvenes
		Semilleros de Voley	fomento del deporte a través del patrocinio de campeonatos de voleibol
		Losas Deportivas	Dotar de Infraestructura deportiva a los sectores menos favorecidos
		Semilleros de Atletismo	Fomento del atletismo entre niños y jóvenes
	Bienestar Social	hogar clínica san Juan de dios - Teletón	Recabar donaciones a favor de los niños con discapacidad física
		Centro Ana Sullivan	Integración a la vida familiar, social y laboral de niños y jóvenes con habilidades diferentes
		Apoyo en situaciones de emergencias	Respuesta rápida en ayuda de damnificados de desastres
		Campaña ponle corazón	Recaudación de fondos para la lucha contra el cáncer
	Cultura	Fondo Pro Recuperación del Patrimonio cultural de la Nación	Recuperación de obras de arte y restauración arquitectónica
		Fondo Editorial del BCP	Difundir la riqueza histórica y cultural del país
		Caballo Peruano de Paso	Promoción y reconocimiento del "Embajador Silencioso del Perú"
		Nuestra Marinera	Revaloración y difusión de la Marinera Peruana
		Restauración de la Basílica Catedral de Lima	Recuperación de la Catedral, joya de la arquitectura colonial
	Negocios	Relación con instituciones	Promoción de actividades culturales y sociales
		Apoyo a los gremios	Apoyo a los exportadores, productores y pesqueros
		Compromiso con las Universidades	Diálogo constante con los jóvenes, para la promoción de iniciativas creativas y análisis de nuestra realidad

2.7.5 VARIABLES TECNOLOGICAS

El Desarrollo del BCP tiene relación directa con los cambios tecnológicos dados en los últimos años. Es así como en los años 50' y 60' creció basado en la mejora de los servicios gracias a la tecnología utilizada. En el 1970 con el crecimiento del sistema informático, se instaló el sistema de Tele Procesos, el registro de las operaciones en todo el país en tiempo real, ubicando al BCP en un lugar prominente en Latinoamérica. Este servicio permitía conectar la mayoría de las oficinas con el computador central de Lima, se instaló una extensa red de ATM's y se crearon Cuentas Corrientes y la Libreta de Ahorro Nacional.

El BCP, mantuvo siempre sus objetivos de continuar desarrollando productos y servicios innovadores que cubran las necesidades de sus clientes, definiendo nuevas líneas de negocios e implementándose facilidades para los negocios por internet, el

comercio electrónico y servicios transaccionales, poniendo en marcha la Banda por Internet y el Portal Integral ViaBCP. Toda esta aplicación de la tecnología, le permite al BCP ser un Banco Líder en el Perú y uno de los más sólidos de América Latina.

2.7.6 COMPETIDORES

En el sistema bancario, dentro del rubro de Banca Múltiple, los principales cuatro bancos del sistema se encuentran al BCP, BBVA Banco Continental, Scotiabank Perú e Interbank, entre los cuales el banco de crédito tiene la mayor participación de mercado con un 33%. Estos bancos se dirigen a los mismos tipos de clientes y ofrecen servicios similares, por lo que sería competidores directos. A pesar del mayor número de bancos en el sistema, aún se presenta una fuerte concentración de estos grandes bancos, los cuales concentran el 83.03% de los créditos y el 84.84% de los depósitos del sistema bancario. La mayor competencia en el mercado permitirá reducir estos porcentajes. El BIF, el Banco Financiero Mi Banco y HSBC también son competidores importantes pero se dirigen a un público más reducido y de mayor especialización. Se puede concluir que el grado de rivalidad es Medianamente Alta, ya que si bien el número de competidores iguales en esta industrial no es Grande, la rivalidad existe, prueba de son las definiciones de las tasas competitivas y nuevos productos.

2.7.7 SUSTITUTOS

Existen también competidores sustitutos conformado por entidades que ofrecen créditos y opciones de inversión pero cubriendo necesidades más específicas o de presupuesto ajustado a un público que ha ganado valor y dinamismo los últimos años. Entre las entidades del sistema no Bancario, destacan:

- Empresas Financieras: Banco Ripley, Banco Falabella
- Cajas Municipales

- Cajas Rurales de Ahorro y Crédito
- Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYME)
- Empresas de Arrendamiento Financiero
- Banco Agropecuario (AGROBANCO)

La presencia actual en el Sistema Financiero de estas entidades es de aproximadamente 7.05% y en los últimos años han cobrado mayor importancia y protagonismo, es así que la amenaza de entrada de estas entidades financieras es latente, sin embargo no presenta una amenaza importante para los Bancos, ya que los clientes que actualmente poseen valoran la solidez de los Bancos Grandes.

2.7.8 PROVEEDORES

Para efectos del presente trabajo dividiremos lo clientes en 2 tipos:

i. **Proveedores de materiales de infraestructura y Sistemas de Información**, representados por los proveedores de equipos, de servicios de intermediación laboral, auditores externos, entre otros. El número de proveedores depende de cada entidad financiera y son estas las que deciden que tan útiles son para su funcionamiento.

ii. **Proveedores de liquidez**, vienen a ser los clientes del sector financiero y del rubro quienes a través de sus depósitos en cada entidad bancaria proveen de liquidez dichas instituciones, montos que son invertidos por el Banco o utilizada en préstamos para el resto de cliente. Así, mismo el Banco no cuenta con muchos sustitutos para conseguir esta liquidez.

Por lo expuesto, se puede concluir que el poder de negociación de proveedores de liquidez es Alto por la alta dependencia de las entidades financieras del dinero de los depósitos de sus clientes.



Los Proveedores del BCP, participan en la elaboración y entrega de productos y servicios. Su clasificación está en función a la importancia de los procesos en los que participan y su contribución a actividades vinculadas a la presentación de servicios claves a clientes y al mantenimiento de la capacidad operativa del Banco. Los requerimientos más importantes en la cadena de provisión, más allá de consideraciones de costo / valor percibido, están vinculados a la efectiva prestación del servicio en las condiciones pactadas y a una entrega / cumplimiento a tiempo. Por cuestiones de confiabilidad no se presentan los proveedores.

2.7.9 RELACIONES CON OTRAS ENTIDADES

El Banco de Crédito del Perú, al ser un Banco Líder, que aplica un Sistema de Mejora del Desempeño, desde el 1999, con un enfoque basado en resultados, que tiene como objetivo alinear las metas a lo largo de toda la organización, y en el que el éxito organizacional depende del desempeño de cada uno de los colaboradores (Trabajadores). Este esquema como modelo de negocio es un vehículo eficaz para compartir las mejores prácticas a lo largo de nuestra organización. También ha sido un vehículo mediante el cual el BCP comparte su experiencia con otras empresas e instituciones a nivel nacional e internacional, a las cuales ha brindado charlas, cursos y asesoramientos sobre el uso de su Modelo de Gestión BCP. Mejorando así las relaciones con otras empresas y instituciones, tratando de evitar conflictos con ellas. Para lograrlo tiene constante capacitación y aplicación del modelo de gestión en sus colaboradores, los mismos que buscan tener una participación efectiva en el logro de los objetivos institucionales. Esto quiere decir, que las relaciones del BCP con otras empresas e instituciones se dan de manera cordial sin descuidar nuestras actividades y las actividades de la competencia.

2.8 DESCRIPCION DEL MERCADO

2.8.1 CLIENTES

El BCP tiene en promedio 2,015 millones de clientes, dividido en dos grandes grupos: **Cientes personales naturales** y **Cientes personales jurídicas**. El primer grupo se subdivide en Banca de Negocios (personas naturales de negocio), Banca Pequeña Empresa (personas naturales de pymes), Banca Exclusiva y Banca de Consumo. Los clientes personas jurídicas se dividen en Banca Corporativa, Banca Empresarial, Banca de Negocios y Banca Pequeña Empresa. El BCP ofrece una gama completa de Productos y Servicios para atender las distintas necesidades de los diferentes grupos de clientes.

El BCP tiene diversos canales/puntos de contactos a través de los cuales provee a los clientes de los productos y servicios, para lo cual cuenta con:

- i. La más amplia red de oficinas a nivel nacional (218 oficinas), con promotores de servicio, asesores de ventas y servicios (personal de contacto directo con los clientes) y ejecutivos de negocios para los clientes de Banca Exclusiva, de Negocios, Corporativa y Empresarial;
- ii. Asesores de Venta Dirigidas y Telemarketin, quienes realizan acciones de venta proactiva con el objetivo de contactar a clientes potenciales;
- iii. Canales ViaBCP, que incluye ATM's, Banca por Telefono, por Internet, Celular;
- iv. Canales Transaccionales.

2.8.2 PRODUCTO

Como ya se mencionó anteriormente, el BCP ofrece una gama completa de productos y servicios para atender las distintas necesidades de los diferentes grupos de clientes, estos productos y clientes son:

Cuadro 03

PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL BCP	
Productos y Servicios para Personas Naturales	Productos y Servicios para Personas Jurídicas
Productos de Ahorro	Financiamiento
Productos de Inversión	Productos y servicios de Inversión
Tarjetas de Crédito (visa y American Express)	Productos para manejo de liquidez
Seguros, en distintas modalidades	Servicios de recaudación
Canales Vía BCP: cajeros automáticos, banca por internet, banca por teléfono y banca por celular	Servicios de Pagos
Servicios: Débito Automático, envíos de dinero a Perú, transferencias al exterior, tarjetas prepago para equipos móviles, cheques de Gerencia y viajero.	Servicios de Información
	Telecrédito
	Tarjeta ViaBCP empresarial
	Estados de Cuentas Especiales
	Estado de Cuentas vía Swift

2.8.3 SEGMENTO DEL MERCADO

La sólida posición de BCP le permitió en el 2010 tomar ventaja de la rápida recuperación de la economía, mostrando una alta tasa de crecimiento en su portafolio (+21.2%) y mayor participación en los créditos vigentes (35.3%). La importante expansión de su cartera se explica básicamente por el mayor dinamismo en banca mayorista (29.2%) por la fuerte demanda de financiamiento de proyectos de inversión. Cabe anotar que los créditos corporativos significan más de un tercio del portafolio total (33.1% vs 24.9% para el sistema), reafirmando el liderazgo de BCP en dicho segmento con una cuota de mercado de 44.0%. Por su parte, a pesar del crecimiento de banca minorista, ésta redujo su participación a 22.4% (2009: 27.2%). Esto le permite al BCP tener una participación en el mercado de acuerdo a lo siguiente:

Cuadro 04**Clasificación de la Cartera por Tipo de Crédito y Total de Deudores**

	Crédito Dic - 10	Continental Dic - 10	Scotiabank Dic - 10	Interbank Dic - 10	Sistema Dic - 10
Corporativo	33.10%	23.00%	27.80%	21.00%	24.90%
Grandes empresas	22.50%	25.00%	19.20%	14.70%	20.40%
Medianas empresas	15.60%	25.10%	21.10%	20.80%	18.50%
Pequeñas empresas	6.40%	4.50%	8.90%	3.20%	6.70%
Microempresas	1.40%	0.80%	1.60%	0.40%	1.90%
Consumo	9.50%	7.20%	10.00%	27.90%	16.40%
Hipotecario	11.50%	14.60%	11.40%	12.00%	11.20%
Total Portafolio (S/. MM)	46,386.00	32,648.00	19,321.00	15,025.00	138,128.00
Deudores (miles)	568.00	286.00	311.00	907.00	4,502.00

Fuente: Asbanc

1. A partir de jul.10 entró en vigencia el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, la cual reclasifica la cartera de créditos en 8 categorías.

2.9 ESTRUCTURA FINANCIERA**2.9.1. Evolución del negocio bancario**

En el 2010, el negocio del BCP se desarrolló en un escenario caracterizado por la reactivación de la economía y, consecuentemente, de la demanda por créditos y servicios bancarios. En este contexto, la utilidad neta del BCP creció 20.0% con relación a los resultados del 2009, y ascendió a US\$ 477.0 millones. El excelente desempeño logrado por el BCP en el 2010 fue producto principalmente de:

- i. La importante expansión de 17.5% del ingreso neto por intereses y dividendos producto del crecimiento de 12.0% de los ingresos por intereses, lo que permitió contrarrestar el incremento de 6.5% de las provisiones netas para colocaciones y el aumento de 1.0% de los gastos por intereses.
- ii. El crecimiento de 13.8% de los ingresos no financieros, donde destaca la significativa expansión de 25.5% de las comisiones por servicios bancarios y el incremento de 17.2%

de las ganancias netas por operaciones de cambio, que permitieron compensar la reducción de 49.5% de las ganancias en venta de valores, que representaron un ingreso extraordinario en el año anterior y que fueron originadas por el acertado manejo de tesorería, que identificó una oportunidad en la compra-venta de bonos soberanos y globales.

- iii. La ganancia por traslación, que triplicó el nivel obtenido en el año anterior y que refleja el acertado manejo de las posiciones cambiarias ante la expectativa de la revaluación del nuevo sol, que alcanzó el 2.8% para el año.
- iv. El BCP alcanzó US\$ 14,335 millones de colocaciones brutas al cierre del 2010. Ello significó un crecimiento anual de 23.8%, que estuvo acompañado por una mejora en el ratio de morosidad, que se redujo de 1.59% a 1.46% al cierre del 2010.

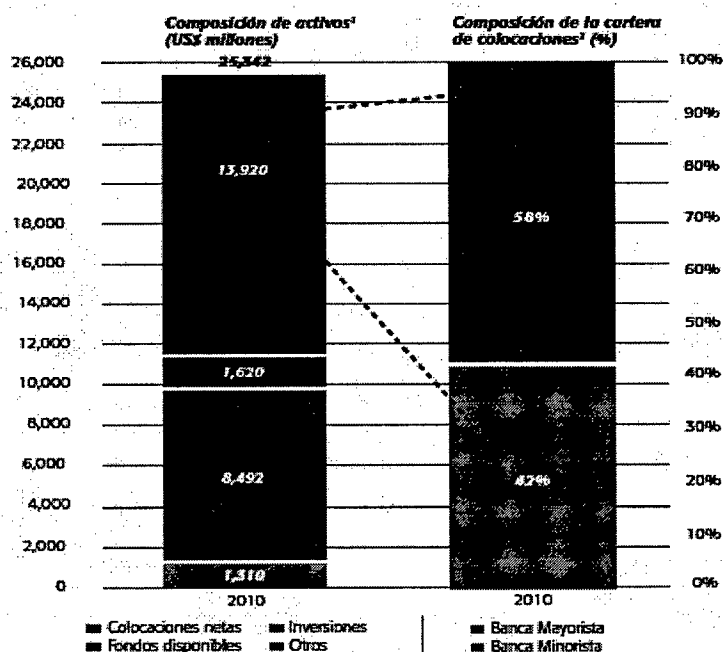
2.9.2 Activos y Colocaciones

Al culminar el 2010, los activos del BCP ascendieron a US\$ 25,342 millones, que representaron un incremento de 31.7% con relación al nivel registrado en el 2009.

Las colocaciones netas, el principal componente de los activos del BCP, registraron un incremento anual de 24.0%. Al considerar los saldos promedio diarios la expansión de las colocaciones fue de 25.7%, generada, principalmente, por el dinamismo registrado en el portafolio de Banca Mayorista, que reportó una expansión anual de 27.7% de los saldos promedio diarios de cierre del año, acompañado por el también significativo aumento de 23.2% del portafolio de Banca Minorista. Así, el portafolio de Banca Mayorista incrementó su participación dentro del total, pasando de 57.2% a 58.0% al cierre del año, con las colocaciones de Banca Minorista (que incluyen las de Financiera Edyficar), que registraron una participación de 42.0% (frente al 42.8% a diciembre del 2009).

Al cierre de diciembre, el BCP registró una participación de mercado en colocaciones de 31.6%, lo que le permitió mantener su posición de liderazgo en el sistema bancario. Esto es bastante destacable en la medida que fue logrado en un contexto caracterizado por la fuerte competencia en todos los segmentos. Por otro lado, las inversiones y los fondos disponibles se incrementaron 47.8%, principalmente, como efecto de la política del BCR de mayor requerimiento de encaje. La reducción de las inversiones fue producto de la subasta de depósitos a plazo (incluidos en el rubro de fondos disponibles) por parte del BCR para reemplazar los certificados de depósitos (CDs), registrados en inversiones, con el propósito de reducir la presión de revaluación de la moneda local que ejercían los fondos de inversión al liquidar posiciones en dólares americanos para poder invertir en CDs. Todo lo anterior explica la mayor participación de las inversiones y los fondos disponibles en el total de activos, que ascendió a 39.9% al cierre del 2010 frente al 35.6% del 2009. Esto se puede apreciar en el gráfico siguiente:

Gráfico N° 05



¹ Saldo del Balance General al 31 de diciembre del 2010

² Saldo promedio diario de diciembre.

Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas

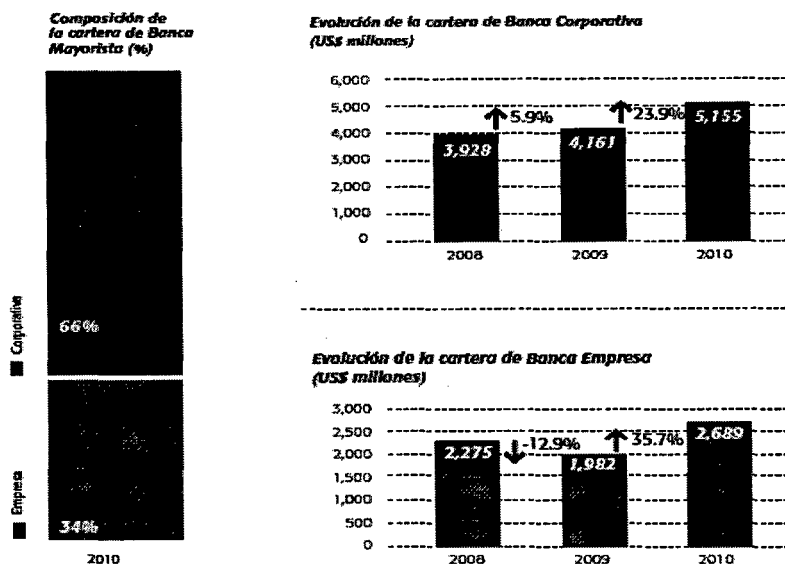
2.9.3 Banca Mayorista

Al analizar el portafolio de Banca Mayorista se aprecia una expansión de 27.7% en saldos promedio diarios durante diciembre del 2010, desempeño bastante satisfactorio y que fue efecto del financiamiento de importantes inversiones, así como también del financiamiento de inventarios y capital de trabajo dado el significativo dinamismo de la economía luego de que en el 2009 la crisis produjera la postergación de planes de inversión y la reducción de inventarios por parte de las empresas, debido a la fuerte desaceleración de la economía peruana y a la incertidumbre generada por la crisis financiera mundial.

Cabe indicar que, a diferencia del año anterior, el crecimiento del portafolio se dio tanto en Banca Corporativa como en Banca Empresa, destacando principalmente la última, ya que en el 2009 representó el segmento que recibió el mayor impacto de la desaceleración de la economía.

El BCP mantuvo el liderazgo del mercado con una participación de mercado en colocaciones de Banca Mayorista de 40.7%, que, a su vez, representó una participación de 46.5% y de 34.1% en Banca Corporativa y Banca Empresa, respectivamente, al cierre del 2010, ligeramente superiores a las registradas al finalizar el 2009. Esto se puede apreciar en al observar la siguiente figura:

Gráfico N° 06



Saldos promedio diarios de diciembre
Fuente: BCP - Gerencia Central de Planeamiento y Finanzas

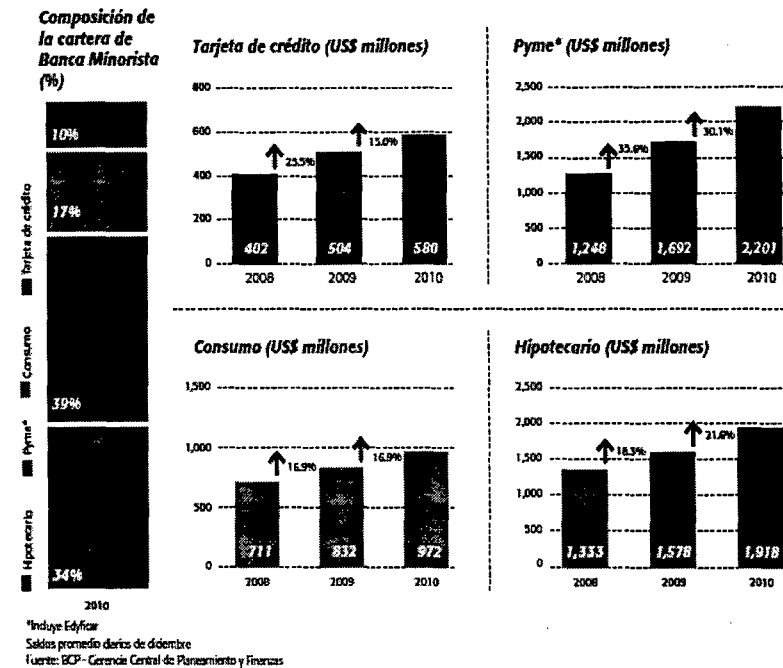
2.9.4 Banca Minorista

La Banca Minorista registró un muy buen desempeño que se reflejó en el crecimiento anual de 23.2% del saldo promedio diario de colocaciones como resultado de la expansión lograda en todos los segmentos, lo cual muestra signos claros del potencial existente para los siguientes años. Dicho crecimiento se basó en la innovación de productos que lograron satisfacer las necesidades de los diferentes grupos de la población, así como en la mejora de la propuesta de valor de los productos tradicionales y en el crecimiento de la red de puntos de accesos a disposición de los clientes, principalmente los costo-eficientes.

Al interior del portafolio de Banca Minorista, el crecimiento fue liderado por el segmento Pyme, que registró una expansión en saldos promedio diarios de 30.1%, incluyendo Edyficar, como consecuencia de los esfuerzos de bancarización que llevaron a una mayor inclusión financiera y del desarrollo de la actividad económica actual. De esta manera, el BCP mantuvo su posición

de liderazgo en este segmento, al alcanzar una participación de mercado de 23.3% al cierre del 2010. Ver figura siguiente:

Figura N° 07



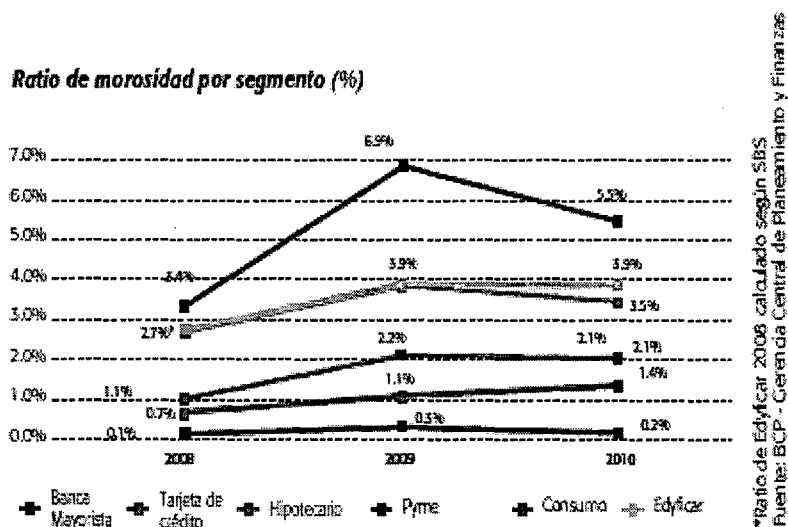
2.9.5 Calidad de cartera y cobertura.

Al culminar el 2010, el índice de morosidad del BCP ascendió a 1.46%, menor al 1.59% registrado al cierre del 2009 y por debajo del 1.49%, índice promedio del sistema bancario.

La contracción se explica por el mayor crecimiento logrado en el total de colocaciones (+23.8%), que contrarrestó el menor incremento de 13.8% de la cartera atrasada. Es importante señalar que la mejora en la morosidad del portafolio se observó en la mayoría de los segmentos. Banca Mayorista presentó una ligera mejora (de 0.3% a 0.2%) y, dentro de Banca Minorista, casi todos los segmentos cerraron el año con un menor índice de morosidad, donde destaca Pyme, que pasó de 6.9% a 5.5%. Solo en el segmento hipotecario se observó un ligero deterioro (de 1.1% a 1.4%), que se explica, en parte, por la incursión en segmentos de

la población de mayor riesgo, aunque es necesario resaltar que los niveles son bastante bajos. Ver figura siguiente:

Figura N° 08



2.9.6 Pasivos y depósitos

Los pasivos totales del BCP ascendieron a US\$ 23,352.6 millones al cierre del 2010, lo que representó un incremento de 32.1% con respecto al nivel del año anterior.

Los depósitos crecieron 26.2% en el 2010 y continuaron representando la principal fuente de financiamiento con una participación de 71.0% en el total de pasivos que, sin embargo, se situó por debajo del 74.9% de participación en el total de fondeo al cierre del 2009 y que se explica por la evolución de los depósitos en moneda extranjera. Los depósitos en moneda nacional crecieron 43.7% con relación al saldo de diciembre del 2009, mientras que los de moneda extranjera disminuyeron en 3.0% debido a la fortaleza de la moneda local y consecuente “desdolarización” de los ahorros, aunque ejerciendo cierta presión en financiar el crecimiento de las colocaciones de corto plazo de moneda extranjera. En términos generales, la expansión de los

depósitos provino, principalmente, de los mayores depósitos a plazo (+37.4%) y del aumento en los depósitos a la vista (+21.5%).

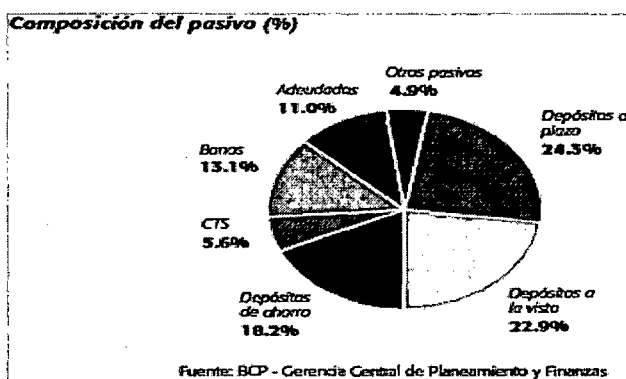
Al culminar el año, el BCP mantuvo su liderazgo en el sistema con una participación de 34.4% en depósitos.

El volumen de adeudados cobró relevancia dentro de la estructura de fondeo al incrementarse 118.3% con relación al nivel del 2009, debido a la necesidad de cubrir, a través de esta fuente de fondeo, la reducción de los depósitos en moneda extranjera.

Dentro del fondeo externo, resultó de particular importancia:

- La emisión de bonos corporativos (senior unsecured) por US\$ 800 millones a un plazo de diez años y a una tasa de 5.375%, la que fue sobresuscrita varias veces y contó con una significativa participación de inversionistas regionales, europeos y estadounidenses. Esta fue la primera emisión benchmark size (emisión superior a US\$ 500 millones) en la historia del BCP, y obtuvo una calificación de riesgo de Baa2 (Moody's) y BBB (Fitch Rating).
- El préstamo sindicado por US\$ 350 millones a un plazo de tres años y a una tasa de Libor + 175 pbs, que contó con la participación de 18 bancos regionales, asiáticos, europeos y estadounidenses.

Figura N° 09



2.9.7 Gestión de Activos

El BCP logró un sobresaliente desempeño en rentabilidad en el año, donde ocho de los diez fondos ofertados ocuparon el primer y segundo lugar en sus respectivos segmentos de riesgo (seis fondos en primer lugar y dos fondos en segundo lugar).

El fondo BCP Acciones fue el más rentable de la industria con un retorno anual de 69.5%, razón por la que la revista Financial Times lo reconoció como el fondo de renta variable de mejor desempeño en mercados emergentes.

Credibolsa

Primer lugar en el volumen negociado en la Bolsa de Valores de Lima con un total de US\$ 2,444 millones negociados y una participación de 18.2%. Los ingresos crecieron 9.1%, registrando US\$ 7.2 millones al cierre del año.

- ✦ Canalizamos operaciones de compra y venta de acciones con una participación de 15.6%, lo que representó un volumen negociado de US\$ 1,597 millones.
- ✦ Negociamos US\$ 185 millones en operaciones de reporte.
- ✦ Lideramos el mercado secundario de renta fija con una participación de 50.5% y un volumen de US\$ 662 millones administrados. Lideramos el mercado de emisiones primarias con una participación de 50%. Se emitieron instrumentos en moneda local por S/. 300 millones y en moneda extranjera por US\$ 434 millones. Entre las principales colocaciones realizadas, podemos mencionar las dos más grandes del mercado local: Transportadora de Gas del Perú por US\$ 150 millones y Pluspetrol Lote 56 por US\$ 127.5 millones.

2.9.8 Tesorería

Durante el 2010, en la Tesorería del BCP mantuvimos una sólida posición de liderazgo en el sistema financiero peruano producto

del crecimiento del mercado y de nuestro gran equipo de profesionales, que permitió brindar una asesoría integral a nuestros clientes. Entre los resultados más importantes, resaltan1: El crecimiento sostenido y acelerado de la economía influyó para que el BCR incremente la tasa de referencia de 1.25% a 3.0%, así como también las exigencias de encaje adicionales tanto en nuevos soles como en dólares americanos. Sin embargo, el adecuado manejo del balance en ambas monedas nos permitió generar espacios de tasas de interés a corto, mediano y largo plazo lo suficientemente competitivas para incrementar nuestra participación en distintos productos, monedas y plazos.

Ante la creciente demanda de colocaciones, gestionamos eficientemente fuentes de fondeo alternativo por US\$ 926.0 millones a un costo muy por debajo de las fuentes tradicionales, lo que, sumado a los US\$ 1,500.0 millones en fuentes de corto plazo de bancos del exterior y aprovechando la coyuntura internacional, permitió mantener ratios de solvencia, liquidez y encaje dentro de los límites establecidos, y asegurar el margen financiero esperado.

- ✦ Como parte de la estrategia de ALM, alcanzamos el primer puesto en participación de mercado de volúmenes negociados en operaciones interbancarias en nuevos soles y dólares americanos con 19.8% y 15.4%, respectivamente.
- ✦ N°1 en la participación del mercado spot entre bancos a través del sistema de negociación de Datatec.
- ✦ En el negocio de cambios en otras monedas, incrementamos nuestra contribución a los resultados del Banco, con un crecimiento de 29.3% en ingresos.
- ✦ El BCP mantuvo una participación de 45.19% del total de Certificados de Depósitos emitidos por el BCR y el primer puesto en mercado secundario, con una participación de 26.6%.

- ✦ Exitosa participación en el intercambio de bonos del Gobierno peruano, logrando una utilidad extraordinaria de US\$ 26.0 millones.

El Balance General del BCP correspondiente de los años 2008 – 2010 se puede apreciar en el anexo 002 en la que se puede apreciar el desenvolvimiento de las diferentes variables financieras del Banco.

2.10 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

2.10.1. Grupo Económico

El BCP desarrolla los principales negocios bancarios del Grupo. Tiene una serie de subsidiarias que ofrecen productos específicos, como son Credibolsa SAB, que presta asesoramiento en operaciones bursátiles en el mercado de valores de Lima; la administración de Fondos mutuos, Credifondos; Creditítulos, que compra activos y los vierte en productos financieros negociables (titulación); y desde octubre del 2009, financiera Edyicar para atender al segmento de microempresas. Además, cuenta con la subsidiaria Banco de Crédito de Bolivia y con sucursales en Estados Unidos y Panamá. A continuación se presentan las principales empresas y rubros que forman parte del Grupo de empresas de la que conforma el BCP.

Cuadro N° 05

Empresa	Rubro
Banco de Crédito del Perú	Banco
Credibolsa SAB S.A	Sociedad Agente de Bolsa
Credifondo S.A	Sociedad de Fondos Mutuos
Creditítulos S.A	Sociedad Titulizadora
Inmobiliaria BCP S.A	Sociedad Inmobiliaria
Banco de Crédito de Bolivia	Banco
Inversiones BCP Ltda.	Sociedad de Inversiones
Solución EAH	Empresa Administradora Hipotecaria
Financiera Edyicar	Financiera

Fuente : BCP

2.10.2. Composición Accionaria.

El capital social del Banco al 31 de diciembre de 2010 totalizó S/. 2,557.7 millones, siendo su composición la siguiente:

Cuadro N° 06: Composición de Accionistas

Accionista	%
Banco de Crédito S.A	84.87%
Credicorp Ltd.	12.73%
Otros minoritarios	2.40%
Total	100.00%

Fuente: BCP

2.10.3. El Directorio

El objeto social del BCP es de favorecer el Desarrollo de las actividades comerciales y productivas del país.

La junta directiva puede estar compuesta de 5 a 30 directores, los cuales son elegidos por la asamblea de accionistas. Cuenta con un Comité Ejecutivo, un Comité de Remuneraciones, un Comité de Auditoría y un Comité de Riesgos. Los miembros del equipo de las auditoras externas rotan cada cinco años.

El directorio del Banco se encuentra conformada por los siguientes Miembros:

Cuadro N° 07

Directorio	
Presidente	Dionisio Romero Paoletti
Primer Vice - Presidente	Raimundo Morales Dasso
Director Adjunto	Jorge Camet
Director	Luis Enrique romero Belismelis
Director	Fernando Fort Marie
Director	Eduardo Hochschild Beeck
Director	Juan Bautista Isola Cambana
Director	Reynaldo Isola Cambana
Director	Reynaldo Llosa Barber
Director	Benedicto Cigueñas Guevara
Director	Roque Benavides Ganoza
Director	Juan Carlos Verme Giannoni
Director	Luis Enrique Yarur Rey
Director	Felipe Ortiz de Zavallos Madueño
Director	Germán Suárez Chávez

Fuente: BCP

Los Principales ejecutivos del Banco al 31 de diciembre son:

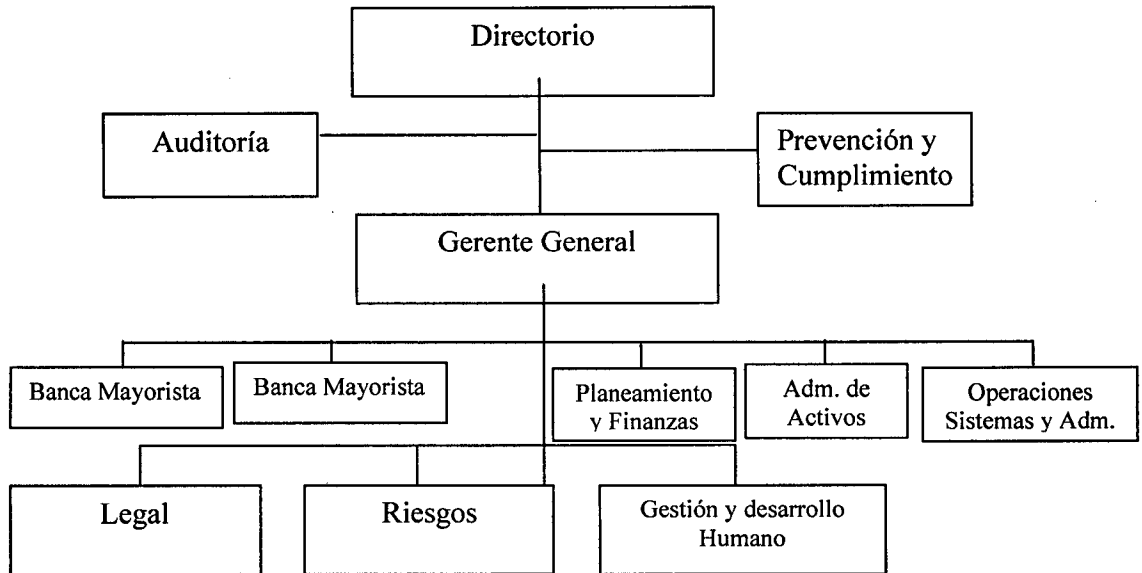
Cuadro N° 08

Plana Gerencial	
Gerente General	Walter Bayly
Gerente Central de Planeamiento y Finanzas	Alvaro Correa
Gerente Central de Banca Mayorista	Pedro Rubio
Gerente Central de Banca Minorista	Gianfranco Ferrari
Gerente Central de Administración de Activos	Javier Maggiolo
Gerente Central de Administración y Procesos	Jorge Ramírez del Villar
División de Créditos	Pablo Miñan
División de Banca Corporativa	Christian Laub
División de Banca Empresarial	Fernando Fort
División Comercial	Carlos Morante
División de Sistemas y Organización	Ricardo Bustamante
División de Marketing	Franco Gluffra
División de Auditoría	José Espósito
División Legal	Guillermo Morales
División de Tesorería y Cambios	André Figuerola
División de Riesgos	Reynaldo Llosa
División de Gestión y Desarrollo Humano	Bernardo Sombra
División de Contabilidad	José Luis Muñoz

Fuente: BCP

El Modelo Organizacional de la Entidad se sustenta en cinco (05) Gerencias Centrales. Según se muestra a continuación:

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL BANCO DE CREDITO DEL PERÚ



CAPÍTULO III
DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL.

3.1. AREA DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL.

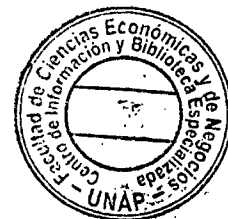
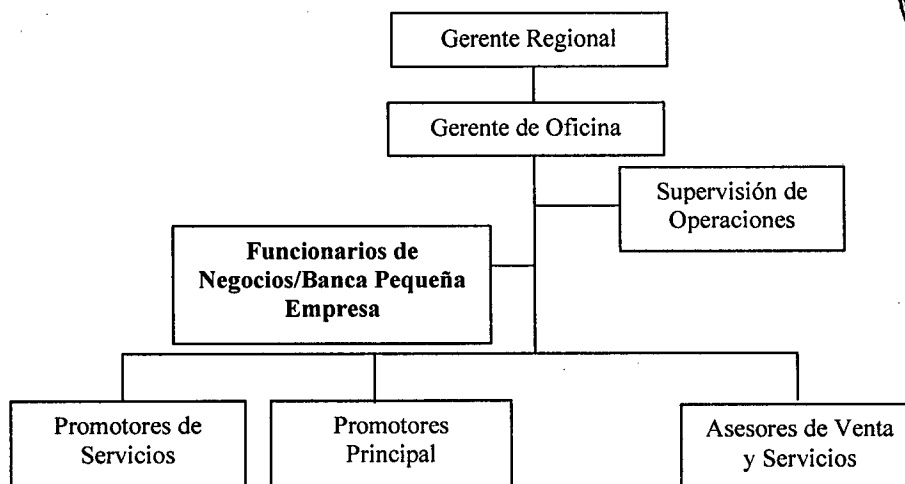
DENOMINACIÓN DEL ÁREA

Banca Pequeña Empresa, es un segmento del portafolio del banco que comprende la Banca Minorista. Es una cartera de clientes que está conformada por las pequeñas empresas y microempresas, En términos generales, en el 2010 el portafolio del BCP se divide en banca mayorista (64%) y banca minorista (36%). El portafolio retail (segmentado internamente en negocios, pequeña y mediana empresa, hipotecarios, consumo y tarjetas de crédito) muestra participaciones relevantes en hipotecarios (34.5%) y pequeña empresa (32.8%). En el segmento pyme, el BCP ha alcanzado el liderazgo con la adquisición de Financiera Edyficar con un market share de 23.3%.

El movimiento de la Banca Pequeña Empresa, en el 2010, contribuyo de manera efectiva al cumplimiento de las metas institucionales, esto se puede apreciar en los datos expresados en el párrafo anterior.

Descripción de las Áreas: Banca Pequeña Empresa

ORGANIGRAMA.



APLICACIÓN DE TEORIAS APRENDIDAS EN LA UNAP

El personal del Área de Banca Pequeña Empresa, utiliza una serie de Teorías y Conceptos, que permite al funcionario interpretar los resultados de las variables micro y macroeconómicas que manejan tanto los clientes como las entidades del gobierno como el BCR, INEI, así como del BCP. Estos instrumentos permiten al funcionario del BCP tomar una decisión al momento de brindar un servicio o producto al cliente.

APLICACIÓN DE LA ECONOMETRIA.

La Econometría es parte de la ciencia económica que aplica las técnicas matemáticas y estadísticas a las teorías económicas para su verificación y para la solución de los problemas económicos mediante modelos.

La Utilización de la econometría permite conocer los valores de diferentes variables como los Ingresos, el Consumo de las Familias, las Empresas y el Gobierno, Tasas de Interés, la demanda de dinero, entre otros. En la actualidad en los procesos de selección, una de las variables que se considera desarrollarlas es la estimación de los precios referenciales, para el cual no hay un marco legal técnico para determinarlo por lo que a través de un modelo de Regresión Lineal se calcula el mismo, la Rectas de regresión, rectas que se asocian a una distribución bidimensional.

Los valores de una distribución bidimensional dan lugar a una nube de puntos o diagrama de dispersión. Intuitivamente, una recta de regresión es una recta que se ajusta a esa nube de puntos. Sin embargo, al precisar matemáticamente a qué se llama “ajustarse” a la nube, se obtienen dos posibles rectas:

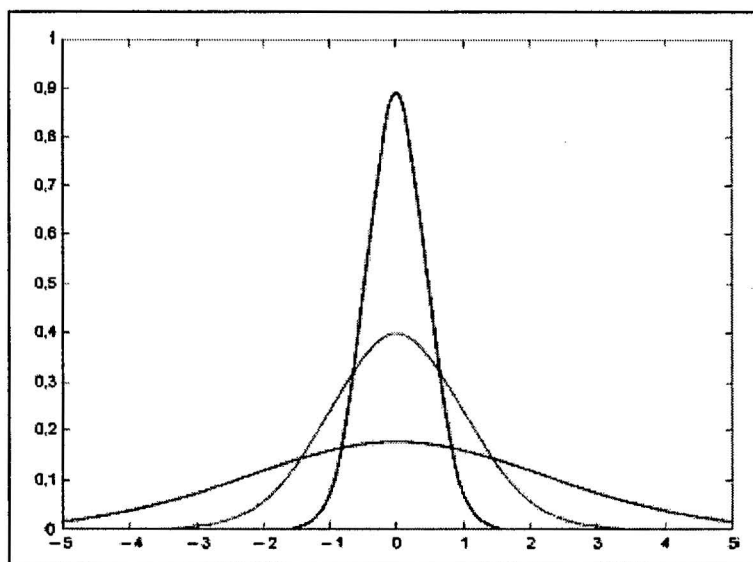
Recta de regresión de Y sobre X, cuya ecuación es

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_i$$

Si la correlación es fuerte ($|r|$ próximo a 1), ambas rectas casi se confunden. Si la correlación es débil ($|r|$ próximo a 0), las dos rectas forman un ángulo muy abierto.

La Aplicación de la Econometría, como ejemplo tenemos en el análisis de los métodos de selección de inversiones y de medición y gestión del riesgo en economía financiera realizada por HARRY MARKOWITZ, nacido en Chicago en 1927 y PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA EN 1990, asume que los rendimientos de una acción o cartera de valores sigue una distribución logaritmo-normal, que “podríamos aproximar” por una normal. La distribución normal se comporta conforme a la famosa “Campana de Gauss”, que se representa a continuación.

Figura N° 10



En la Figura 10 se muestran tres distribuciones normales de igual media (cero en los tres casos) y distinta desviación típica. Cuanto mayor es esta desviación más dispersión respecto a la media se puede dar en los valores de una variable aleatoria. Markowitz probó que, si las tres líneas anteriores reflejaran el comportamiento estadístico de tres carteras de valores, entonces los agentes preferirían la línea rosa a la verde, y ésta a la azul. En definitiva, demostró formalmente que, para funciones de utilidad habituales, y para carteras con igual rentabilidad esperada, a menor desviación típica más utilidad, y por tanto mejor cartera. Con ello justifica teóricamente la utilización de la desviación típica de la rentabilidad como medida del riesgo de una inversión.

Markowitz estudió las carteras e inversiones eficientes, es decir, aquellas, que sin renunciar a una rentabilidad mínima esperada, minimizan la desviación (el riesgo). Probó que se trata de inversiones muy diversificadas, es decir, que incorporan gran cantidad de activos en la cartera.

LA OFERTA MONETARIA Y LA BASE MONETARIA

Oferta monetaria: La oferta monetaria es la cantidad de dinero que hay en circulación en una economía. La oferta monetaria no sólo incluye el dinero líquido o efectivo (billetes y monedas en circulación), sino que además incluye el dinero bancario. La oferta monetaria se mide a partir de los agregados monetarios. El primer agregado monetario es la M1, también llamado como oferta monetaria en sentido estricto, y está formado por el efectivo en circulación más los depósitos a la vista. El segundo agregado monetario es la M2, también llamada oferta monetaria en sentido amplio, y está formado por el efectivo en circulación, los depósitos a la vista y los depósitos de ahorro. El agregado monetario utilizado en la Unión Monetaria es la M3, que incluye adicionalmente los depósitos a plazo, así como otros componentes.

El dinero bancario: está formado por los depósitos bancarios, es decir, los distintos depósitos (a la vista, de ahorro o a plazo) que poseen los agentes económicos (familias y empresas no financieras) en los bancos comerciales. El dinero bancario no está respaldado íntegramente por dinero “tangible”, sino tan sólo una parte. Esta parte del dinero bancario que sí existe físicamente es lo que se denomina reservas bancarias.

Esto es así debido a las características del negocio bancario, los bancos comerciales reciben unos depósitos de unos clientes, mantienen una parte de dichos depósitos en forma de reservas bancarias, y el resto lo utilizan para prestárselo a otros agentes económicos a cambio del cobro de unos intereses). Por tanto, si en el mismo momento del tiempo todos los agentes económicos quisiéramos convertir nuestros depósitos bancarios en dinero

efectivo, no sería posible, puesto que dicha cantidad de dinero “físico” no existe en la realidad.

Resumiendo, la oferta monetaria queda definida como:

$$OM = Lm + D$$

Donde Lm es el efectivo (billetes y monedas) en manos del público y D son los depósitos bancarios.

Las reservas bancarias, son la proporción de los depósitos bancarios que los bancos comerciales mantienen en forma líquida y no pueden prestar a otros clientes. Estas reservas bancarias se mantienen por dos motivos:

1. Porque lo exige el Banco Central. El Banco Central exige que los bancos comerciales mantengan un determinado porcentaje de los depósitos bancarios en forma de reservas. A este porcentaje o proporción es lo que se denomina como coeficiente legal de caja. Las reservas legales aparecen en el pasivo del balance del Banco Central.
2. Porque los bancos comerciales deben asegurar la liquidez de sus clientes, es decir, deben ser capaces de convertir un depósito bancario en dinero líquido en el momento en que cualquier cliente lo desee.

Estas reservas se denominan como efectivo en caja de los bancos.

Base Monetaria: La base monetaria es lo que se conoce como dinero de alta potencia. Es el dinero a partir del cual se genera todo el dinero de la economía, es decir, la oferta monetaria.

Por tanto, la base monetaria está constituida por el dinero efectivo (billetes y monedas) que puede estar, como hemos dicho anteriormente, o bien en manos de público (familias y empresas no financieras), o bien en las cajas de los bancos (las reservas que mantienen los bancos comerciales para asegurar la liquidez de sus clientes). Adicionalmente, la base monetaria incluye las reservas bancarias obligatorias, que como se ha dicho anteriormente, vienen determinadas por el Banco Central a partir del coeficiente legal de caja.

Resumiendo, la base monetaria queda definida entonces como:

$$BM = Lm + RB.$$

Donde Lm es el efectivo en manos del público y RB son las reservas bancarias (las legales y las que mantienen los bancos de forma voluntaria para asegurar la liquidez de los clientes)

MATEMÁTICA FINANCIERA

Es una rama de la matemática aplicada que estudia las variaciones cuantitativas que se producen en los capitales financieros en el transcurso del tiempo. Los dos grandes bloques de operaciones financieras que estudia se dividen en operaciones simples (con un solo capital) y complejas (las denominadas rentas, que involucran corrientes de pagos como es el caso de las cuotas de un préstamo). Se entiende por operación financiera la sustitución de uno o más capitales por otro u otros equivalentes en distintos momentos de tiempo, mediante la aplicación de una ley financiera. La ley financiera que se aplique puede ser mediante un régimen de interés simple cuando los intereses generados en el pasado no se acumulan y, por tanto, no generan, a su vez, intereses en el futuro. Los intereses se calculan sobre el capital original. Si se trabaja en un régimen de capitalización compuesta los intereses generados en el pasado sí se acumulan al capital original y generan, a su vez, intereses en el futuro (los intereses se capitalizan). Según el sentido en el que se aplica la ley financiera existen operaciones de capitalización: cuando se sustituye un capital presente por otro capital futuro y de actualización o de descuento: cuando se sustituye un capital futuro por otro capital presente.

Valor actual neto

El Valor actual neto también conocido valor actualizado neto (en inglés Net present value), cuyo acrónimo es VAN (en inglés NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los *flujos de caja* futuros del proyecto. A este

valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

- V_t representa los flujos de caja en cada periodo t .
- I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.
- n es el número de periodos considerado.

El tipo de interés es k . Si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico. En otros casos, se utilizará el coste de oportunidad.

Cuando el VAN toma un valor igual a 0, k pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno). La TIR es la rentabilidad que nos está proporcionando el proyecto.

Una empresa suele comparar diferentes alternativas para comprobar si un proyecto le conviene o no. Normalmente la alternativa con el VAN más alto suele ser la mejor para la entidad; pero no siempre tiene que ser así. Hay ocasiones en las que una empresa elige un proyecto con un VAN más bajo debido a diversas razones como podrían ser la imagen que le aportará a la empresa, por motivos estratégicos u otros motivos que en ese momento interesen a dicha entidad.

Puede considerarse también la interpretación del VAN, en función de la Creación de Valor para la Empresa:

- Si el VAN de un proyecto es Positivo, el Proyecto Crea Valor

- Si el VAN de un proyecto es Negativo, el proyecto Destruye Valor.
- Si el VAN de un proyecto es Cero, el Proyecto No Crea ni Destruye Valor.

Rentas fijas

Cuando los flujos de caja son de un monto fijo (rentas fijas), por ejemplo los bonos, se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \frac{R[1 - (1 + i)^{-n}]}{i}$$

- R representa el flujo de caja constante.
- i representa el coste de oportunidad o rentabilidad mínima que se está exigiendo al proyecto.
- n es el número de periodos.
- I es la Inversión inicial necesaria para llevar a cabo el proyecto.

Rentas crecientes

En algunos casos, en lugar de ser fijas, las rentas pueden incrementarse con una tasa de crecimiento "g", siendo siempre $g < i$. La fórmula utilizada entonces para hallar el VAN es la siguiente:

$$VAN = -I + \frac{R[(1 - (1 + g)^n) * (1 + i)^{-n}]}{(i - g)}$$

- R representa el flujo de caja del primer período.
- i representa el coste de oportunidad o rentabilidad mínima que se está exigiendo al proyecto.
- g representa el índice de incremento en el valor de la renta de cada período.
- n es el número de periodos.
- I es la Inversión inicial necesaria para llevar a cabo el proyecto.

Si no se conociera el número de periodos a proyectarse (a perpetuidad), la fórmula variaría de esta manera:

$$VAN = -I + \frac{R}{(i - g)}$$

Tasas de Interés

Por lo general, los empresarios obtienen dinero prestado para poner en marcha sus empresas, y por dichos préstamos tienen que pagar un interés (I) al propietario o a la entidad financiera por usar su dinero.

La cantidad prestada es el capital o principal (VA o P), la suma de ambos (capital más interés) recibe el nombre de monto (VF); el período de tiempo acordado para la devolución del préstamo es el plazo (n).

El interés cobrado es proporcional tanto al capital como al período del préstamo, está expresado por medio de una tasa de interés (i). Para la teoría económica, el interés es el precio del dinero.

Cuando sólo pagan intereses sobre el principal, es decir, sobre la totalidad del dinero prestado, se denomina interés simple.

Fórmula del interés simple:

El interés es el producto de los tres factores, capital (VA), tiempo (n) y tasa (i), así tenemos:

$$[1] \quad I = VA \cdot n \cdot i \qquad [1A] \quad I = VF - VA$$

Que viene a ser la fórmula o ecuación para calcular el interés simple

Monto

El monto es la suma obtenida añadiendo el interés al capital, esto es:

$$MONTO = CAPITAL + INTERES$$

Reemplazando en [1] por sus respectivos símbolos, obtenemos la fórmula general para el monto:

$$[2] \quad VF = VA(1 + n \cdot i)$$

Fórmula para el monto (VF) a interés simple de un capital VA, que devenga interés a la tasa i durante n años.

De donde:

$$[3] \quad VA = \frac{VF}{(1+n \cdot i)} \qquad [4] \quad i = \frac{VF - VA}{VA \cdot n}$$

$$[4A] \quad i = \frac{VF - VA}{VA \cdot n} \qquad [5] \quad n = \frac{VF - VA}{VA \cdot i}$$

Tipos de plazos de los intereses:

Generalmente conocemos dos tipos de plazos:

a) Interés Comercial o Bancario. Presupone que un año tiene 360 días y cada mes 30 días.

b) Interés Exacto. Tiene su base en el calendario natural: un año 365 o 366 días, y el mes entre 28, 29, 30 o 31 días.

El uso del año de 360 días simplifica los cálculos, pero aumenta el interés cobrado por el acreedor, es de uso normal por las entidades financieras.

Esto se puede apreciar en el presente ejemplo:

Ejemplo: (Interés Simple Comercial)

Jorge deposita UM 2,300, en una libreta de ahorros al 9% anual, ¿cuánto tendrá después de 9 meses?

1° Expresamos la tasa en meses: $0.09/12 = 0.0075$, mensual:

Solución:

$$VA = 2,300; i = 0.0075; n = 9; VF = ?$$

Aplicamos la fórmula y Excel:

$$VF = 2,300 [1 + (0.0075 \cdot 9)] = \text{UM } 2,455.25$$

	A	B	C
1	VA	2,300	Fórmula
2	i	0.0075	
3	n	9	
4	VF	2,455.25	=B1*(1+(B2*B3))
5	i	155	=B4-B1

EJERCICIO: (Interés Simple Exacto)

Un pequeño empresario, con utilidades por UM 5,000 los deposita en una libreta de ahorros en un banco al 9.7% anual. Calcular cuánto tendrá al final de 8 meses.

1° Expresamos el plazo en años: (8 meses por 30 días = 240 días)

$$240/365 = 0.6575 \text{ años}$$

Solución:

$$VA = 5,000; i = 0.097; n = 0.6575; VF = ?$$

Aplicamos la fórmula y Excel:

$$VF = 5,000 * [1 + (0.097 * 0.6575)] = \text{UM } 5,318.89$$

	A	B	C
1	VA	5,000	Fórmula
2	i	0.0970	
3	n	0.6575	
4	VF	5,318.89	=B1*(1+(B2*B3))

Descuentos

Es una operación de crédito llevada a cabo principalmente en instituciones bancarias y consiste en que estas adquieren letras de cambio, pagarés, facturas, etc. de cuyo valor nominal descuentan una suma equivalente a los intereses que devengaría el documento entre la fecha recibida y la fecha de vencimiento. Anticipan el valor actual del documento.

La fórmula para el cálculo del descuento es:

$$[6] \quad D = VN * n * d$$

Donde:

D = descuento

VF o VN = valor del pagaré o documento (monto), valor nominal

d = tasa de descuento

n = número de períodos hasta el vencimiento del pagaré

Otras fórmulas del descuento:

Despejando de la fórmula [6] tenemos:

$$[7] \quad VN = VA + D$$

$$[8] \quad VA = VN - D$$

$$[9] \quad D = VN - VA$$

Sustituimos el valor de VF en la formula [6]:

$$D = [VA + D]n \cdot d$$

$$D = VA \cdot n \cdot d + D \cdot n \cdot d \text{ y pasando el segundo término tenemos } D - D \cdot n \cdot d = VA \cdot n \cdot d$$

$D(1 - dt) = VA$ and por lo cual:

$$[10] \quad D = \frac{VA \cdot n \cdot d}{(1 - n \cdot d)}$$

EJERCICIO: (Pagaré)

Tenemos un pagaré por UM 185,000, girado el 15/09/03 y con vencimiento al 15/11/03, con una tasa de descuento de 50% anual. Determinar el descuento y el valor actual del documento.

Solución:

$$VN = 185,000; \quad n = 2 \text{ meses}; \quad - 69- \quad d = (0.50/12) = 0.0417; \quad D = ?; \quad VA = ?$$

$$[6] \quad D = 185,000 \times 2 \times 0.041666 = \text{UM } 15,416.64$$

$$[8] \quad VA = 185,000 - 15,416.67 = \text{UM } 169,583.33$$

Respuesta:

El descuento es de UM 15,416.64 y el valor actual del documento es de UM 169,583.33.

EJERCICIO: (Descuento de pagaré)

Una empresa descuenta un pagaré y recibe UM 20,000. Si la tasa de descuento es del 66% anual y el vencimiento es en tres meses después del descuento. ¿Cuál era el valor nominal del documento en la fecha de vencimiento?

Solución:

$$VA = 20,000; \quad d = (0.66/12) = 0.055; \quad n = 3; \quad VF = ?$$

$$[10] \quad D = \frac{20,000 \times 3 \times 0.055}{(1 - 3 \times 0.055)} = \text{UM } 3,300$$

$$[7] \quad VF = 20,000 + 3,300 = \text{UM } 23,300$$

Respuesta:

El valor nominal (VF) del documento en la fecha de vencimiento es UM 23,300.

EJERCICIO: (Descuento de letra)

Una empresa descuenta una letra por la cual recibe UM 2,520. Si la tasa de descuento es de 66% y el valor nominal de UM 2,950. ¿Cuánto tiempo faltaba para el vencimiento de la obligación?.

Solución:

$$VN = 2,950; VA = 2,520; d = (0.66/12) = 0.055; D = ?$$

$$[9] D = 2,950 - 2,520 = \text{UM } 430.00$$

Despejando n de la fórmula (6) $D = VN * n * i$ obtenemos:

$$n = \frac{430}{2,950 \times 0.055} = 2.6502 \text{ meses} \quad 0.6502 \times 30 = 19.51 \text{ días}$$

Componentes de la tasa de interés.

La tasa de **interés corriente (ic)**, es la tasa del mercado, aplicado por los bancos y las entidades financieras; la tasa efectivamente pagada por cualquier préstamo. Tiene tres componentes o causas:

1. **El efecto de la inflación (Φ):** medida del aumento del nivel general de precios, valorada a través de la canasta familiar; notamos su efecto en la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. A mayor inflación, mayor tasa de interés.
2. **El efecto del riesgo,** inherente al negocio o inversión. A mayor riesgo, mayor tasa de interés. Elemento de riesgo (ip).
3. **La tasa real « i »** propio del negocio, lo que el inversionista desea ganar, libre de riesgos e inflación. Rendimiento base. Generalmente

los bonos del tesoro de EE.UU. son tomados como parámetro para la tasa libre de riesgo. Tasa de interés real (i).

Tasas de interés y descuento equivalente.

En el mundo real, las tasas de interés son en más de un período por año. Por convención, las tasas de interés son en base anual. La tasa de interés expresada anualmente y con composición en más de una vez por año es la tasa nominal, es una tasa de interés simple; ignora el valor del dinero en el tiempo y la frecuencia con la cual capitaliza el interés.

Tasa periódica: Tasa de interés cobrada o pagada en cada período, por ejemplo, semanal, mensual o anual; tiene la característica de ser nominal y efectiva a la vez.

Tasa efectiva anual (TEA): La tasa que realmente paga o cobra por una operación financiera, incluye todos los costos asociados al préstamo o inversión. Si el interés capitaliza en forma trimestral, semestral, mensual, la cantidad efectivamente pagada o ganada es mayor que la compuesta en forma anual.

Interés anticipado (ia): Es el interés liquidado al inicio del período, cuando recibimos o entregamos dinero.

Interés vencido (iv): Liquidado al final del período, cuando recibimos o entregamos dinero.

Fórmulas de las Tasas de interés nominal, efectivo y equivalente:

Tasa Nominal j : [25] $j = i_{\text{PERIÓDICA}} * n$

Tasa Nominal j : [25A] $j = m \left((1 + i)^{\frac{1}{m}} \right) - 1$

Tasa Efectiva Anual (TEA) i : [25B] $i = \left(1 + \frac{j}{m} \right)^m - 1$

Tasa periódica i : [26] $i_{\text{PERIÓDICA}} = \frac{j}{n}$

Tasa periódica i : [27] $i_{\text{PERIÓDICA}} = \left(\sqrt[n]{1 + i_{\text{EFECTIVA}}} \right) - 1$

Tasa Efectiva Anual (TEA) : [28] $i_{\text{EFECTIVA}} = [1 + i_{\text{PERIÓDICA}}]^n - 1$

Tasas equivalentes

Dos tasas con diferentes periodos de capitalización serán equivalentes, si al cabo de un año producen el mismo interés compuesto.

Común en operaciones bancarias y también en el caso de bonos del tipo «cupón cero», el uso de la tasa de descuento (d) en vez de (o junto con) la tasa de interés, como referencia del rendimiento de la operación.

Usar la tasa de descuento o la tasa de interés es puramente convencional y siempre podemos expresar una en términos de la otra.

Esto lo explicamos con las tasas equivalentes pagadas al vencimiento (iv) o por anticipado (ia).

Pactan muchas negociaciones en términos de interés anticipado y es deseable conocer cuál es el equivalente en tasas de interés vencido. Un ejemplo corriente, lo constituyen los préstamos bancarios y los certificados de depósito a término.

Cuando indican un pago de interés anticipado (ia), en realidad ello significa que -en el caso de un préstamo- recibe un monto menor al solicitado.

$$\text{Tasa de interés vencida} : [29] \quad i_v = \frac{i_{\text{ANTICIPADO}}}{1 - i_{\text{ANTICIPADO}}}$$

$$\text{Tasa de interés anticipada} : [30] \quad i_a = \frac{i_{\text{VENCIDO}}}{1 + i_{\text{VENCIDO}}}$$

Estas dos fórmulas sólo son de aplicación a tasas periódicas.

EJERCICIO: (Tasa nominal y tasa efectiva anual)

Tenemos una tarjeta de crédito cuya tasa de interés es 2.5% mensual. Determinar la tasa anual que realmente me cuesta.

Solución:

$$i = 0.025; \quad n = 12; \quad j = ?; \quad \text{TEA} = ?$$

$$[25] \quad j = 0.025 * 12 = 0.30 \quad \text{ó} \quad 30\%$$

$$[28] \quad i (\text{TEA}) = [1 + 0.025]^{12} - 1 = 0.3449 \quad \text{ó} \quad 34.49\%$$

Por demostración calculamos la tasa periódica a partir de la tasa nominal y TEA:

$$[26] i_{\text{PERIODICA}} = \frac{30\%}{12} = 2.5\%$$

$$[28] i_{\text{PERIODICA}} = \left\{ \sqrt[12]{1 + 0.3448888} \right\} - 1 = 0.025 \text{ ó } 2.5\%$$

Aplicando las funciones - 73- financieras de Excel:

Sintaxis

INT.EFECTIVO(int_nominal;núm_per_año)

int_nominal	núm_per_año	INT.EFECTIVO
0.30	12	0.3449

Sintaxis

TASA.NOMINAL(tasa_efectiva;núm_per)

tasa_efectiva	núm_per	TASA.NOMINAL
0.3449	12	0.30

El costo nominal de la tarjeta de crédito es 30% y el costo real o Tasa Efectiva Anual (TEA) es 34.49%.

Caso típico de tasas equivalentes, 30% de tasa nominal es equivalente a 34.49% de tasa efectiva anual.

EJERCICIO: (Tasa anticipada y tasa vencida)

Una institución financiera paga por uno de sus productos el 18% anual y liquida trimestralmente por anticipado. Determine a cuánto equivale el interés trimestral vencido. $j = 0.18$

Solución:

$$[30] ia = \frac{0.18}{4} = 0.045 \text{ ó } 4.5\% \text{ tasa periódica anticipada}$$

$$[29] iv = \frac{0.045}{1 - 0.045} = 0.04712 \text{ ó } 4.71\% \text{ tasa periódica vencida}$$

3.2. CARGOS Y FUNCIONES DESEMPEÑADAS.

CARGO

Ejecutivo de Negocios

INICIO Y TÉRMINO DE ACTIVIDADES.

Año 2001 al año 2012 (Continua).

El Ejecutivo de Negocios / Banca Pequeña Empresa del Banco de Crédito del Perú, con el fin de contribuir a los objetivos de la institución realiza los siguientes funciones y acciones específicas:

FUNCIONES DESEMPEÑADAS

1. Planificar la gestión comercial de la cartera, de acuerdo a los objetivos definidos para el segmento.
2. Ejecutar las acciones planificadas con clientes de la cartera.
3. Elaborar propuestas de créditos para los clientes de la cartera.
4. Ofrecer servicio al Cliente
5. Administrar y hacer seguimiento a la cartera.

ACCIONES:

Función 1: Planificar la gestión comercial de la cartera, de acuerdo a los objetivos definidos para el segmento.

Acciones:

- Analizar la información relevante de los cliente de la cartera, utilizando las herramientas disponibles
- Planificar los contactos proactivos que se llevará a cabo durante el mes.
- Determinar el Pla de Acción y el tipo de contacto a establecer con cada cliente (presencial, con compañía del Gerente de la Oficina, telefónico o vía mail.
- Reunión con el gerente para validar los planes de acción.

Función 2: Ejecutar las acciones planificadas con clientes de la cartera.

Acciones:

- Parar el tiempo para cada contacto proactivo, priorizando visitas:
Comprendo todos los productos y servicios, así como los beneficios que generan par los clientes. Conozco las necesidades del negocio de mis clientes.
- Realizo visitas o contactos, telefónicos o vía mail, de acuerdo al plan establecido:
Genero confianza con mis clientes de manera de manera que me proporcionen información verídica y completa. Utilizo la relación personal como una ventaja respecto de otros bancos.
- Hago visitas no planificadas, convenientes desde el punto de vista geográfico, a clientes cercanos, a fin de reforzar la relación con mi cliente y actualizar periódicamente la situación financiera y comercial del mismo.
- Identifico necesidades financieras de mis clientes.

Función 3: Elaborar propuestas de créditos para los clientes de la cartera.

Acciones

- Me mantengo actualizado sobre la situación financiera integral de cada cliente.
- Comprendo claramente las pautas para el proceso de aprobación de créditos.
- Realizó la evaluación de campo levantando información fidedigna.
- Elevo la Propuesta de Crédito para su evaluación.
- Recabo los documentos requeridos de los clientes.
- Hago seguimiento a las operaciones que se encuentren en evaluación.
- Brindo a los analistas de créditos información suplementaria necesaria, fuera de la documentación tradicional, para demostrar el valor financiero.

Función 4: Ofrecer servicio al Cliente

Acciones

- Atiendo a los clientes en el día a día
- Educo al cliente con respecto a la atención en la oficina y respuestas a correos electrónicos y llamadas a la oficina.
- Ofrezco un servicio excelente mientras me encuentro fuera de la oficina:
- Convierto las solicitudes de servicios en oportunidades de venta.

Función 5: Administrar y hacer seguimiento a la cartera

Acciones

- Me preocupo por mantenerme certificado para tener autonomía de visita de campo.
- Garantizo que mi cartera se mantenga en orden administrativo.
- Mantengo actualizado los expedientes de mis clientes.
- Proceso documentos de conformidad con los procedimientos del BCP.
- Oriento a mi Asistente en la Administración de los requerimientos del día a día de nuestros clientes.
- Identifico alertas tempranas de complicaciones de la cartera.
- Coordino con Cobranza las acciones a tomar para ordenar a mis clientes, de identificar alguna alerta.

3.3. CONTRIBUCIÓN PROFESIONAL A LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES.

- La Formación Profesional de la Carrera de Economía me ha permitido poder integrar los conocimientos teóricos y prácticos en la actividad financiera a fin de brindar una mejor asesoría a nuestros clientes, que requieren de los diversos Productos y Servicios Financieros tales como Capital de Trabajo, Activo fijo, Créditos Hipotecarios, Servicios de Recaudación entre otros que son necesarios para el Crecimiento de su Negocio.

- Mantener el compromiso de crecimiento de la Actividad Empresarial en nuestra región brindando productos y servicios de alta calidad, a fin de contribuir con el Crecimiento Económico de manera sostenible de tal manera que la actividad productiva en los todos los sectores mantenga el dinamismo que se necesita para generar mayor fuente de trabajo por estar Orientado a la Micro y Pequeña Empresa que requiere mano de obra intensiva así como también de Autoempleo

3.4. LI MITACIONES PARA EL DESEMPEÑO DE LAS FUNCIONES.

Limitaciones.

- Una de las principales limitaciones para el desempeño de las Funciones es la Lentitud de los Sistemas Operativos debido a que en la Región no contamos con Banda Ancha lo que retrasa las comunicaciones y los procesos, generando demora innecesaria para la pronta respuesta a las operaciones de Crédito.
- A un existe un alto nivel de informalidad por parte del Micro y Pequeño empresario lo que dificulta en buena cuenta el acceso a mejores condiciones de Financiamiento y con ello mayor desarrollo Empresarial.

3.5. PROPUESTAS PARA SUPERAR LAS DIFICULTADES ENCONTRADAS.

Alternativas.

- Mejorar los Procesos mediante la detección Oportuna de cuellos de botellas a fin de brindar respuesta en el menor tiempo posible a las operaciones de nuestros clientes.
- Asesoría permanente a nuestros clientes en cuando a la formalización de los negocios a si como en los beneficios de la Bancarización, de tal manera que ello contribuya al fortalecimiento empresarial de la Región.

- Comprometernos en lograr la excelencia en nuestro desempeño, manteniendo un balance económico y alcanzando los objetivos sociales y ambientales que promuevan el desarrollo de nuestros clientes y permitan la sostenibilidad de nuestro negocio. Buscando reducir los riesgos en el corto y largo plazo a la vez que elevamos nuestro nivel de competitividad. En ese sentido, nos enfocamos en brindar una contribución positiva a nuestros clientes actuales y futuros.
- Buscar continuamente mejorar nuestros productos y servicios adecuados a las necesidades de nuestros clientes y así sostener el crecimiento y desarrollo de los mismos.
- Diseñar nuevas soluciones que provean un mayor acceso a mercados financieros en las comunidades en donde operamos, expandiendo nuestras oportunidades de negocio.
- Promover el desarrollo de las comunidades en donde operamos, el cual sostendrá el crecimiento de los mismos y de nuestro negocio.

CONCLUSIONES

1. La experiencia profesional, me permite asentar los conocimientos obtenidos en las aulas de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana – Escuela de Economía.
2. Las labores el área de *Banca Pequeña empresa* contribuye de manera efectiva al cumplimiento de los Objetivos Institucionales con una participación efectiva de los colaboradores (Trabajadores). Destacando la participación del Ejecutivo de Negocios.
3. Las labores realizadas en el área de *Banca Pequeña empresa* del Banco de Crédito del Perú permite utilizar la aplicación de diversas teorías aprendidas en la universidad y en los cursos de capacitación dictadas por el Banco. Contribuyendo a mi formación Profesional de manera efectiva.
4. Las Exigencias del Banco al Funcionario de Negocios es relativamente alto, en comparación con los bajos ingresos que recibe el funcionarios. Teniendo en consideración de las metas asignadas al Funcionarios son difíciles de cumplirlas y no están compensadas de manera eficiente.
5. Las políticas y procedimientos aplicados por el Banco son de un nivel académico excelente, estando a nivel de los Bancos de los países modernos. Por lo que las exigencias académicas a los colaboradores es de alto. Complementándose con constante capacitaciones que realiza el Banco para sus colaboradores.
6. Las constantes reuniones de trabajo existente en la oficina, permite al Funcionario de Negocios Banca Pequeña Empresa, cumplir con las metas asignadas por la gerencia. Esto está asociada con la imagen que tiene el BCP ante el público en general.
7. Los instrumentos de política de gestión como son: El Plan Operativo y las normas técnicas que se elaboran en el Banco son indispensable para el cumplimiento de las metas institucionales.

RECOMENDACIONES

1. La Escuela de Economía de la UNAP, deberá contemplar en sus programas de formación académicas, los convenios entre diferentes instituciones tanto públicas como privadas para que los alumnos puedan ingresar al mercado laboral.
2. Es importante que la universidad aplique todas las exigencias académicas modernas a los alumnos, facilitándoles los medios necesarios, para estar por lo menos al del nivel nacional.
3. El Banco deberá mejorar los incentivos económicos a los colaboradores, en relación con el cumplimiento de las metas exigidas.
4. Es importante continuar con las reuniones de trabajo, para evaluar el cumplimiento de las metas, y otros temas relacionados con las funciones propias de cada área.
5. Es importante que el Banco, difunda los documentos de gestión haciéndoles llegar a cada uno de los colaboradores, toda vez que estos documentos son limitados para muchos de estos.

BIBLIOGRAFIA

- 1) Memoria Anual 2010 – BCP
- 2) Memoria Anual 2010 – BCRP
- 3) Apoyo y Asociados – 2011. Bancos / Perú. Informe Anual.
- 4) Gabriel Misas Arango “El Campo de la economía y la formación de los Economistas” , cuaderno de Economía, V. XXIII, n. 40 Bogotá 2009.
- 5) Jesús Huerta de Soto, “DINERO, CRÉDITO BANCARIO Y CICLOS ECONÓMICOS”, cuarta edición, Unión Editorial.
- 6) Banco de Crédito del Perú, “La Economía Peruana 2010” – 2010.
- 7) Prof. Ainhoa Herrarte Sánchez “LA OFERTA MONETARIA Y LA POLITICA MONETARIA” - APUNTES RESUMEN - Universidad Autónoma de Madrid.
- 8) Alejandro Balbás de la Corte, “LAS MATEMÁTICAS DE LA ECONOMÍA FINANCIERA”, Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales. Valverde, 22. 28004 Madrid.
- 9) Ayres Franh, Jr. (1971). Serie de Compendio Schaum, Teoría y Problemas de Matemáticas Financieras. Libros McGraw-Hill – México.

ANEXOS

Anexo 001

Glosario de Términos y Abreviación

- VA = Capital, principal, Valor Actual expresado en unidades monetarias.
- VF = Capital más el interés, monto, Valor Futuro expresado en unidades monetarias.
- j = Tasa nominal o la tasa de interés anual.
- t = Número de años, tiempo.
- m = Número de capitalizaciones por año.
- n = Número de períodos de composición.
- i = Tasa periódica.
- TEA = Tasa Efectiva Anual.
- VAN = Valor Actual Neto.
- TIR = Tasa Interna de Retorno.
- C = Anualidad o cuota uniforme.
- VA 0 Valor presente de una anualidad.
- VF = Valor futuro de una anualidad.
- ia = Tasa de interés anticipada.
- iv = Tasa de interés vencida UM Unidad Monetaria
- AD = Alta Dirección
- Banca Personal = Conformada por Banca de Consumo, Banca Exclusiva, Banca Pequeña Empresa y Banca de Negocios.
- Banca Múltiple = Conjunto de Empresas Bancarias autorizadas para operar en el país.
- BCRP= Banco Central de Reserva del Perú.
- CONASEV= Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores
- Oficina BCP= Ambientes físicos en los que están los colaboradores de contacto directo con el cliente. Comúnmente se conoce como agencias.
- PE= Planeamiento Estratégico
- PPE= Proceso de Planeamiento Estratégico
- DGN= Descripción General del Negocio
- SBS = Superintendencia de Banca y Seguros
- SUANT = Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.
- MN = Moneda nacional
- ME = Moneda extranjera

- n.d. = No disponible
- **LIQUIDEZ** = Total de pasivos u obligaciones monetarias de las instituciones financieras frente al sector privado de la economía, mantenidos por su uso como medio de cambio, depósito de valor o ambos. La liquidez se descompone en dinero y cuasida)
- **Dinero:** Suma del circulante (billetes y monedas en poder del público) y los depósitos a la vista en moneda nacional.
- **Cuasidiner:** Constituido por los depósitos de ahorro, depósitos a plazo, cédulas hipotecarias de ahorro y otros valores en moneda nacional. En otros valores en moneda nacional se incluye, a su vez, los bonos de fomento, los bonos de arrendamiento financiero, los bonos subordinados, los valores emitidos por el BCRP y otras cédulas hipotecarias.

ANEXO 002
BALANCE GENERAL 2006- 2010

ANEXO 002

RESUMEN DE BALANCE GENERAL						
Banco Crédito Sistema (en miles de S/.)	Dic-06	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10	Sistema Dic-10
Resumen de Balance						
Activos	31,890,974	41,631,210	53,138,154	52,831,689	67,106,947	179,637,657
Colocaciones Brutas	16,944,415	22,881,889	30,779,490	31,472,797	37,866,169	108,163,707
Inversiones Financieras	6,167,992	8,969,502	9,118,876	8,525,933	4,328,070	11,912,424
Activos Rentables (1)	30,236,589	39,239,860	50,023,598	49,048,787	64,011,811	171,170,236
Depósitos y Captaciones del Público	22,960,851	27,468,612	36,059,403	34,694,308	44,283,894	118,788,703
Patrimonio Neto	2,860,879	3,207,835	4,099,932	4,829,276	5,539,049	17,143,816
Provisiones para Incobrabilidad	509,619	560,865	659,660	880,137	1,022,352	4,013,501
Resumen de Resultados						
Ingresos Financieros	2,377,312	3,210,508	4,372,014	3,892,232	3,970,977	13,750,246
Gastos Financieros	839,649	1,236,883	1,717,359	1,210,521	1,001,050	2,964,875
Utilidad Financiera Bruta	1,537,663	1,973,626	2,654,654	2,681,711	2,969,927	10,785,371
Otros Ingresos y Gastos Financieros N	681,026	753,728	789,234	886,196	1,068,635	2,888,858
Utilidad Operativa Bruta	2,218,689	2,727,354	3,443,888	3,567,907	4,038,562	13,674,229
Gastos Administrativos	990,663	1,183,814	1,370,424	1,528,788	1,540,805	5,597,985
Utilidad Operativa Neta	1,228,026	1,543,540	2,073,464	2,039,119	2,497,757	8,076,245
Otros Ingresos y Egresos Neto	153,571	97,849	130,423	85,012	97,103	460,865
Provisiones de colocaciones	62,717	189,324	226,439	492,114	517,048	2,146,515
Otras provisiones	98,258	2,568	27,219	44,701	73,387	373,856
Depreciación y amortización	117,877	126,642	138,498	169,953	201,148	508,920
Impuestos y participaciones	441,170	439,416	477,185	492,862	593,936	1,744,537
Utilidad neta	661,574	883,438	1,334,546	924,501	1,209,341	3,763,281
Resultados						
Utilidad Neta / Patrimonio	23.41%	29.11%	36.52%	20.71%	23.33%	23.62%
Utilidad Neta / Activos	2.16%	2.40%	2.82%	1.74%	2.02%	2.32%
Utilidad / Ingresos Financieros	27.83%	27.52%	30.52%	23.75%	30.45%	27.37%
Ingresos Financieros / Activos Rentab	7.86%	8.18%	8.74%	7.94%	6.20%	7.98%
Gastos Financieros / Pasivos Costeabl	2.98%	3.32%	3.65%	2.62%	1.66%	1.88%
Margen Financiero Bruto	64.68%	61.47%	60.72%	68.90%	74.79%	78.44%
Gastos de Administración / Utilidad O	44.65%	43.41%	39.79%	42.85%	38.15%	40.94%
Resultado Operacional neto / Activos	3.14%	3.12%	3.36%	2.72%	2.67%	2.95%
Activos						
Colocaciones Netas / Activos Totales	51.53%	53.62%	56.68%	57.91%	54.90%	57.98%
Cartera Atrasada / Colocaciones Bruta	1.11%	0.67%	0.71%	1.44%	1.38%	1.51%
Cartera Deteriorada (2) / Colocacione:	2.94%	1.55%	1.15%	1.91%	1.90%	2.50%
Provisiones / Cartera Atrasada	273.81%	371.46%	303.11%	195.27%	196.39%	247.00%
Provisiones / Cartera Deteriorada	103.08%	159.33%	188.40%	147.45%	142.96%	149.39%
Activos Improductivos (3) / Total de A	4.34%	4.92%	4.94%	6.40%	4.11%	3.85%
Pasivos y Patrimonio						
Depósitos a la vista/ Total de fuentes	26.35%	24.37%	26.73%	25.11%	23.29%	22.25%
Depósitos a plazo/ Total de fuentes d	34.08%	31.75%	31.86%	29.48%	31.73%	35.98%
Depósitos de ahorro / Total de fuente	20.73%	17.63%	17.87%	20.21%	18.45%	17.15%
Depósitos Sist. Fin. y Org. Int. / Total f	9.00%	9.94%	11.14%	10.25%	0.97%	1.75%
Total de Adeudos / Total de fuentes d	5.16%	11.04%	7.57%	7.14%	16.21%	16.13%
Total valores en circulación / Total de	4.69%	5.26%	4.83%	7.82%	9.35%	6.74%
Pasivos / Patrimonio (x)	10.15	11.98	11.96	9.94	11.12	9.48
Ratio de Capital Global	11.80%	11.80%	11.50%	14.50%	12.80%	13.90%
Ratio Capital Nivel 1	n.d	9.60%	11.00%	11.20%	10.19%	10.76%

Banco Crédito Sistema (en miles de S/.)	Dic-06	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Sistema	
					dic-10	Dic-10
Liquidez						
Total caja/ Total de obligaciones con €	33.50%	28.80%	29.50%	27.80%	51.10%	45.10%
Total de recursos líquidos (5) / Obligaciones	50.80%	47.70%	44.40%	42.30%	51.90%	48.50%
Colocaciones Netas/Depósitos y Obligaciones	64.80%	71.80%	73.10%	77.70%	82.10%	85.70%
Calificación de Cartera						
Normal	91.00%	93.60%	96.10%	94.20%	95.60%	94.60%
CPP	5.50%	4.30%	2.40%	3.40%	2.10%	2.40%
Deficiente	1.20%	0.80%	0.60%	0.80%	0.70%	1.00%
Dudoso	1.70%	0.90%	0.60%	1.00%	0.70%	1.10%
Pérdida	0.60%	0.40%	0.40%	0.60%	0.80%	1.00%
Otros						
Sucursales	232	263	323	331	330	1,503
Número de Empleados	9,565	11,177	14,397	13,964	13,035	41,412
Colocaciones / Empleados	1,772	2,047	2,138	2,254	2,905	2,612

(1) Activos Rentables = Caja + Inversiones+ Interbancarios+Colocaciones vigentes+ Inversiones permanentes

(2) Cartera Deteriorada = Cartera Atrasada + Refinanciada + Reestructurada

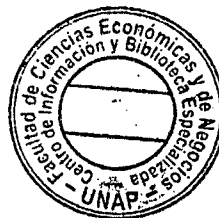
(3) Activos Improductivos = Cartera Deteriorada neto de provisiones+ cuentas por cobrar + activo fijo + otros activos +bienes adjudicados

(4) Fuentes de Fondo = depósitos a la vista+a plazo+de ahorro+ depósitos sistema financiero y org. Int.+ Adeudos+ Valores en Circulación

(5) Recursos líquidos = Caja+ Fondos interbancarios neto+Inversiones temporales

(6) Obligaciones de Corto Plazo = Total de captaciones con el público+ dep. Sist.Financiero + Adeudos de Corto Plazo.

(7) Pasivos Costeables = Depósitos Público + Fondos Interbancarios + Depósitos Sistema Financiero + Adeudos + Valores en Circulación



ANEXO 003
DOCUMENTOS UTILIZADOS EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES