



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

Optimización de la gestión de la cartera de banca negocios en la agencia BCP Naciones Unidas – Cercado de Lima 2025

Trabajo de suficiencia profesional para optar al título

profesional de:

Contador Público

Autor:

Nemias Elpedio Rodriguez Huerta

Asesor:

Mtro. CPC. José Luis Vásquez Correa

<https://orcid.org/0000-0002-5727-2803>

Lima - Perú

2025

Informe de Similitud



Página 2 de 56 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::1:3402375025




16% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Coincidencias menores (menos de 8 palabras)

Fuentes principales

- 15%  Fuentes de Internet
- 3%  Publicaciones
- 10%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Dedicatoria

El presente trabajo es dedicado a mi esposa Marlene Jara por su apoyo incondicional durante la carrera profesional presente, así mismo dedico a mi hija Antonella Rodríguez quien fue el motivo de mi superación para desarrollar el presente trabajo, también le dedico a mis padres por los buenos consejos y valores que recibí.

Agradecimiento

En primer lugar, le agradezco a Dios por darme la vida y Salud, seguido por mi familia quienes me dieron fuerzas y motivos para desarrollar el presente trabajo.

Agradezco a la Empresa Banco de Crédito del Perú por brindarme la confianza y oportunidad del desarrollo profesional donde aplique mis conocimientos obtenidos en la universidad.

Agradezco a mi asesor Mtro. CPC José Luis Vásquez Correa por su orientación y motivación durante todo el proceso del presente trabajo.

Agradezco a la Universidad Privada del Norte por brindarme la oportunidad de estudiar y avanzar en mi carrera profesional.

Tabla de contenido

Dedicatoria.....	3
Agradecimiento.....	4
RESUMEN EJECUTIVO.....	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	8
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	15
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA	25
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	34
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	40
REFERENCIAS	43
ANEXOS	47

Índice de figura

Figura 1 Organigrama de Banco de Crédito del Perú.....	12
Figura 2 Herramienta de diagnóstico Ishikawa	29
Figura 3 Enfoque de mejora continua de Lean Management.....	30
Figura 4 Índice de morosidad	34
Figura 5 Rotación de cartera número de operaciones.....	35
Figura 6 Crecimiento del portafolio	36
Figura 7 Colocación Neta	36
Figura 8 Rentabilidad	37
Figura 9 Nivel de satisfacción	38
Figura 10 Participación de mercado	38

RESUMEN EJECUTIVO

Mi experiencia profesional desarrollada en la empresa Banco de crédito del Perú, la empresa pertenece al rubro de intermediación financiera, donde se administran 2 actores agentes deficitarios y agentes superavitarios y mi desempeño laboral consiste en administrar los agentes deficitarios portafolio de créditos Pymes de agencia BCP Naciones Unidas - Cercado de Lima, el portafolio tenía problema de rotación, baja participación en el mercado y pérdida de saldo, índice de morosidad elevado, baja rentabilidad, el cual limitaba el cumplimiento de los objetivos de banco, antes este problema propuse un proyecto de mejora para mejorar los indicadores ya mencionados: Baja rotación de cartera originada porque no se asignaban nuevos clientes al portafolio, baja participación en el Mercado originada por poca confianza y problemas de comunicación con el cliente y el funcionario asignado, por falta de comunicación y confianza los clientes migraban a otras entidades, alto índice de morosidad originada por mala evaluación crediticia y poca atención hacia problemas financieros de los clientes ya que no le brindaban alternativas de pago el cual impacta directamente con la rentabilidad del portafolio por la provisión de cartera morosa.

Palabras Claves: Índice de Morosidad, Riesgo Crediticio, La rentabilidad, Eficiencia, Calidad de servicio, Crédito.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

Historia y Fundación

Banco de crédito del Perú S.A. es una sociedad Anónima, fue fundado el 9 de Abril del 1889 en Ciudad de Lima, en 1942 cambio de Nombre paso de ser Banco italiano a ser Banco de Crédito del Perú, es propiedad de conglomerado financiero de CREDICORP compuesta por BCP y del Atlantic Security Bank con los negocios de Pacifico seguros, Prima AFP, Mi banco , en banco ofrece amplia gama de productos y servicios financiero como cuenta de ahorros, tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, créditos comerciales, productos de inversión, pago de servicios, entre otros, su domicilio fiscal está ubicado en Calle centenario Urb. Las Laderas del Melgarejo N°156 La Molina- Lima, el banco cuenta con 375 agencias al nivel nacional, más de 1800 cajeros automáticos, y más de 5600 agentes BCP, en banco cuenta con más de 18970 colaboradores, en un banco líder en el mercado, está siempre con la vanguardia en tecnología y digitalización, cuyo propósito es ser aliado de los clientes, colaboradores y el país para transforma planes en realidad.

En cuanto su expansión BCP tiene subsidiaria en País boliviano, el Banco de crédito de Bolivia es 100% subsidiaria de Banco de Crédito del Perú BCP, en mercado boliviano inicio sus operaciones en 1994 después de adquirir el Banco Popular, debido al éxitos proyectos en año 1998 adquiere al Banco de la Paz y un años después adquiere el Banco Boliviano americano.

- Razón social: Banco de crédito de Perú S.A
- RUC: 20100047218
- Fecha de inicio: 09 de abril 1889
- Actividad: Intermediación Monetaria
- CIU 6419 Otros Tipo de Intermediación Monetaria

- Ubicación: Jr. Centenario N°156 Urb. Laderas de Melgarejo La Molina-
Lima
- Tamaño de la empresa: Banco de créditos está clasificado como Gran
Empresa debido que sus ventas superan más de 2300 UIT

Misión

Ser aliado de nuestros clientes, colaboradores y país para que transformen sus planes en realidad

Visión

Ser la empresa peruana que brinda la mejor experiencia a los clientes: Simple, cercana y oportuna.

Principios

Cliente céntrico

Nuestros clientes están en el centro de todas nuestras decisiones. Por eso cada producto, cada servicio, cada solución y cada decisión son para los clientes, por los clientes y con los clientes. Buscamos entregarles siempre una experiencia única basada en un servicio más simple, ágil y cercano.

Potenciamos Nuestra Mejor Versión

Nuestro crecimiento personal y profesionales no tienen límites. El límite lo pones tú. Mientras más grandes seamos como personas, más grande será el BCP. Sacamos lo mejor de cada uno cuando nos retamos, reconocemos, aprendemos y compartimos entre todos, sin importar el puesto que tengamos

Sumamos para multiplicar

Nuestras metas y desafíos están conectados. Ganamos todos o perdemos todos.

Somos un único equipo. Nos organizamos para agilizar nuestro trabajo. Colaborando con generosidad y sumando nuestros talentos, multiplicamos nuestro valor.

Mínimo, damos lo máximo

El compromiso con la excelencia es parte de nuestro día a día. Dejamos todo en la cancha, en cada cosa que hacemos y no estamos dispuestos a ceder ni un centímetro. Nos apasionan los desafíos y enfrentamos cada reto con actitud y disposición para llegar al mejor resultado

Emprendemos y aprendemos

Somos un banco innovador y no le tenemos miedo al cambio. Damos la bienvenida a las ideas, vengan de quien vengan. Entendemos que las innovaciones no nacen perfectas: necesitan probarse, observarse y mejorarse continuamente. Convertimos cualquier resultado en valioso al transformarlo en un aprendizaje para todos

Seguros y derechos

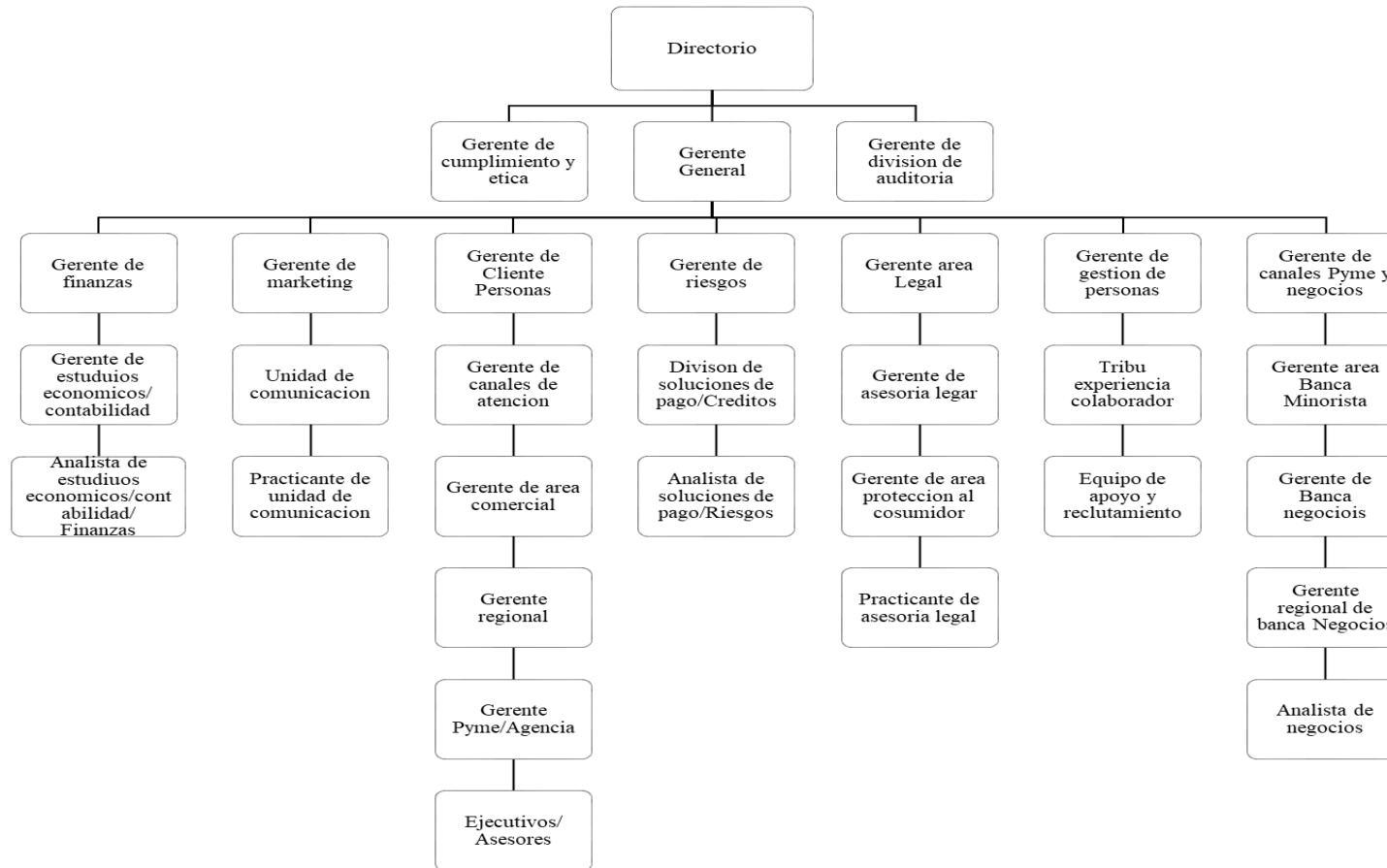
Las oportunidades pueden traer riesgos. Por eso todos somos responsables de conocerlos, evaluarlos y administrarlos. Es lo que nos hace dignos de confianza. Esa confianza es algo que jamás arriesgaremos. Nuestro comportamiento ético y siempre positivo para la sociedad es no negociable. Nunca hacemos algo que no podamos contarles a nuestros hijos.

Organigrama:

En Banco de crédito del Perú en adelante BCP es liderado por Gerente General, es una institución bancaria muy estructurada con diversas gerencias de cada área como se muestra en el siguiente organigrama:

Figura 1

Organigrama de Banco de Crédito del Perú



Nota. En el organigrama se representación del nivel de jerarquía de la organización como Banco de crédito del Perú

Productos y servicios que ofrece

Banco de crédito del Perú se dedica a prestación de servicios bancarios y financieros para persona naturales y jurídicas, ofrece amplia gama de productos financieros como cuenta de ahorros, tarjeta de créditos, préstamos comerciales en diversas modalidades, créditos hipotecarios, créditos consumos, pago de servicios, Banco de créditos del Perú cuenta con experiencia más de 136 años en el mercado, con su amplia trayectoria en el mercado Peruano ha logrado consolidarse como el banco Líder, es la entidad más grande en el mercado Peruano, al banco apuesta mucho por tecnología y la digitalización con el cual busca optimizar el tiempo y el costo no solo para el banco sino que también para sus clientes y colaboradores, línea de canales electrónicos que ofrece el banco son app BCP, Yape, Web mi Negocio BCP, Cajeros automáticos, Agentes BCP y cuenta con más de 375 agencias al nivel nacional.

Contexto del sector y relevancia

Mi labor diarios está enfocado en sector pequeña y media empresa, según la publicación del Diario el Comercio la digitalización Pausa el 73% de la las pymes por no saber por dónde empezar la transformación digital, en nuestro país hay más de 2 millones de Pequeñas y medianas empresas pero pocas de ellas enfrentan dificultades para integrar herramientas digitales de forma estratégica, según Informe del comercio 96% de las Pymes son conscientes que la digitalización es muy relevante de los cuales solo el 46% aplica de forma efectiva pero dentro de ello el 73% de las Pymes son conscientes de no saber que herramienta utilizar, en el informe también se revela que solo el 14% de las Pymes utilizan inteligencia artificial con conocimiento real. En cuanto al ciber seguridad el 61% de la Pymes grandes lo toman como prioridad, en el estudio también se halla que el 5 de cada 10 empresas Pymes han sufrido ciberataques en los últimos años. En el informe también se toma en cuenta la perspectiva política (

Ana María Choquehuanca) expresidente de PYME PERU y Ex ministra de producción menciona que no basta con tener dinero si no cuentas con acceso adecuado con herramientas eficientes, tomando en cuenta el informe del Diario el comercio mi labor diario no solo es analizar la viabilidad de Financiamiento sino que también orientar, asesorar y generar confianza para utilizar las herramientas digitales que le banco brindad porque sabemos que hay una brechas en cuanto a la digitalización con clientes Pymes. (comercio, 2025)

Sobre el contexto mencionado efectivamente en el Perú hay muchas Pymes enfrenta desafíos tecnológicos y nuestra labor diaria más allá de ofrecer un financiamiento nos involucramos en la digitalización y la tecnología, porque el banco de crédito apuesta todas las operaciones de manera digital con el cual busca reducir los costos operativos y brindar un mejor servicio oportuno al cliente.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Fundamentos teóricos del campo profesional

Los conocimientos adquiridos en la Universidad Privada del norte me ayudo crecer como profesional, actualmente trabajo en Banco de crédito del Perú en Área Banca Negocios, administro Portafolio de Banca Pyme donde aplico mi conocimiento contables para elaborar sus estados financieros de cada empresa que solicita financiamiento y cruzo con la información financiera que me proporciona el cliente y se toma decisiones financieras que conlleva la viabilidad de operación o desistimiento y mi conocimiento tributarios me ayuda analizar, orientar y determinar los impuestos que paga el cliente, como responsable de gestión de portafolio contemplo con sus objetivos del Banco el cual es: La Rentabilidad de portafolio, Mitigación de riesgo crediticio, Índice de morosidad, Eficiencia, Incremento de Saldo de portafolio, Calidad de servicio hacia los clientes y para ello sustentamos la base teórica:

Crédito o Financiamiento

El crédito está basado en una confianza, se destina recursos económicos monetarios bajo modalidad de financiamiento por un terminado plazo, bajo ciertas condiciones, cuyo objetivo es cubrir la necesidad de un financiamiento para un determinado proyecto de inversión.

Molina (2015) menciona que la base del crédito a los clientes es la confianza, y esta tiene que estar construida sobre planteamientos creíbles de capacidad de cobro y de asunción de riesgo en cada caso, ya que puede llevarnos a situaciones muy delicadas en nuestra estructura financiera, los créditos son ADN de todas las actividades empresariales, es uno de los pilares de la inversión.

Optimización

Optimización de cartera nos referimos que el portafolio sea eficiente con adecuada rotación número de créditos y en cuanto a la morosidad no se tiene que destinar muchos recursos para obtener resultado económico esperado, lo que mencione sobre la índice morosidad y si se observa el incremento en dicho indicador el banco destina recursos para recuperar con el cual incrementa el gasto y disminuye la rentabilidad.

Cobarsi (2011), menciona que si la empresa cuenta con sistema de información adecuada y precisa contribuye con eficacia satisfaciendo necesidades y con la eficiencia incrementa la productividad a menor costo con mejora continua en todas las operaciones cotidianas.

Koenes (1995), la eficiencia es la capacidad para alcanzar los objetivos y metas con la menor inversión de tiempo, esfuerzo y recurso.

Corominas (2021), menciona que la optimización está en todas las ramas de ciencia y tecnología, cada organización tiene sus propias dificultades, pero a la vez también han surgido diversas técnicas y modelos múltiples en ámbito de conocimiento para su aplicación.

Según Ferrer & Medina (2014), la optimización está orientada al incremento continua de su valor económico para ello es fundamental obtención de resultados positivos y el conocimiento del sector, la demanda y la necesidad de los clientes.

Índice de morosidad

Índice de morosidad es un ratio financiero que nos muestra el porcentaje de

deudas no pagadas de un terminado tiempo donde refleja el riesgo de incumplimiento, se calcular el valor total de morosidad sobre el total de créditos otorgados en un portafolio, en una gestión de créditos este indicador es clave, mientras el indicador de mora sea más bajo el portafolio será más óptimo y eficiente con mejores resultados, pero si sucede lo contrario la entidad destina mayores herramientas y recursos para poder recuperar el cual implica incrementa de costo operativo donde muchas veces se recupera solo el saldo capital.

Según Gomez & Partal (2010), menciona que dentro de los riesgos a los que se exponen las entidades financieras destaca por su especial importancia el riesgos de crédito y se define como la posibilidad de incurrir en pérdidas como consecuencias del incumpliendo de las obligaciones contraídas por el cliente, el riesgo crediticio constituye el núcleo fundamental de la actividad tradicional de los bancos.

Riesgo crediticio

Riesgo crediticos es la posibilidad que generar un perdida ante el incumplimiento de una obligación de pagos de un deudor, como funcionario responsable del portafolio de créditos Pymes de Agencia BCP Naciones Unidas también es parte de mi función de mitigar el riesgos crediticio, dentro del analistas de la viabilidad del financiamiento se toma en cuenta el capacidad de pagos del cliente, la solvencia económica, colaterales que nos puedan cubrir la operación, análisis del sector economicismo y el entorno del cliente.

Según Araujo & Masci (2007), las normas del Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea, conocidas como Basilea II, tendrán un impacto significativo en la región. Estas normas constituyen importantes cambios en el modo de concebir la regulación de capital, ejercer la supervisión bancaria e incentivar mejoras en la gestión y medición de los riesgos bancarios. Al mismo tiempo la regulación de capital también es un tema

central, no solo para los supervisores sino también para la banca dado que influye significativamente en sus estrategias de negocio y ofrece al accionista un referente del grado de rentabilidad de sus inversiones

Derrick (1997), menciona que el riesgo crediticio ocurre toda vez que la contraparte del banco, el deudor no cumple en la fecha pactada o deja de pagar la obligación contraída ante una entidad bancaria.

Según Diz (2015), riesgo es todo aquello que puede generar un evento no deseado y traer como consecuencia pérdidas o daños que generalmente conlleva a una consecuencia financiera que afecta los ingresos o los flujos de una terminada entidad, también nos indica que al mitigar riesgo estamos minimizando el impacto de la pérdida que es traducible al término económico dado un nivel de utilidad

Molina (2015), menciona que el valor económico es lo mismo que crear un beneficio económico y ocurre cuando el capital invertido genera rentabilidad real superior al costo del recurso invertido, a la vez tener en cuenta los 3 componentes: Flujos de fondos, Expectativa del futuro del negocio y los riesgos del negocio.

Según Ferruz & Sarto (2002), que la teoría de Carteras indica que al considerar atributos de rentabilidad y riesgos puede ser suficientes para tomar decisiones sobre una inversión, pero en determinados escenarios hay limitaciones para esta posible simplificación.

Análisis Financiero

Análisis financiero es un conjunto de métodos y técnicas donde se evalúa la situación económica y financiera de una terminada empresa o entidad cuyo objetivo es determinar la viabilidad de una operación crediticia, donde los factores determinantes son la capacidad de pago, nivel de endeudamiento la solvencia económica, la rentabilidad.

Según Cardoso (2018), el análisis financiero tiene como propósito diagnosticar el estado en el que se encuentra la organización, para tomar decisiones preventivas y correctivas a futuro, toda vez que el análisis sea conjunto de técnicas utilizadas para determinar la situación y las perspectivas de la empresa y de esta manera tomar decisiones adecuadas.

Rentabilidad

La rentabilidad es el beneficio económico que se obtiene sobre una inversión realizada, es un indicador clave para tomar decisiones y te permite comparar el rendimiento de otras oportunidades de inversión y como responsable del portafolio de cartera de créditos Pyme de BCP de agencia Naciones Unidas debo velar la rentabilidad de portafolio, porque las decisiones que se tomar según el análisis de información financiera del cliente no solamente se ve la capacidad de pago, Nivel de endeudamiento o apalancamiento sino que también se ve el beneficio económico, la rentabilidad de dicha operación crediticia.

Garayoa (2020), menciona que las decisiones de inversión y financiamiento están estrechamente relacionadas, si la rentabilidad esperada de un proyecto de inversión no cubre los costos de financiamiento se rechaza el proyecto.

Palacios (2008), recalca que la rentabilidad muestra el resultado esperado de una inversión y que estas sean de crecimiento tanto nivel cualitativo y económico.

Koenes (1995), toda gestión empresarial debe estar orientada estratégicamente a la rentabilidad, sin cometer errores, cumpliendo con los criterios y lineamiento de una organización.

Cliente satisfecho

Según Molina (2015), menciona que se debe brindar información con claridad, ya evitar decisiones erróneas y contrapuestas que puedan producir efectos negativos en el futuro, siempre se debe evitar expectativas de algo que no podamos cumplir para evitar pérdida de confianza de los clientes.

Bases Normativas, Reglamentarias o Técnicas

El Banco de crédito del Perú está regulado por la ley general del sistema financiero y sistema, de seguros Ley 26702 esta ley regula desde la constitución de las empresas del sistema financiero, requerimiento de capital mínimo, autorización de funcionamiento, cierre y traslado de sucursales, para creación de subsidiarias, así mismo esta misma ley regula al BCP en casos de régimen de vigilancia, intervención disolución y liquidación, en ese caso vamos precisar básicamente mi labor principal es canalizar fondos del banco hacia los deficitarios el cual está regulado por la Ley 26702 Artículos N° 11 inciso 4. Se presume que una persona natural o jurídica incurre en las infracciones reseñadas cuando, no teniendo autorización de la Superintendencia, cuenta con un local en el que, de cualquier manera: Se invite al público a entregar dinero bajo cualquier título, o a conceder créditos o financiamientos dinerarios Superintendencia de banca, (2025)

El banco de crédito del Perú cumple el rol intermediario capta recursos de terceros (Ahorros) y canaliza en modalidad de préstamos a los agentes deficitarios.

Según Quinteros & Aguilar (2006), las instituciones financieras son centrales de proceso de creación de financiamiento y fondeo de la inversión por que adelanta la capacidad de compra (Liquidez) y realizan recolección de ahorro proveniente de incremento de inversión.

El banco cumple el rol intermediario capta recursos de terceros (Ahorros) y

canaliza en modalidad de préstamos a los agentes deficitarios

Según Carolina (1998), la intermediación implica estudiar un mercado en el que se transan recursos líquidos de los prestamistas por promesas de pago futuro de los prestatarios.

Según Garzón & Rodríguez (2013), tradicionalmente el papel de los bancos ha sido el de captar dinero y prestarlo mediante el pago de un interés.

Nuestro laborar también está regulado por la Ley N° 28587 ley complementaría a la ley de protección al consumidor en materia de servicios financieros como transparencia a la información donde al cliente debe brindar información clara y precisa las condiciones del producto o servicio que se le ofrece previa a celebración del contrato, Ley N° 28587 también regula sobre presentación a la información donde refiere que los formularios contractuales en caracteres sean adecuadamente legibles para los usuario y sea de facilidad de comprensión, Ley N° 28587 también regula cláusulas generales de contratación se refiere que antes de ser publicado las cláusulas estas deberán ser aprobadas por la Superintendencia de banca y seguro y administración de fondo de pensiones y cuya finalidad es establece un equilibrios contractual entre las empresa y el usuario. Ley N° 28587 nos menciona en cuanto a la modificación de estipulación contractual dicha modificación no es oponible de manera inmediata, esta modificación solo vincula a los usuarios luego de haber transcurrido los 45 días calendario, las modificaciones deben ser adecuadamente comunica al usuario. En cuanto al cobro de interés, comisiones y gastos deben ser especificados claramente en los contratos que se celebran, así como la periodicidad del cobro de los mismos. La liquidación de intereses indica que la fórmula utilizada para el cálculo de intereses en las operaciones financieras será supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones con el cual garantiza el

cálculo sea de manera transparente. Difusión de tasa de interés, comisiones y gastos, la presente Ley están obligadas a difundir constantemente las tasas de interés, comisiones y gastos que cobren a los usuarios en las operaciones financieras que ofrezcan en el mercado

Transparencia de información previa a celebración del contrato se debe brindar información clara y precisa todas las condiciones del producto o servicio que se le ofrece. Según Palomares (2015), la transparencia a la información es un derecho al acceso a la información del producto o servicio toda entidad pueda ofrecer.

Cláusulas generales de contratación, se refiere que las cláusulas deberán ser aprobadas por la Superintendencia de banca y seguro y administración de fondo de pensiones y cuya finalidad es establecer un equilibrio contractual entre la empresa y el usuario.

Ramírez (2016), menciona que la cláusula general anti abusó, es un texto legal contractual que busca un equilibrio entre la empresa y el consumidor

Interés es el costo del dinero de un financiamiento o préstamo otorgado por un periodo determinado.

Mauleon & Escobedo (2019), indica que, en operaciones crediticias de punto de vista del préstamo, el tipo de interés fija el costo del dinero

Según Fernández (2017), el interés es como cada Factor productivo tiene su remuneración, así como un colaborador percibe un sueldo o por explotación de tierras se remunera con rentas, desde esa perspectiva el interés no es otra cosa que el costo del dinero en el tiempo.

Capital en un recurso económico mediante el cual se otorga monto del préstamo o financiamiento por un tiempo determinado hacia un tercero a una entidad por cual el deudor paga intereses periódicos.

Según Mas et al (2015), el Capital fijo o inversión es la variable básica a partir del cual se obtiene estimaciones de la dotación de capital.

Modelo o Enfoque aplicada en la Práctica Profesional

El modelo de enfoque utilizado durante el desarrollo profesional fue el modelo de las 5C el cual es el modelo del riesgo creditico los cuales son:

- **Carácter:** Donde se analiza la reputación, la experiencia, trayectoria, antigüedad, el giro, el sector económico, la ubicación del cliente.
- **Capacidad de pago:** Con la información financiera proporcionado por el cliente se determina su real capacidad de pago, el nivel de endeudamiento, composición de activos, pasivos, el patrimonio y las ratios financieras.
- **Capital:** Se toma en valor de los activos y la composición patrimonial del cliente.
- **Garantía:** Se toma en consideración el respaldo de garantía para mitigar el riesgo crediticio.
- **Condiciones:** Son Factores que no necesariamente depende del banco como las condiciones económicas del sector.

Aporte de la Experiencia Profesional al conocimiento Práctico

Mi experiencia profesional me permitió desarrollar y mejorar las deficiencias del portafolio de créditos y cuyo objetivo fue optimizar dicho portafolio.

Limitaciones

La limitación que pude enfrentar de parte del cliente fue a la poca confianza hacia el funcionario, pero pudimos superar con una atención oportuna, vistas, comunicación constante.

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

En Rubro de Banca Negocio vengo laborando más de 10 años, mi Penúltimo trabajo fue Mi banco perteneciente al Grupo Credicorp, después de haber laborado en Mi banco casi 4 años tuve la invitación de Banco de crédito del Perú, luego de un proceso de selección muy rigurosa pase formar parte de BCP el 01 de Julio del 2024 como funcionario de Negocio Pyme, gracias a mi gerencia regional Juan Castañeda y mi jefatura directa gerente Pyme Omar Fernández Luna que me brindaron la confianza de asumir la responsabilidad de administrar el portafolio de créditos Pymes, fue bastante complicado cuando tome la responsabilidad de administrar el portafolio, la cartera no tenía una buena rotación, tenía alto índice de mora, pérdida de saldos, poca confianza del cliente hacia el funcionario de negocios debido que constátenme rotaban de funcionario ya sea por renuncia o por cambio de sector, mi participación motivo porque conocía el mercado, tengo experiencia en el rubro más de 10 años, a su perspectiva de mi jefatura cumplía con el perfil para administrar dicho portafolio.

Participantes y Responsables de la Actividad o Proyecto

Las personas involucradas en el proyecto fueron el Gerente Regional, Gerente Pyme y mi persona como funcionario de Negocios. El Gerente región cumple el rol de soporte para cierto grado de jerarquía, es el encargado de trasladar la información o excepción que se requieren a nivel de riesgos. Gerente Pyme cumple el rol de hacer seguimiento y apoyo en la operación complejas, la interacción o comunicación con cada uno de ellos es fluido, también se requería interacción con las demás agencias cercanas donde se ubican los clientes ya que mi atención mayormente es de manera virtual, como funcionario necesitaba mayor contacto con el encargado de las demás oficinas, también se requería el soporte de área de gestión efectiva debido que dicha área maneja la información actualizada de indicadores de gestión de portafolio.

Objetivos y Alcance de la Actividad o Proyecto Profesional

Mi objetivo y de todos los actores es que el portafolio de créditos sea optima, eficiente, donde obtenga una buena rentabilidad, crecimiento de saldos en un 3% mensual, reducción del índice de morosidad 0.90%, que tenga adecuada rotación de cartera 10 a 12 operaciones al mes, cliente satisfecho NPS más de 100% (Nivel de satisfacción) sean referentes a BCP, participación de mercado (PDM) mas 50% con BCP.

Áreas involucradas directamente fue área de Pyme negocios donde se atiende, analiza, se procesa toda solicitud de créditos Pymes de cada cliente.

Área Operativa agencias apoyan en toma y registro de firmas, atención al cliente de manera presencial cuando esta fuera del alcance del funcionario de negocios.

Área canales electrónicos que hay solicitud que amerita ser atendido vía Canal electrónico operación por Web mi negocio BCP, App BCP, otros como mencione que era un portafolio con cliente insatisfecho y poca confianza hacia el funcionario debido que rotaban constantemente, el trabajo nuestro es de mucha confianza, confidencialidad con el cliente y el funcionario asignado.

El tiempo estimado de Ejecución fue de 180 días, de enero 2025 a junio 2025, pero con escala de medición semanal con reunión presencial 2 veces a la semana con la finalidad de hacer un seguimiento más cercano y determinar si el proyecto estaba alineado a lo que espera la jefatura.

Identificación del Problema y Diagnóstico Inicial

Se identificó deficiencias en portafolio N°193610, los problemas identificados son:

Índice de morosidad

Sobre el Índice de morosidad tenía mora promedio de 2.14%, el portafolio cerro el año 2024 con mora de 2%, uno de los indicadores importantes de gestión de portafolio de créditos, cuanto más bajo sea el índice de morosidad mayor rentabilidad será para el banco, es por ello que el banco solicito mejorar este indicador de mora.

Rotación de cartera

Sobre Mala rotación de cartera, Promedio de operación era de 5.5 y el banco consideraba que era muy bajo la productividad.

Perdida de saldo

Pedida de saldo de crédito consiste que portafolio de créditos no estaba incrementando mes a mes se perdía el saldo por las siguientes razones: Disminución de saldo por amortización del mes, perdida se saldó por pre cancelación del crédito o cancelación anticipada por fondo provenientes de otras entidades por compra de deuda todo ello originaba perdida de saldo y a la vez no se cubría con las colocaciones netas del mes, se colocaba promedio de S/ 947655.00 el cual no era suficiente para cubrir cancelaciones.

Rentabilidad

En su momento se identificó que el portafolio obtenía baja rentabilidad ya que el TEA promedio era 17.93%, fuera de lo esperado por el banco.

Cliente Insatisfecho

Mantener clientes satisfecha es muy importante en gestión de créditos, pero portafolio tenida clientes insatisfecho NPS promedio de 69% debido que no había una buena comunicación con el cliente y el funcionario asignado, se rotaba constantemente

de funcionario por motivo de renuncia o cambio de sector el cual originaba poca confianza del cliente hacia el banco y otras entidades aprovechaban en ofrecer los servicios como compra de deuda y originaba perdida de saldos al portafolio.

Baja participación de mercado

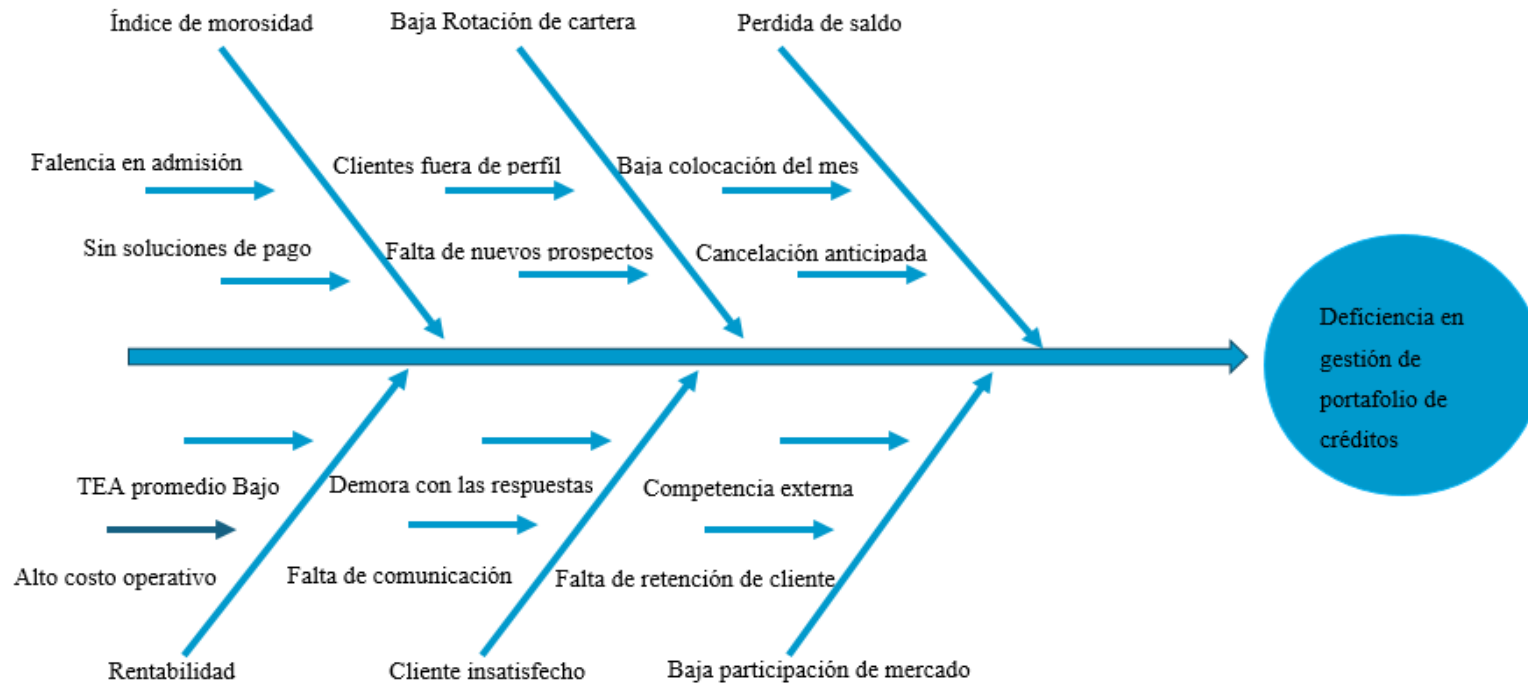
En su momento la participación del mercado del portafolio fue de 45% debido que se identificó que la competencia externa compraba deudas del banco aprovechando la insatisfacción del cliente y poca confianza del cliente hacia el funcionario, además se identificó que no había gestión realizada para retención de clientes por compra de deudas.

Herramienta de diagnostico

Para identificar el problema se utilizó el diagrama de Ishikawa donde se analizó y se identificó las causas que originaban el problema en el portafolio N°193610, en el banco las carteras de crédito tienen una numeración.

Figura 2

Herramienta de diagnóstico Ishikawa



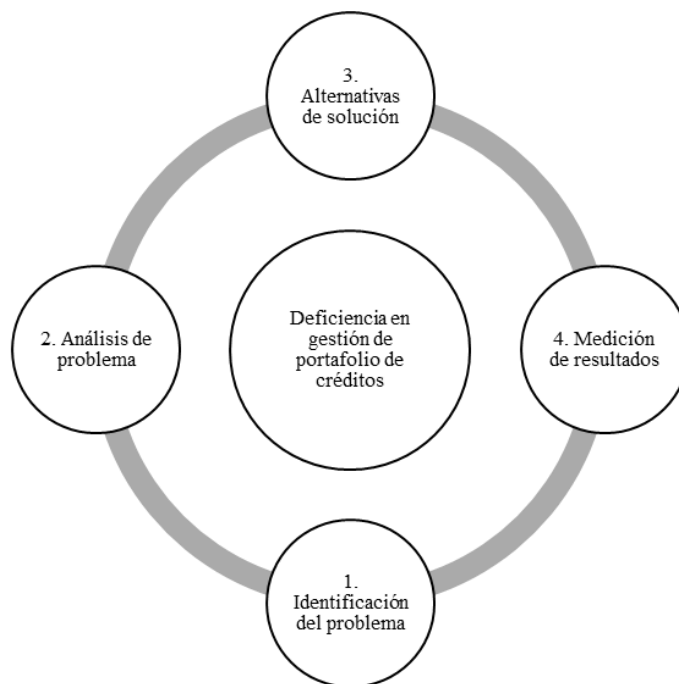
Nota. La figura es la herramienta de diagnóstico Ishikawa utilizado para identificación del problema.

Planificación y estrategia de intervención.

Durante el proyecto se identificó 6 problemas principales como alto índice de morosidad, baja rentabilidad, baja rotación de cartera, cliente insatisfecho, pérdida de Saldo y baja participación de mercado en gestión de portafolio y se estableció el plan en 4 fases: Identificación del problema de cada indicador, Análisis de problema de cada indicador, alternativas de solución y medición de resultados, para ello se utilizó el enfoque de mejora continua Lean Management donde se priorizaron las acciones de intervención, así mismo se eliminó acciones innecesarias, para la medición se fijó reunión 2 veces a la semana con la participación de Gerencia Regional, Gerente Pyme y Gerencia de gestión efectiva.

Figura 3

Enfoque de mejora continua de Lean Management



Nota. Es la representación gráfica que se utilizó para realizar una mejora continua en 4 fases.

Ejecución e Implementación de la Actividad o Proyecto Laboral

Índice de morosidad

Identifique cada cliente que tenía problemas de pagos y brindar facilidades de pagos como cambio de fecha, ajuste de plazo o trasladar al área de soluciones de pago donde reprograman o como última medida refinancian

La buena admisión de créditos realizando una evaluación adecuada, ajustar a real capacidad de pago realizando un análisis adecuado de la situación económica y financiera del cliente Pyme, Cobertura las operaciones con garantías inscritas a favor del banco para mitigar el riesgo crediticio.

Rentabilidad

Propuse diversificar clientes con ticket mediano con TEA promedio de 19% a 20%, remplazando cantidad por volumen para ello requería contar con más clientes potenciales del mismo portafolio y clientes nuevos, también propuse brindar atención oportuna a clientes con problemas de pago para evitar más deterioro de cartera por morosidad y mitigar la provisión por cartera, morosa.

Baja Rotación de cartera

La estrategia fue generar confianza hacia los clientes para que me puedan brindar su información financiera para aprobar flujos de evaluación y con ello genere nuevos leads de campañas digitales.

Busque clientes nuevos sin funcionario de la base del banco e inyecte de nuevos clientes potenciales a mi portafolio ya que dichos clientes tenían una alta probabilidad de requerir un financiamiento futuro, cuyo objetivo fue incrementar mayor número de Operaciones.

Cliente insatisfecho

Propuse atención oportuna, agilidad, transparencia, visita a clientes más importantes y representativos, comunicación constante con todos los clientes, generar confianza para mantener una buena relación comercial con el apoyo de IPSOS quien es encargado de la encuesta de clientes de Banco de crédito de Perú.

Perdida de saldo

Sobre pérdida de saldos tracé una estrategia de identificar a los clientes más importantes del portafolio y realizar la vista para saber sus necesidades y la fidelización, adicional a ellos Cartelización clientes más importes, generé propuesta de créditos de mayor volumen con financiamiento a largo plazo como activos fijos con garantía inscrita a favor del banco.

Herramienta de medición y seguimiento

Durante la implementación, medición y seguimiento se utilizó herramienta de Power BI, es una herramienta de inteligencia de negocio que permite conectar, analizar y visualizar la información

Estas acciones se ejecutaron de manera conjunta debido que cada problema influye directamente hacia el otro problema es por ello que la ejecución fue de manera conjunta, el tiempo de ejecución fue de 180 días de enero 2025 a junio 2025.

Logros y Lecciones aprendidas

El cierre del proyecto se logró concretar los objetivos del banco, el sector que se llevó a cabo es la cartera N°193610, las lecciones aprendidas son la dedicación, manejo de frustración ya que en ocasiones las situaciones te ponen a prueba, pero con la persistencia y la disciplina se supera con el cual se logró los siguientes objetivos:

El índice de morosidad se redujo de 1.6% a 0.3%, la rotación de carteta se

incrementó de 4 operaciones a 13 operaciones, crecimiento de portafolio se incrementó de 2% a 6%, colocaciones netas mensuales se incrementó de S/544600 a S/1,770 100, sobre la rentabilidad la TEA promedio se incrementó de 18.10% a 21.45%, nivel de satisfacción del cliente se incrementó de 56% a 120% , participación de mercado se incrementó de 49% a 63%, los logros obtenidos para el banco fue satisfactorio, como responsable del proyecto esta experiencia reforzó mis competencias de admiración de portafolio de banca negocios.

Consideraciones éticas en la ejecución

Dura te el proyecto se respetó los principios éticos del Banco como Seguros y derechos consiste en que todos somos responsables de conocerlos, evaluarlos y adminístralos es lo que no hace dignos de confianza. El principio de sumamos para multiplicar consiste que nuestras metas y desafíos están conectados donde ganamos todos o perdemos todos, también se respetó el principio de confidencialidad debido que se manejaba información sensible de alta criticidad.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

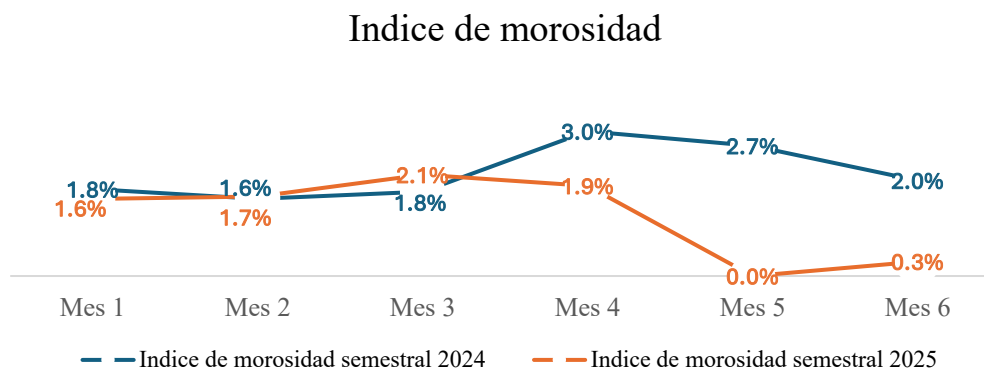
En este capítulo se presenta los resultados obtenidos de proyecto de mejora cuyo objetivo fue optimización de gestión de cartera de banca negocios de agencia BCP Naciones Unidas, la gestión de portafolio de créditos es bastante complejo y a partir de la identificación del problema que originaba, se analizó, se planteó alternativas de solución y finalmente medición de resultados que se obtuvo fue satisfactorio de parte de la Jefatura de área Pyme de BCP por lo que los indicadores principales de una gestión de cartera de créditos hemos mejorado considerablemente.

Metodología aplicada es: Diagnostico en base de observación directa y análisis de datos sobre los indicadores de gestión de créditos de una cartera

Resultados obtenidos son los siguientes:

Figura 4

Índice de morosidad

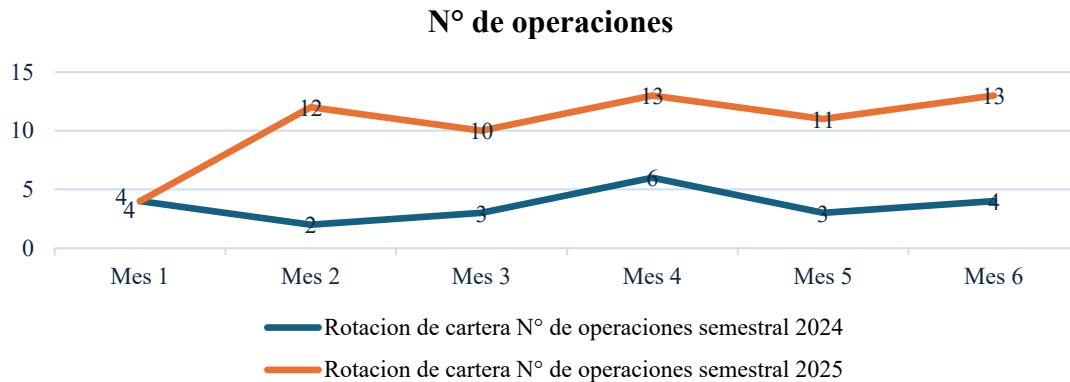


Nota. Como se aprecia en la figura los resultados están separado por año de manera semestral, como Mes 1 año 2025 al inicio del mes el índice de morosidad fue de 1.6% y se cierra con índice de morosidad de 0.3% el resultado para el banco fue satisfactorio y para comparar se tomó información pasado con mismo periodo semestral del año 2024 donde Mes 1 el índice de morosidad fue 1.8% y se cierra con 2%, pero la mora alcanzo

hasta 3%, para el banco resultado del año 2024 no fue satisfactorio es por ello que se inicia el proyecto de mejorar.

Figura 5

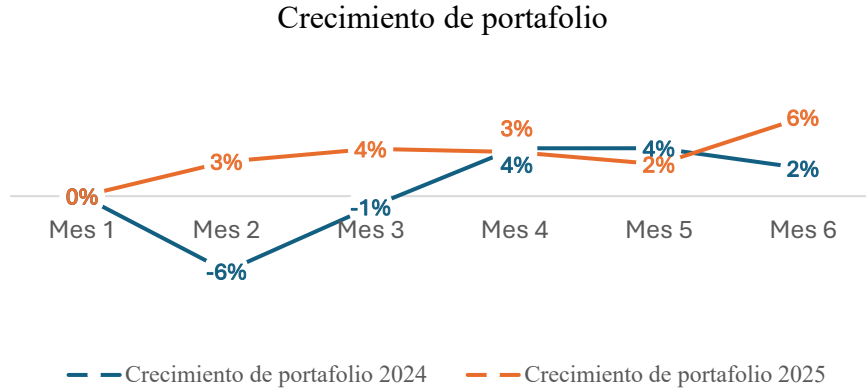
Rotación de cartera número de operaciones



Nota. Como se aprecia en la figura los resultados están separado por año de manera semestral, como Mes 1 año 2025 al inicio del mes la cantidad de operaciones fue 4 y se cierra con 13 operaciones, el resultado para el banco fue satisfactorio y para comparar se tomó información pasado con mismo periodo semestral del año 2024 donde Mes 1, 4 operaciones y se cierra con 4, resultado el año 2024 para el banco no fue satisfactorio es por ello que se inicia el proyecto de mejorar.

Figura 6

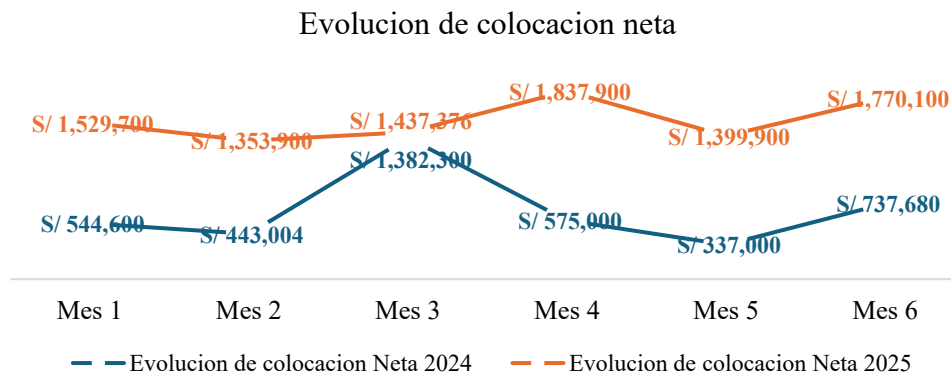
Crecimiento del portafolio



Nota. Al implementar la estrategia la cartera en semestre del año 2025 creció en 3% hasta 6% el cual estaba dentro de su expectativa del banco, en el mismo cuadro si se analiza en año 2024 en mes 2 la cartera decreció en -6% para el banco fue pedida de saldo de créditos y solo en mes 4 creció en 4% debido al resultado obtenido en banco solicito mejora del portafolio.

Figura 7

Colocación Neta

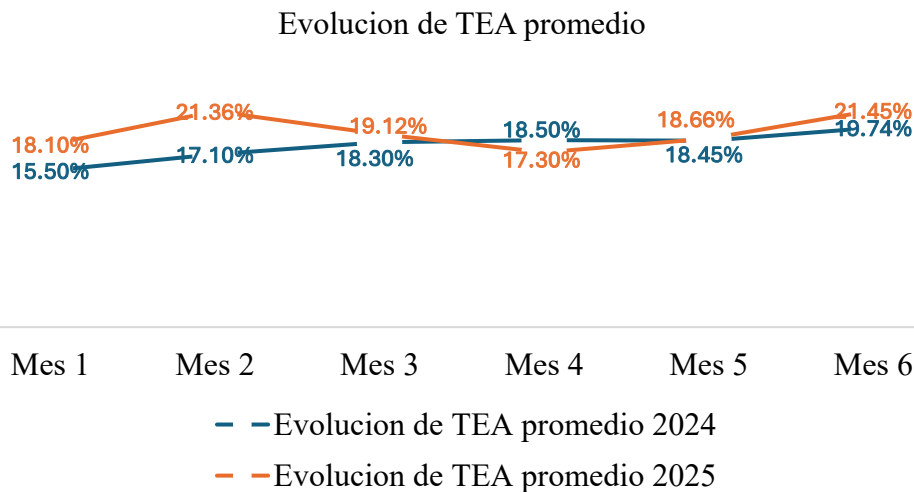


Nota. Sobre la evolución de colocación neta del mes, este indicador es fundamental para crecimiento de cartera de créditos, la colocación del mes deberá cubrir el saldo de

amortizaciones más prepagos y la diferencia es su crecimiento de lo contrario se estaría perdiendo la cartera, si se observa en mes 1 del años 2025 se colocó más de 1.5 millones y comparado con año 2024 se coloca solo 544 mil el cual no fueron suficiente para cubrir las amortización y prepago de cartera de créditos, así mismo en mes 4 de año 2025 se colocó más de 1.8 millones frente 575 mil en año 2024, los resultados obtenidos en semestre del año 2025 fueron satisfactorio para el banco de crédito.

Figura 8

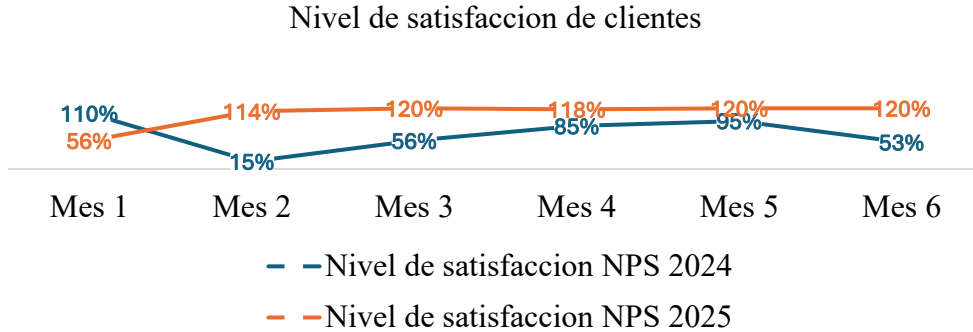
Rentabilidad



Nota. Según el análisis la tasa promedio del mes 1 del año 2025 se incrementó a TEA 18.10% frente al mismo periodo del año 2024 se obtuvo TEA 15.5% nivel inferior a lo que el banco esperaba, en mes 6 del año 2025 la TEA promedio se incrementó a 21.45% frente a 19.74% del año 2024, para mejorar el indicador la estrategia tomada fue mayor rotación de cartera y con una mejor negociación de TEA.

Figura 9

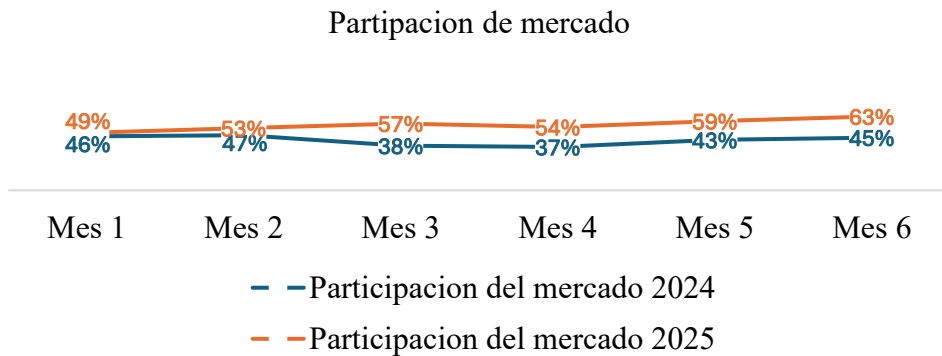
Nivel de satisfacción



Nota. El nivel de satisfacción para BCP es fundamental, según el resultado del proyecto en años 2025 en mes 1 se obtuvo 56% debido que recién se inicia el contacto y atención oportuna, visitas presenciales y para el mes 2 del mismo año se obtuvo 114%, 120%, 118% respectivamente, de mismo modo se compara con el semestre del año 2024 donde se observa que solo mes 1 obtiene 110%, en adelante los resultados son menor a 100% es por ello que se toma acciones sobre este indicador, con el indicador el banco BCP busca es tener clientes referentes a BCP

Figura 10

Participación de mercado



Nota. Según el análisis con la estrategia de negocio nuestra participación de mercado

mejoro de 49% a 63% el cual estaba dentro de los objetivos del banco, para nuestro análisis se observa en mes 1 del año 2024 la participación del mercado fue 46% y hasta el cierre del semestre 2024 bajo a 45%, este indicador para el banco BCP es fundamental ya que mide su posicionamiento en el mercado.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se concluye que se optimizó la gestión de cartera de banca negocio de agencia BCP Naciones Unidas, se redujo el índice de morosidad de 1.8% a 0.30% en una gestión de carta el indicador de mora es muy importante ya que toda entidad bancaria provisiona sus ingresos en base a este indicador, cuanto mal alto sea este indicado hará mayo provisión el banco y el riesgo será mayor para el Banco.

También se concluye que con la recomposición de clientes potenciales en el portafolio se incrementó la rotación de cartera número de desembolsos mensuales de 4 a 13 operaciones con el cual la productividad mejoro considerablemente a satisfacción de banco.

Respecto al crecimiento de cartera se concluye que todos meses se cerró con saldo positivo, el crecimiento fue de -6% a 6% ya que en el año anterior al proyecto la cartera perdió saldos, este resultado se obtuvo por la recomposición de clientes con un perfil adecuado, clientes potenciales, fue clave el número de operaciones y la colocación neta mensual con el cual se cubre la amortización, los prepagos y la diferencia fue crecimiento.

El nivel de satisfacción NPS se incrementos en un 120%, debido al mal servicio, falta de comunicación y alta rotación de funcionario este indicador estaba muy por debajo de lo esperado por el banco, el indicador de NPS mide el nivel de satisfacción por el servicio brindado, lo que el banco busca es clientes referentes para BCP, se fideliza al cliente con una mejor negociación de precio (TEA) por el buen servicio.

Respecto a la participación del mercado se concluye que se incrementó de 46% a 63%, en su momento este indicador estaba muy por debajo de lo esperado, se perdía la participación por compra de deuda de otras entidades aprovechando la insatisfacción del cliente pero con la mejorara de NPS, incremento de colocación neta y retenciones de

compra de deuda con mejores condiciones e inclusive se realizó la recompra de dichos saldo de otras entidades que compraron la deuda en su momento y con todo ello se pudo revertir este indicador.

Finalmente lo aprendido en la UPN y la experiencia profesional me permitió aplicar mi conocimiento en este proyecto de mejora en gestión de cartera, nuestro objetivo fue optimizar la cartera de créditos y se logró el objetivo para su satisfacción de BCP.

Recomendaciones

El mundo de negocios bancarios es amplio básicamente mi área es de banca Negocios, administrar un portafolio de créditos o cartera de créditos y tiene sus complejidades, como en toda entidad en resumen lo llaman capitación, colocación y recuperación pero cada una de ellas tiene sus complejidades y desafíos, de que sirve ser un buen vendedor si no sabes evaluar una operación crediticia por que el cliente va caer en mora, de mismo modo de que sirve ser buen evaluador si no sabes vender porque no vas captar clientes o de que sirve ser buen vendedor si no sabes cobrar por que aquel cliente que cae en mora tienes que recuperar con buenas negociaciones, bajo esa premisa:

Recomiendo cuando se propone una operación crediticia realizar un buen análisis, consiste en revisar la parte cuantitativa cruce de información financiera, Activos, Pasivos, Patrimonio, Ventas, Costo, Gastos, Excedente y cruzar dicha información con clientes internos, externos, proveedores y corroborar los ingresos y gastos, así mismo la parte cualitativa es fundamental el entorno del cliente, antecedentes, negocios relacionados, experiencia, el giro, la ubicación, nivel de formalidad con todo ello lo que uno busca es la buena admisión, también se recomienda para mitigar riesgos uso de cobertura como garantías inscritas a favor del banco.

Se recomienda para aquellos clientes con problemas de pago brindar una solución oportuna para evitar deterior de carteras y evitar la provisión el cual es un gasto para el banco.

Para una buena rotación de cartera se recomienda mantener en portafolio clientes con perfil adecuado para banca negocios, también se recomienda segmentar a la cartera aquellos clientes potenciales que no tiene un sector asignado con ello tendrá mayor probabilidad de desembolsar una operación en un corto plazo,

Se recomienda mayor contacto con el cliente, visitas, evaluación, levantar flujos y aprobar aquellos clientes potenciales para incrementar leads el cual ayuda con desembolsos digitales.

Para el incremento de Saldo del portafolio se recomienda continuar con prospectos de mayor cuantía, se recomienda incentivar más operaciones de financiamiento de activos fijo porque son financiamientos a largo plazo con garantía inscrita a favor del banco.

Sobre nivel de satisfacción se recomienda brindar atención oportuna, mantener una comunicación directa con el cliente, brindar información clara y precisa sobre las condiciones de crédito, realizar la visita presencial para entablar una relación cercana con el cliente.

REFERENCIAS

- Araujo, R., & Masci, P. (2007). *Basilea II en America Latina*. Washington, EEUU.
Recuperado el 10 de 10 de 2025, de
<https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=3306303&query=riesgo%2520crediticio&c=UERG&ppg=2>
- Cardozo Cuenca, H. (2018). *Analisis Financiero del sector solidario*. Bogota: Eco ediciones. Recuperado el 06 de 10 de 2025, de
https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/70520?as_all=El__an%C3%A1lisis__financiero&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as
- Cobarsi Morales, J. (2011). *Sistemas de informacio de las empresas*. UOC. Recuperado el 10 de 10 de 2025, de
<https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=7025546&query=eficiencia&c=RVBVQg&ppg=3>
- comercio, E. (06 de 10 de 2025). *Diario el comercio*. Obtenido de
<https://elcomercio.pe/economia/peru/digitalizacion-en-pausa-el-73-de-pymes-no-sabe-por-donde-empezar-su-transformacion-tecnologica-noticia/?ref=ecr>
- Corominas, A. (2021). *Tecnicas de optimizacion*. (D. E. SL, Ed.) Madrid, España.
Recuperado el 09 de 10 de 2025, de
https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/228496?col_q=optimizacion&prev=col&col_code=ELC004
- Derrick, W. (1997). Principios Basicos de supervicion Bancaria. *Ensayo*. Recuperado el 08 de 10 de 2025, de
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Publicaciones-de-Otras-Instituciones/pub-en-56.pdf>
- Diz Cruz, E. (2015). *Teoria de riesgos*. (E. Ediciones, Ed.) Bogota, Colombia.
Recuperado el 08 de 10 de 2025, de
<https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/126443>
- Fernandez Navarrete, J. (2017). Modulo valor de dinero en el tiempo. *Modulo valor de dinero en el tiempo*. Recuperado el 08 de 10 de 2025, de

https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/126089?as_all=interes&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

Ferrer Lorenzo, I., & Medina Aguerrebere, P. (2014). *Gestión empresarial de la agencia de publicidad*. Dias de santos. Recuperado el 10 de 10 de 2025, de

<https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=3220956&query=gestion%2520empresarial&c=UERG&ppg=3>

Ferruz Agudo, L., & Sarto Marzal, J. (2002). Performance en la gestión de carteras en contexto de la teoría de la utilidad en presencia de riesgos. (R. e. aplicada, Ed.) Recuperado el 26 de 09 de 2025, de

https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/25221?col_q=gestion__de__cartera&col_code=ELC004&prev=col

Garayoa Alzorritz, P. M. (2020). *Gestión Financiera*. Madrid, España: Macmillan Iberia SA. Recuperado el 09 de 10 de 2025, de

https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/lc/upnorte/titulos/42959?col_q=gestion__financiera

Gomez Bezares, F., Madariaga, J. A., & Santibañez, J. (2004). Gestión de cartera. *Gestión de cartera*. Recuperado el 26 de 09 de 2025, de

https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/51461?col_q=gestion__de__cartera&prev=col&col_code=ELC004

Gomez Fernandez, P., & Partal Ureña, A. A. (2010). *Gestión y control del riesgo de crédito en la Banca*. Madrid, España. Recuperado el 26 de 09 de 2025, de

https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/169698?as_all=gestion__de__credito&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

Koenes, A. (1995). *Agua de Gestión de Pequeña Empresa*. Madrid, España: Diaz de Santos. Recuperado el 09 de 10 de 2025, de

https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/52900?as_all=rentabilidad&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

Koenes, A. (1995). *Guía de gestión de la pequeña empresa*. (D. d. SA, Ed.) Madrid, España. Recuperado el 09 de 10 de 2025, de

https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/52900?as_all=rentabi

alidad&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

Mas Ivars, M., Perez Garcia , F., & Uriel Jimenez, E. (2015). Inversion y Stock de Capital en España. *Inversion y Stock de Capital en España*. Recuperado el 06 de 10 de 2025, de https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/34478?as_all=capital__inversion&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

Mauleon Torres, I., & Escobedo Lopez , M. (2019). *Determinantes de tipo de interes*. Madrid, España. Recuperado el 08 de 10 de 2025, de https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/129725?as_all=interesa&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

Molina, S. (2015). *El ciclo de credito*. Madrid, España: Lid Editorial. Recuperado el 27 de 10 de 2025, de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=6883171&query=riesgo%2520credificio&c=RVBVQg&ppg=6>

Molina, S. (2015). *El ciclo del Credito*. Lid Editorial empresaria. Recuperado el 12 de 10 de 2025, de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/detail.action?docID=6883171&query=riesgo%2520credificio>

Molina, S. (2015). *EL CICLO DEL CREDITO*. Lid Editorial Empresarial. Recuperado el 12 de 10 de 2025, de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/detail.action?docID=6883171&query=riesgo%2520credificio>

Otero, J. M. (2006). *Modelos de Optimizacion continuos*. La habana: Felix Varela. Recuperado el 09 de 10 de 2025, de https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/lc/upnorte/titulos/71222?col_q=optimizacion&prev=col&col_code=ELC004

Palacios Plaza, J. (2008). *Medicion del impacto y la rentabilidad de la formacion*. Madrid, España: Diaz de santos. Recuperado el 06 de 10 de 2025, de https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/53158?as_all=rentabilidad

Palomarez Herrera, M. (2015). *Fundamentos de la transparencia y el acceso a la información*. Madrid: DYKINSON. Recuperado el 08 de 10 de 2025, de https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/225999?as_all=transparencia__de__informacion&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

Peru, B. d. (19 de 09 de 2025). *BPC*. Obtenido de <https://www.viabcp.com/nosotros?rfid=footer:nuestra-historia-y-principios:link:1>

Ramirez Pardo, H. (2016). *Clausula General antiabuso*. Bogota: Universidad del Rosario. Recuperado el 08 de 10 de 2025, de https://elibro.bibliotecaupn.elogim.com/es/ereader/upnorte/69725?as_all=La__cl%C3%A1usula__general__anti__abus%C3%B3&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as

Superintendencia de banca, s. y. (09 de 10 de 2025). *Portal SBS*. Obtenido de https://www.sbs.gob.pe/regulacion/sistema-financiero__

ANEXOS

Anexo 01

Colocaciones Netas y N° de operaciones enero a marzo 2025, posterior al proyecto de optimización de cartera, se incrementa N° operaciones y colocaciones netas.

Detalle de ventas
Frecuencia de reporte: Diario
Actualizado al 25/10/2025

CODMES: 202501 | CANAL: PYME_PORTAFO... | AREA: LIMA 1 | REGION: Todas | GER. PYME: Todas | MATRICULA: T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGU...

PRODUCTO: CEN ACTIVO FIJO | CEN CAPITAL DE TRABAJO | CREDITO HIPOTECARIO

CMP	CODMES	PRODUCTO	CODCLAVECIC	NUMSOLICITUD	FUNCIONARIO	FECHA_VENTA	MONTO	PUNTAJE	AREA	REGION	SECTOR_GDO	GER_PYME
202501	202501	CEN ACTIVO FIJO	26265991	O0012819520	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	27/01/2025	614.400	921.600	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202501	CEN CAPITAL DE TRABAJO	16189515	YMC06759FC822	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	23/01/2025	280.000	280.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202501	CEN CAPITAL DE TRABAJO	26144429	O0013124656	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	31/01/2025	140.800	140.800	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202501	CEN CAPITAL DE TRABAJO	1164057	YMC062896089F	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	30/01/2025	137.300	137.300	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202501	CEN CAPITAL DE TRABAJO	14813735	O0012832371	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	08/01/2025	50.000	50.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
Total							1.222.500	1.529.700				

Detalle de ventas
Frecuencia de reporte: Diario
Actualizado al 25/10/2025

CODMES: 202502 | CANAL: PYME_PORTAFO... | AREA: LIMA 1 | REGION: Todas | GER. PYME: Todas | MATRICULA: T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGU...

PRODUCTO: CEN CAPITAL DE TRABAJO | CREDITO HIPOTECARIO

CMP	CODMES	PRODUCTO	CODCLAVECIC	NUMSOLICITUD	FUNCIONARIO	FECHA_VENTA	MONTO	PUNTAJE	AREA	REGION	SECTOR_GDO	GER_PYME
202501	202502	CREDITO HIPOTECARIO	8277601	CHV00987780	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	27/02/2025	229.800	229.800	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	23826632	YMC1754FBFFC	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	22/02/2025	150.000	150.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	9994713	YMC0688258050	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	19/02/2025	141.400	141.400	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	16728912	YMC068520346F	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	06/02/2025	141.000	141.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	22511517	YMC17AB8CA2EA	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	14/02/2025	131.100	131.100	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	27448995	O0013607345	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	28/02/2025	120.000	120.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	26993367	O0013310691	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	10/02/2025	117.000	117.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	23794960	YMC06990D88347	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	14/02/2025	113.300	113.300	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	21371153	YMC06ED941181	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	19/02/2025	88.700	88.700	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	26444063	O0013429737	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	17/02/2025	50.000	50.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	27523624	YMC05D963597	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	18/02/2025	43.400	43.400	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202502	CEN CAPITAL DE TRABAJO	28449730	YMC05635F1285	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	17/02/2025	28.200	28.200	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
Total							1.353.900	1.353.900				

Detalle de ventas
Frecuencia de reporte: Diario
Actualizado al 25/10/2025

CODMES: 202503 | CANAL: PYME_PORTAFO... | AREA: LIMA 1 | REGION: Todas | GER. PYME: Todas | MATRICULA: T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGU...

PRODUCTO: CEN CAPITAL DE TRABAJO | CREDITO HIPOTECARIO

CMP	CODMES	PRODUCTO	CODCLAVECIC	NUMSOLICITUD	FUNCIONARIO	FECHA_VENTA	MONTO	PUNTAJE	AREA	REGION	SECTOR_GDO	GER_PYME
202501	202503	CREDITO HIPOTECARIO	7268876	CHV00990673	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	31/03/2025	357.776	357.776	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202503	CEN CAPITAL DE TRABAJO	27637516	O0013672901	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	25/03/2025	157.000	157.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202503	CEN CAPITAL DE TRABAJO	25389460	O0014231194	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	29/03/2025	150.000	150.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202503	CEN CAPITAL DE TRABAJO	27447603	O0014235251	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	31/03/2025	140.300	140.300	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202503	CEN CAPITAL DE TRABAJO	29377684	O0014003293	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	18/03/2025	130.000	130.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202503	CEN CAPITAL DE TRABAJO	3370396	O0014152380	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	25/03/2025	120.000	120.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202503	CEN CAPITAL DE TRABAJO	1164057	YMC06D98F989	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	25/03/2025	111.000	111.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202503	CEN CAPITAL DE TRABAJO	28024612	O0014007837	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	24/03/2025	100.000	100.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202503	CEN CAPITAL DE TRABAJO	26202050	YMC0616A68288	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	07/03/2025	91.300	91.300	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202501	202503	CEN CAPITAL DE TRABAJO	25913985	O0014109184	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	24/03/2025	80.000	80.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
Total							1.437.376	1.437.376				

Anexo 02

Colocaciones netas y N° operaciones abril a junio 2025, posterior al proyecto de optimización de cartera, se incrementa N° operaciones y colocaciones netas.

Detalle de ventas PYME
 Frecuencia de reporte: Diario Actualizado al 25/10/2025

CODMES: 202504 | CANAL: PYME_PORTAFO... | AREA: LIMA 1 | REGIÓN: Todas | GER. PYME: Todas | MATRICULA: T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGU...

Buscar por número de solicitud

PRODUCTO: CEN CAPITAL DE TRABAJO | CREDITO HIPOTECARIO

CMP	CODMES	PRODUCTO	CODCLAVECIC	NUMSOLICITUD	FUNCIONARIO	FECHA_VENTA	MONTO	PUNTAJE	AREA	REGION	SECTOR_GDO	GER_PYME
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	19319856	YMC06C29C4041	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	30/04/2025	350.000	350.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	26110255	YMC0686C5D2E28	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	29/04/2025	223.100	223.100	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	6154145	O0014707842	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	30/04/2025	220.000	220.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	19309128	YMC065C49102D0	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	21/04/2025	210.000	210.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	22110774	O0014407752	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	08/04/2025	180.000	180.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	5753957	O0014578009	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	16/04/2025	150.000	150.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	27524988	O0014465763	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	16/04/2025	120.000	120.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	9994713	YMC061850E0DAF	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	16/04/2025	117.400	117.400	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	26808977	YMC0645882C2C8	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	02/04/2025	93.300	93.300	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	27275411	O0014626486	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	24/04/2025	80.000	80.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	29225446	O00142176849	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	04/04/2025	50.000	50.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	1684098	YMC056799C20E	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	04/04/2025	41.100	41.100	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202504	CEN CAPITAL DE TRABAJO	14813735	YMC15851CF154	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	21/04/2025	3.000	3.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
Total							1.837.900	1.837.900				

Detalle de ventas PYME
 Frecuencia de reporte: Diario Actualizado al 25/10/2025

CODMES: 202505 | CANAL: PYME_PORTAFO... | AREA: LIMA 1 | REGIÓN: Todas | GER. PYME: Todas | MATRICULA: T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGU...

Buscar por número de solicitud

PRODUCTO: CEN CAPITAL DE TRABAJO | CREDITO HIPOTECARIO

CMP	CODMES	PRODUCTO	CODCLAVECIC	NUMSOLICITUD	FUNCIONARIO	FECHA_VENTA	MONTO	PUNTAJE	AREA	REGION	SECTOR_GDO	GER_PYME
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	22541920	YMC06400E2A48	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	30/05/2025	290.000	290.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	25913985	YMC06508104C5	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	08/05/2025	172.500	172.500	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	25810515	O0015231811	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	28/05/2025	160.000	160.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	14002044	YMC06F883A	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	29/05/2025	155.800	155.800	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	23826632	YMC1779C8094A	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	28/05/2025	150.000	150.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	26992807	YMC0982293066	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	21/05/2025	135.000	135.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	26282135	O0015281791	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	30/05/2025	90.000	90.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	28036347	YMC0510425F8C	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	19/05/2025	90.000	90.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	24812091	O0015162436	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	21/05/2025	86.000	86.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	26879383	YMC0938E3448A	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	30/05/2025	56.000	56.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202505	CEN CAPITAL DE TRABAJO	25810515	YMC0551FEF14C	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	06/05/2025	14.600	14.600	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
Total							1.399.900	1.399.900				

Detalle de ventas PYME
 Frecuencia de reporte: Diario Actualizado al 25/10/2025

CODMES: 202506 | CANAL: PYME_PORTAFO... | AREA: LIMA 1 | REGIÓN: Todas | GER. PYME: Todas | MATRICULA: T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGU...

Buscar por número de solicitud

PRODUCTO: CEN CAPITAL DE TRABAJO | CREDITO HIPOTECARIO

CMP	CODMES	PRODUCTO	CODCLAVECIC	NUMSOLICITUD	FUNCIONARIO	FECHA_VENTA	MONTO	PUNTAJE	AREA	REGION	SECTOR_GDO	GER_PYME
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	24362329	YMC065FA0042	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	30/06/2025	350.000	350.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	23826632	YMC06C0E805A9	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	25/06/2025	290.000	290.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	7129280	YMC0634365D0	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	19/06/2025	236.600	236.600	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	8374491	O0015643692	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	18/06/2025	150.000	150.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	32309756	O0015572400	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	13/06/2025	145.600	145.600	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	23889515	YMC069170D676	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	13/06/2025	141.100	141.100	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	23087566	O0015694760	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	19/06/2025	120.000	120.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	16316807	YMC067F81E5C1	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	04/06/2025	108.000	108.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	14813735	YMC17333C9355	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	02/06/2025	70.000	70.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	14767131	O0015339241	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	11/06/2025	50.000	50.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	28535876	O0015335896	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	30/06/2025	50.000	50.000	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	17951176	YMC0624F588CA	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	17/06/2025	36.900	36.900	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
202502	202506	CEN CAPITAL DE TRABAJO	28848050	YMC05ED1887DE	T49743-NEMIAS ELPEDIO RODRIGUEZ	11/06/2025	21.900	21.900	LIMA 1	REGION 5	193610	U21919-OMAR ANTONIO FERNANDEZ
Total							1.770.100	1.770.100				

Anexo 03

Colocaciones Netas y N° operaciones junio a agosto 2024, antes del inicio de proyecto, como se observa en tan solo 6 meses se rota 3 funcionarios, baja colocación neta y N° de operaciones.

Detalle de Operaciones
Frecuencia de reporte: En línea
Actualizado el 28/10/25 a las 23:06

PRODUCTO: Todas | CODMES: 202407 | ÁREA: LIMA 1 | REGIÓN: REGION 5 | GER_PYME: Todas | FUNCIONARIO: CARLOS YOS... | RANGO DE DÍAS: 1 - 21

Detalle por Registro

CODMES	SECTOR	SECTOR_GDO	GER_OFICINA	AREA	REGION	Fecha	PRODUCTO	MTQ. DESEM.	Número de Solicitud
202407	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	10/07/2024	CT - ACEN Gestion Compartida	195.600	
202407	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	16/07/2024	CT - ACEN Gestion Compartida	76.400	
202407	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	04/07/2024	CT - ACEN No Gestion Compartida	235.600	
202407	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	10/07/2024	CT - CEN Flexible	293.000	
Total								737.680	

Detalle de Operaciones
Frecuencia de reporte: En línea
Actualizado el 28/10/25 a las 23:06

PRODUCTO: Todas | CODMES: 202408 | ÁREA: LIMA 1 | REGIÓN: REGION 5 | GER_PYME: Todas | FUNCIONARIO: HUGO ENRIQ... | RANGO DE DÍAS: 1 - 21

Detalle por Registro

CODMES	SECTOR	SECTOR_GDO	GER_OFICINA	AREA	REGION	Fecha	PRODUCTO	MTQ. DESEM.	Número de Solicitud
202408	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	10/08/2024	CT - ACEN Gestion Compartida	127.100	
202408	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	02/08/2024	CT - Alpha	210.100	
Total								337.200	

Detalle de Operaciones
Frecuencia de reporte: En línea
Actualizado el 28/10/25 a las 23:06

PRODUCTO: Todas | CODMES: 202409 | ÁREA: LIMA 1 | REGIÓN: REGION 5 | GER_PYME: Todas | FUNCIONARIO: HUGO ENRIQ... | RANGO DE DÍAS: 1 - 21

Detalle por Registro

CODMES	SECTOR	SECTOR_GDO	GER_OFICINA	AREA	REGION	Fecha	PRODUCTO	MTQ. DESEM.	Número de Solicitud
202409	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	14/09/2024	CT - ACEN Gestion Compartida	125.000	
202409	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	20/09/2024	CT - ACEN Gestion Compartida	150.000	
202409	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	21/09/2024	CT - Alpha	300.000	Impu/sa peru
Total								575.000	

Anexo 04

Colocaciones Netas y N° operaciones setiembre a diciembre 2024, antes del inicio del proyecto, se cierra el año 2024 con resultados muy por debajo de lo esperado del BCP.

Detalle de Operaciones
Frecuencia de reporte: En línea
Actualizado el 28/10/25 a las 23:06

PRODUCTO: Todas
CODMES: 202410
ÁREA: LIMA 1
REGIÓN: REGION 5
GER. PYME: Todas
FUNCIONARIO: DERLYN LOU...
RANGO DE DÍAS: 1 - 21

Detalle por Registro

CODMES	SECTOR	SECTOR_GDO	GER_OFICINA	AREA	REGION	Fecha	PRODUCTO	MTO. DESEM.	Número de Solicitud
202410	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	03/10/2024	CT - ACEN Gestion Compartida	215.600	CB GRAPH S.A.C IDC
202410	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	03/10/2024	CT - ACEN No Gestion Compartida	135.200	DISTRIBUIDORA LEXBOOKS SAC
202410	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	03/10/2024	CT - CEN Flexible	350.800	
202410	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	11/10/2024	CT - CEN Flexible	177.000	DENZ PERU
202410	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	14/10/2024	CT - CEN Flexible	253.700	IP CALUCHO SAC
202410	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	15/10/2024	CT - CEN Flexible	350.000	O001142807 ENVASES
Total								1.382.300	

Detalle de Operaciones
Frecuencia de reporte: En línea
Actualizado el 28/10/25 a las 23:06

PRODUCTO: Todas
CODMES: 202411
ÁREA: LIMA 1
REGIÓN: REGION 5
GER. PYME: Todas
FUNCIONARIO: DERLYN LOU...
RANGO DE DÍAS: 1 - 21

Detalle por Registro

CODMES	SECTOR	SECTOR_GDO	GER_OFICINA	AREA	REGION	Fecha	PRODUCTO	MTO. DESEM.	Número de Solicitud
202411	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	15/11/2024	CT - ACEN No Gestion Compartida	103.300	
202411	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	07/11/2024	CT - CEN Flexible	120.600	ABANTO HUAYTA ROXANA ELVIR
202411	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	12/11/2024	CT - Consolidaciones	219.104	O0011270904
Total								443.004	

Detalle de Operaciones
Frecuencia de reporte: En línea
Actualizado el 28/10/25 a las 23:06

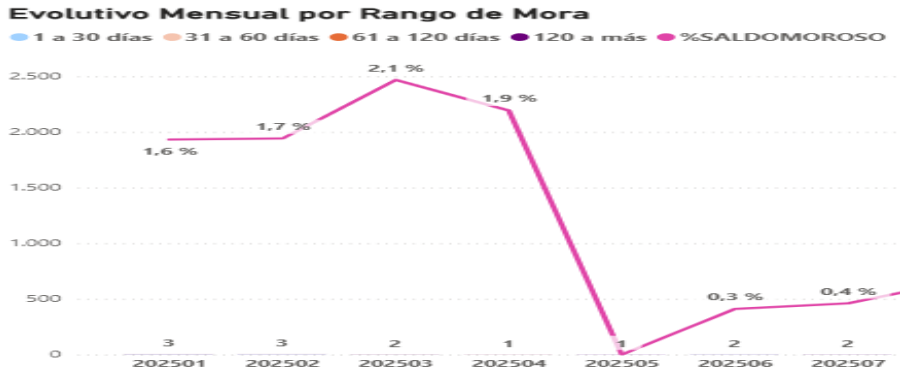
PRODUCTO: Todas
CODMES: 202412
ÁREA: LIMA 1
REGIÓN: REGION 5
GER. PYME: Todas
FUNCIONARIO: DERLYN LOU...
RANGO DE DÍAS: 1 - 21

Detalle por Registro

CODMES	SECTOR	SECTOR_GDO	GER_OFICINA	AREA	REGION	Fecha	PRODUCTO	MTO. DESEM.	Número de Solicitud
202412	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	04/12/2024	CT - ACEN No Gestion Compartida	104.600	
202412	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	05/12/2024	CT - ACEN No Gestion Compartida	200.000	
202412	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	11/12/2024	CT - Alpha	150.000	
202412	192069	193610	AISSA PAOLA FARRO LEM	LIMA 1	REGION 5	13/12/2024	CT - CEN Flexible	90.000	O0012234065
Total								544.600	

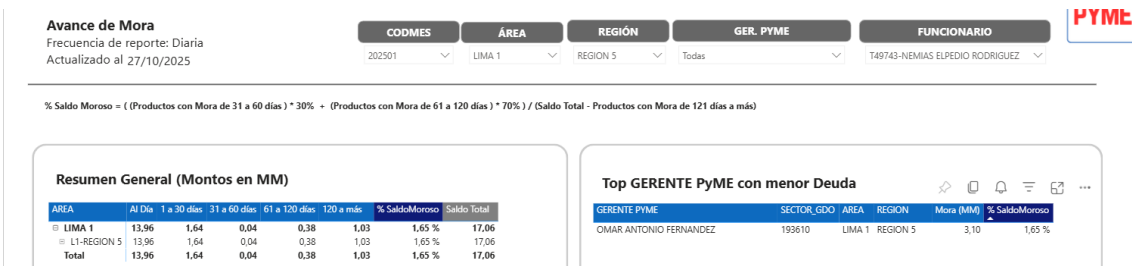
Anexo 05

Evolución de morosidad después del proyecto.



Anexo 06

Al inicio del proyecto de optimización de cartera, la mora fue de 1.65%, enero 2025.



Anexo 07

Resultados al finalizar el proyecto de optimización de cartera, se redujo la mora a 0.35%, junio 2025.

