

**Facultad de Ciencia Económicas y
Administrativas**

Deisy Johanna Bonilla Urbina
Profesional en Comercio Internacional

Nombre del Tutor:
Rafael Antonio Muñoz

**INFORME DE PASANTÍA
EN LA EMPRESA
LIBRANZAS PRESTAMAS
S.A.S EN EL ÁREA DE
COMERCIO
INTERNACIONAL.**

TRABAJO FINAL



UAN
UNIVERSIDAD
ANTONIO NARIÑO

ACEPTACIÓN

FIRMA DE JURADO

FIRMA DE JURADO

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	5
1. ANÁLISIS PRELIMINAR	5
1.1. Antecedentes del sector, de la empresa y estado actual de la empresa	5
1.1.1. Antecedentes del sector	5
1.1.2. Antecedentes de la empresa	6
1.1.2.1. Historia de la empresa	6
1.1.2.2. Misión	7
1.1.2.3. Visión	7
1.1.2.4. Valores corporativos	7
1.2. Estado actual de la empresa	7
1.3. Objetivos de la Pasantía	8
1.3.1. Objetivo General	8
1.3.2. Objetivos Específicos	8
2. Justificación	9
3. Caracterización del sistema financiero en la ciudad de Lima Perú.	9
4. Identificar el proceso legal y jurídico para lograr la internacionalización de una empresa dedicada al mercado financiero	13
5. Determinar la viabilidad para incursionar una sucursal en la ciudad de Lima Perú. ...	15
6. PLAN DE TRABAJO	16
2.1. Actividades/Responsabilidades	16
2.3. Reportes mensuales	18
2.3.1. enero	18
2.3.2. febrero y marzo	20
2.3.3. Abril y Mayo	22
3. ANÁLISIS DOFA	24
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	26
BIBLIOGRAFÍA	28
ANEXOS	29
Registro fotográfico	30

Contenido Tablas

Tabla 1. División de las entidades financieras en Perú	11
Tabla 2. Colocaciones brutas totales del sistema financiero en Perú.....	13
Tabla 3. Matriz FODA para el área de comercio de la empresa Libranzas Prestamas S.A.S.	24
Tabla 4. Estrategias de mejora para el área de comercio de la empresa Libranzas Prestamas S.A.S.	25

Contenido Ilustraciones

Ilustración 1. Estructura de los créditos directos	10
--	----

INTRODUCCIÓN

Este informe tiene como objetivo dar a conocer la viabilidad de la creación de una filial en la ciudad de Lima Perú, la cual cuenta con un mercado poco explorado, ofreciendo alternativas financieras a toda persona que cuenta con una pensión.

En el desarrollo del trabajo, se abordarán temas de carácter jurídico y legal los cuales se tendrán en cuenta para la investigación y saber cuál es la mejor forma y la más adecuada de lograr el objetivo propuesto, así como la importancia de realizar alianzas estratégicas con entidades financieras que permitan un crecimiento sustancial y de esa manera ir consolidando la compañía en los mercados internacionales.

1. ANÁLISIS PRELIMINAR

Libranzas Prestamas S.A.S es una compañía enfocada en desarrollar productos innovadores y simples alrededor de la nómina. Cuenta con un equipo dispuesto a atender a clientes con la mayor calidez y experiencia. La tecnología es la apuesta más grande para crear productos innovadores y siempre pensados en la facilidad para los clientes. Busca la manera que los procesos y trámites sean sencillos, prácticos y efectivos en toda la cadena.

1.1. Antecedentes del sector, de la empresa y estado actual de la empresa

A continuación, se realizará una breve investigación, la cual nos ayudara a entender el sector en el que se encuentra la compañía, así como las diferentes formas de apalancarse en hechos pasados.

1.1.1. Antecedentes del sector

Desde el siglo XIX el sistema financiero ha estado presente en la vida de los Colombianos, cumpliendo una tarea esencial para el ahorro, la inversión y la financiación; y aunque en su recorrido ha tenido circunstancias ha estado en

constante evolución, estando bajo la administración del estado y con predominio de capitales privados nacionales, internacionales y mixtos.

(Manrique, 2019)

Este sistema está conformado por cuatro entidades, como lo son las corporaciones financieras, los bancos, las compañías de financiamiento comercial y las compañías de seguros.

En cuanto al sistema financiero en Perú, para los últimos años ha tenido un continuo crecimiento y con el aumento de las colocaciones su rentabilidad también tuvo un comportamiento positivo, pero a esto se contraste el nivel de morosidad que se ha estado en un leve aumento en los últimos años, especialmente por parte de las empresas. (PEU, 2019)

En cambio la morosidad de los créditos personales ha tenido una mejora gracias a que la tasa de desempleo ha bajado un poco y porque las financieras están realizando una selección de clientes mas rigurosa con las políticas que prestan. (PEU, 2019)

Para Libranzas Prestamas S.A.S es muy importante la inclusión de su sistema de préstamo en otras regiones y/o países debido a que su enfoque comercial es poder ayudar a mas personas por medio de préstamos; es por esto que quiere llegar a la ciudad de Lima Perú donde este sistema de préstamos es muy escaso para los pensionistas llamados así en esta ciudad.

1.1.2. Antecedentes de la empresa

En esta sección se detalla la historia, misión, visión, valores corporativos y características de los productos y servicios de la empresa objeto de estudio.

1.1.2.1. Historia de la empresa

La empresa Libranzas Prestamas S.A.S, es una empresa dedicada a la generación de crédito por libranza, con domicilio principal en la ciudad de Bogotá D.C Transversal 28ª # 39 – 23, cuyo representante legal es el señor Jhulios del Real quien inicio sus labores en junio del 2019.

Desde que empezaron las operaciones, Libranzas Prestamas se ha posicionado en el mercado siendo una empresa competitiva y de alta calidad en su entorno; creciendo mes a mes con nuevas sucursales donde a la fecha hace presencia en la ciudad de Bogotá, Cali, Barranquilla, Santa Martha y Medellín con oficinas abiertas al público; también hace presencia en otras ciudades con el apoyo de asesores especializados.

Esta empresa ha venido creciendo por el portafolio de productos que ofrece, empezando con créditos para pensionados de fondos públicos y privados, así mismo atiende secretarías de educación con excelentes políticas que favorecen a cada uno de los clientes.

1.1.2.2. Misión

La misión de la empresa es:

Estamos en el negocio de ofrecer soluciones financieras con experiencias que enamoren a nuestros clientes.

1.1.2.3. Visión

La visión de la empresa es:

Nos la jugamos por la inclusión financiera en Colombia, ofreciendo una experiencia (no sea solo transaccional) financiera sencilla y ágil.

1.1.2.4. Valores corporativos

A continuación, se relacionan los valores que guían la empresa:

La confianza es la base de nuestras relaciones, somos claros y transparentes.

Somos **expertos en nuestro negocio**, entendemos y asesoramos a nuestros clientes con respeto y cercanía

1.2. Estado actual de la empresa

Actualmente Libranza Prestamas ofrece servicios de préstamos a pensionados y activos de algunas entidades del estado. La empresa se encuentra en constante crecimiento y cambios administrativos lo que hace que tenga

personal más capacitado y nuevas oficinas, así mismo está implementando el servicio de asesores freelance el cual está creciendo cada días más y más para llegar a mas ciudades y pueblos del país.

Libranzas prestamas presta un servicio ágil y transparente donde los desembolsos de libre inversión se hacen hasta en 48 horas, brinda un producto sin complejidad y flexibles con las centrales de riesgo ya que se aceptan moras hasta 60 millones de pesos con una tasa competitiva en el mercado y seguro fuera de cuota.

Dado a estos cambios la empresa quiere llegar a mas lugares para así tener un crecimiento más rápido y poder ayudar a más personas por medio de estos créditos. Esto hace que cada vez más personas tengan derecho a una vida financiera más fácil y con más beneficios que algunos bancos no pueden brindar ya sea por su avanzada edad o por sus capacidades de pago con las altas tasas que les ofrecen.

1.3. Objetivos de la Pasantía

La presente pasantía tendrá los siguientes objetivos a desarrollar.

1.3.1. Objetivo General

Analizar la viabilidad de apertura de una sucursal financiera en la ciudad de Lima Perú para la empresa Libranza Prestamas S.A.S.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Caracterizar el sistema financiero en la ciudad de Lima Perú.
- Identificar el proceso legal y jurídico para lograr la internacionalización de una empresa dedicada al mercado financiero.
- Determinar la viabilidad para incursionar una sucursal en la ciudad de Lima Perú.

Con los anteriores objetivos, se desarrollará el plan de trabajo. A continuación, se resalta la importancia de realizar la pasantía en la empresa objeto de estudio.

2. Justificación

El siguiente trabajo, se generó de la importancia de crecer como una empresa dedicada a productos financieros y así brindar más y mejores alternativas para los clientes que no tienen la posibilidad de acceder al mercado financiero tradicional, en especial a personas que cuentan con una pensión y que por motivos de alto endeudamiento y por su avanzada edad no pueden solicitar un préstamo en una entidad bancaria, a todo esto se le suma las pocas entidades que prestan este servicio para pensionados en Perú.

Uno de los mecanismos más utilizados para la inclusión en el mercado financiero, es la libranza, la cual permite al prospecto de cliente, tener una posibilidad de generar liquidez mediante sus ingresos mejorando su calidad de vida.

Según la procuraduría general de la nación, La libranza es la autorización que da el asalariado o pensionado a su empleador o entidad pagadora; para que realice un descuento de su salario o pensión, con el objeto de que sea girado a favor de las entidades operadoras para atender los productos, bienes y servicios objeto de libranza. Por lo tanto, cualquier persona natural asalariada, pensionada, contratada por prestación de servicios, asociada a una cooperativa, precooperativa, asociación mutual o a un fondo de empleados; puede adquirir productos y servicios financieros, o bienes y servicios de cualquier naturaleza, acreditados con su salario, sus prestaciones sociales de carácter económico o su pensión, siempre que medie la mencionada autorización.

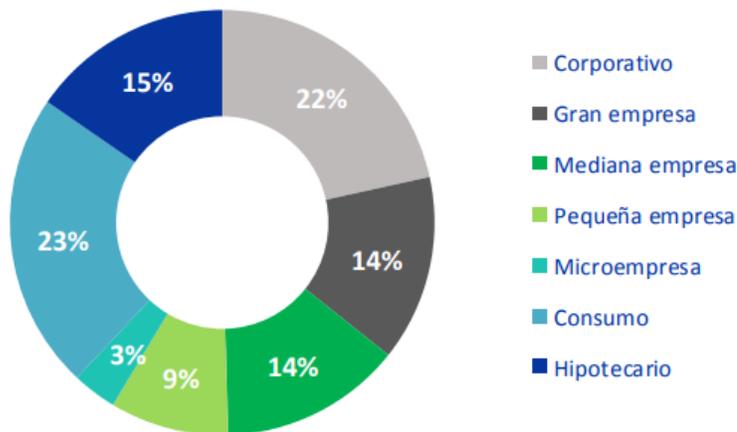
3. Caracterización del sistema financiero en la ciudad de Lima Perú.

En Perú el uso de las entidades financieras son muy poco comunes en la comunidad, debido a la poca oferta que ofrece en País, la poca capacidad de pago que poseen los Peruanos y las altas tasas que manejan los Bancos que solo se benefician así mismos y algunas empresas. (Manrique, 2019)

El sistema financiero en Perú está compuesto por un conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado que realizan varias operaciones, todas estas autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro (SBS); empezando con la Banca Múltiple que posee una participación del 89,07%, seguida de empresas financieras con 3,52%, cajas municipales con 6,20%, cajas rurales de ahorro y crédito con 0,61% y las entidades de desarrollo de la pequeña y microempresa (Edpyme) con una participación del 0,60% de todas las operaciones financieras del país según la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP. (SUPERINTENDECIA DE BANCA, 2019)

Ilustración 1. Estructura de los créditos directos

**Sistema Financiero: Estructura de los Créditos Directos
(Setiembre 2019)**



FUENTE: Superintendencia de Banca y Seguros y AFP

Según el Banco central de Reserva del Perú estas entidades se dividen de la siguiente manera:

Tabla 1. División de las entidades financieras en Perú

Empresas Bancarias	Entidades financieras estatales	Empresas financieras	Cajas Municipales de ahorro y crédito (CMAC)	Cajas Municipales de crédito y popular (CMCP)	Cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC)	EDPYMES	Bancos de inversión
Banco de comercio	Agrobanco	América	Arequipa	Caja Metropolitana de Lima	Incasur	Acceso Crediticio	J.P. Morgan Banco de Inversión
Banco de crédito del Perú	Banco de la Nación	Crediscotia	Cusco		Los Andes	Alternativa	
Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)	COFIDE	Confianza	Del Santa		Prymera	BBVA Consumer Finance	
Banco Pichincha	Fondo MiVivienda	Compartamos	Trujillo		Sipán	Credivisión	
BBVA		Credinka	Huancayo		Del Centro	Inversiones La Cruz	
Citibank Perú		Efectiva	Ica		Raíz	Mi Casita	
Interbank		Proempresa	Maynas			Edpyme Progreso	
MiBanco		Mitsui Auto Finance	Paita			GMG Servicios Perú	
Scotiabank Perú		Oh!	Piura			Santander Consumer Perú	
Banco GNB Perú		Qapaq	Sullana				
Banco Falabella		TFC	Tacna				
Banco Ripley							
Banco Santander Perú							
Banco Azteca							
CRAC CAT Perú							
ICBC PERU BANK							

FUENTE: Elaboración Propia

El crédito de consumo es uno de los mas solicitados por los Peruanos debido a que la economía del país está en una desaceleración y su sistema de ahorro es muy deficiente. Uno de los productos mas solicitados son las tarjetas de crédito llegando a tener problemas de sobreendeudamiento e incumplimiento de pago lo cual agrava la economía como lo indica Omar Manrique de la Revista Gestión de Perú. (Manrique, 2019)

En cuanto a la intermediación financiera del Perú se presenta de forma directa vinculando el mercado de capitales y de forma indirecta donde participan los intermediarios captando recursos y luego los colocan en forma de préstamos y créditos para los clientes.

Estos créditos tienen distintas formas de ser obtenidos tanto para personas naturales como para las empresas; se puede decir que los créditos de consumo personal son más fáciles de adquirir dependiendo de la capacidad de endeudamiento y comportamiento en centrales de riesgo crediticio. Estos pueden ser solicitados desde una base a través de las páginas de los bancos y ser desembolsados en poco tiempo como también tener un poco más de rigurosidad dependiendo de la entidad financiera donde se esté solicitando.

Para los créditos empresariales ya es un poco más riguroso dado que primero que todo los bancos deben analizar y verificar en que se va a destinar el dinero solicitado ya que los montos tienden a ser más altos, a esto también se le suma la verificación de capacidad y que sea viable para pagar dicho crédito. (PEU, 2019)

Analizando los riesgos que puede tener una entidad financiera el más fuerte es el riesgo de liquidez ya que existe la posibilidad que la entidad incurra en pérdidas y no pueda seguir atendiendo sus compromisos y llegue a la su liquidez total; otro riesgo es el de tipo de interés que puede beneficiar como afectar en las pérdidas derivadas de las fluctuaciones en los tipos de interés de los activos y pasivos de la entidad. Entre otros riesgos que se pueden destacar están los de tipo de cambio, de mercado, operacional, de crédito, de país, reputacional, entre otros. (SUPERINTENDENCIA DE BANCA, 2019)

De acuerdo al Banco Central de Reserva del Perú para el año 2018 – 2019 el sistema financiero presentó un crecimiento impulsado por la aceleración de los créditos de consumo lo que ha permitido el ingreso de nuevas entidades en el sector.

Tabla 2. Colocaciones brutas totales del sistema financiero en Perú

Cuadro 1.1 COLOCACIONES BRUTAS TOTALES DEL SISTEMA FINANCIERO ^{1/} (Millones de soles)								
	Saldo ^{1/}			Var. %		Dolarización (%)		
	Mar.17	Mar.18	Mar.19	Mar.18/ Mar.17	Mar.19/ Mar.18	Mar.17	Mar.18	Mar.19
Total	264 244	284 226	308 267	7,6	8,5	28,5	29,3	27,9
A Empresas:	172 486	184 292	196 560	6,8	6,7	36,9	39,3	38,5
Corporativos ^{2/}	57 552	63 775	69 747	10,8	9,4	42,3	47,9	46,3
Grandes	38 944	40 848	42 893	4,9	5,0	51,8	56,2	56,3
Medianas	42 065	43 038	44 859	2,3	4,2	42,7	41,1	40,4
MYPE	33 925	36 631	39 061	8,0	6,6	3,6	3,2	2,6
A Hogares:	91 759	99 936	111 706	8,9	11,8	12,5	11,1	9,3
Consumo	51 252	55 974	63 808	9,2	14,0	5,5	5,2	4,8
Hipotecario	40 507	43 961	47 899	8,5	9,0	21,4	18,7	15,4

1/ Saldos estimados con el tipo de cambio de marzo de 2019 (S/ 3,318 por US\$ 1).
2/ Incluye préstamos a bancos multilaterales de desarrollo, entidades del sector público, empresas del sistema financiero, intermediarios de valores y empresas corporativas privadas.
Fuente: Balances de Comprobación.

FUENTE: Banco Central de Reserva del Perú

En la imagen anterior se puede visualizar la rentabilidad que ha tenido Perú en los últimos años en cuantos a los créditos empresariales y los de consumo personal, esta información se representa en millones soles y es información suministrada por el Banco Central de Reserva de Perú. (PEU, 2019) Según la SBS de Perú los créditos de clasifican en corporativos, créditos a grandes, medianas, pequeñas empresas, microempresas, créditos de consumo revolviente, no revolviente, hipotecarios, gubernamentales y créditos locales o bancarios.

4. Identificar el proceso legal y jurídico para lograr la internacionalización de una empresa dedicada al mercado financiero

Las entidades financieras que quieran incursionar en el mercado de Perú deben seguir ciertos lineamientos, entre esos esta en primer medida la constitución de empresa y lo deben hacer como sociedad anónima, definir los estatutos los cuales deben regirse bajo la Ley N°26702 (Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros), también se debe tener en cuenta la denominación social las

cuales deben ir acorde a la actividad financiera y no pueden llevar palabras que confundan su naturaleza. (MEDIA, 2014)

A todo esto se le suma un facto muy importante y es el capital mínimo legal que deben tener para el inicio de su funcionamiento y se detallan así:

A. Empresas de Operaciones Múltiples:

- Empresa Bancaria: S/ 26' 746,839.00
- Empresa Financiera: S/ 13' 450,536.00
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito: S/ 1' 215,928.00
- Caja Municipal de Crédito Popular: S/ 7' 173,619.00
- Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa – EDPYME: S/ 1' 215,928.00
- Cooperativas de Ahorro y Crédito autorizadas a captar recursos del público: S/ 1' 215,928.00
- Caja Rural de Ahorro y Crédito: S/ 1' 215,928.00

B. Empresas Especializadas:

- Empresas de Capitalización Inmobiliaria: S/ 7' 173,619.00
- Empresas de Arrendamiento Financiero: S/ 4' 375,908.00
- Empresas de Factoring: S/ 2' 431,857.00
- Empresas Afianzadora y de Garantías: S/ S/ 2' 431,857.00
- Empresas de Servicios Fiduciarios: S/ S/ 2' 431,857.00
- Empresas Administradora Hipotecaria: S/ 4' 389,994.00

C. Bancos de Inversión: S/ 26' 746,839.00

D. Empresas de Seguros:

- Empresa que opera en un solo ramo (de riesgos generales o de vida): S/4' 863,714.00
- Empresa que opera en ambos ramos (de riesgos generales y de vida): S/6' 685,813.00

- Empresa de Seguros y de Reaseguros: S/ 17' 021,205.00
- Empresa de Reaseguros: S/ 10' 335,392.00

Además de esto se debe presentar un estudio económico de factibilidad de mercado, financiero y gestión, ante la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS). (SUPERINTENDECIA DE BANCA, 2019)

5. Determinar la viabilidad para incursionar una sucursal en la ciudad de Lima Perú.

Basados en las características del sistema financiero de Perú y el proceso legal para incursionar con una sucursal, se puede determinar que no es una buena opción para la empresa Libranzas Préstamas S.A.S. abarcar más mercados en este país, ya que Perú cuenta con un gran número de entidades financieras las cuales suplen la necesidad de todos los Peruanos, las restricciones legales son muy ambiciosas en este momento para la empresa y no son posible cumplirlas por completo, así mismo se identificó que la capacidad de pago y de endeudamiento es muy baja dado los continuos movimientos que realizan los Peruanos en las diferentes entidades financieras, donde la mayoría son préstamos morosos, lo cual dificulta el inicio de una entidad financiera por el riesgo económico que esto atrae. (ALVA, 2019)

6. PLAN DE TRABAJO

Después de identificar los objetivos de la pasantía y su importancia práctica y académica, este apartado presenta las actividades y responsabilidades que fueron delegadas en la empresa durante la pasantía.

6.1. Actividades/Responsabilidades

Las actividades a desarrollar son las siguientes:

- Recopilar información del sistema financiero en Perú como lo es su composición, como esta divido cada uno de sus sectores, la intermediación, riesgos, entre otros.
- Estructurar cada uno de esos sistemas existentes en Lima Perú basados en la información dada por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP.
- Revisar cada uno de los procesos legales y jurídicos requeridos para la incursión de una sucursal en Lima Perú.
- Establecer un análisis de la factibilidad que tiene la empresa Libranzas Prestamas S.A.S. para incursionar en dicho mercado.
- Verificar el análisis con el área de comercio de la empresa para reconocer la viabilidad de tener una sucursal en Perú

6.2. Cronograma

A continuación, se relacionan todas las actividades que se realizaron durante el periodo de la pasantía:

ACTIVIDAD	AÑO	2020																							
	MES	ENERO					FEBRERO				MARZO				ABRIL					MAYO					
	SEMANA	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4		
1. Definición tipo de trabajo e investigación					*																				
2. elaboración contrato de pasantía							*																		
3. elaboración del análisis preliminar de la empresa																									
4. concertación de los objetivos con el gerente de la empresa											*	*													
5. Recopilar información del sistema financiero en Perú.													*	*	*										
6. Estructurar cada uno de los sistemas financieros																*	*	*	*						
7. Establecer un análisis de viabilidad																				*					
8. Conclusiones y resultados																					*				
9. sustentación																								*	

Elaborado por: Deisy Johanna Bonilla Urbina

6.3. Reportes mensuales

A continuación, se presentan los reportes mensuales con una breve descripción del trabajo realizado durante la pasantía en los meses de enero, febrero, marzo, abril y mayo de 2020.

6.3.1. enero

En el mes de enero dentro de la empresa se realizaron las siguientes actividades:

Act. 1. Se realizó un contrato de pasantía el cual conto con el aval de la universidad y la empresa Libranzas Prestamas S.A.S.

Act. 2. Se identificaron algunos aspectos a mejorar en cuanto a la expansión de la empresa, con esto se llevaron a cabo la elaboración de los objetivos del trabajo.



**REPORTE MENSUAL DE PASANTIA
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
MES: ENERO**

Empresa: Libranzas Prestamas S.A.S.

Nombre del estudiante que realiza la pasantía: Deisy Johanna Bonilla Urbina

Numero de documento de identidad del estudiante pasante: 1.012.420.098

Director de trabajo de grado: Rafael Antonio Muñoz Aguilar

CUMPLIMIENTO PLAN DE TRABAJO

1. Apreciación de la empresa :

La pasante en el primer mes elaboró, un contrato de pasantía el cual conto con el aval de la universidad y la empresa Libranzas Prestamas S.A.S. y un análisis preliminar de la empresa, donde se concluyó que se haría un estudios de incursionar una sucursal en la ciudad de Lima Perú, con lo anterior se concertaron los objetivos.

¿Se está cumpliendo el cronograma? si: No:

2. Apreciación del Director de trabajo de grado :

¿Se está cumpliendo el cronograma? si: No:

Observaciones de la facultad:

Ninguna

Lina M Estrada
Empresa (Coordinadora)

Director de trabajo de grado

Representante Comité Trabajo de grado

6.3.2. febrero y marzo

En el mes de febrero y marzo dentro de la empresa se realizaron las siguientes actividades:

Act. 1. Basados en los objetivos se realizó una recopilación de información general de las entidades financieras en Perú.

Act. 2. Se realizó un informe con los aspectos más relevantes a tener en cuenta para la activación de una nueva sucursal.

Act. N. Se analizaron los sectores establecidos en Perú de las financieras y se identificó a cuál pertenece la empresa Libranzas Prestamas S.A.S.



**REPORTE MENSUAL DE PASANTIA
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
MES: FEBRERO - MARZO**

Empresa: Libranzas Prestamas S.A.S.

Nombre del estudiante que realiza la pasantía: Deisy Johanna Bonilla Urbina

Numero de documento de identidad del estudiante pasante: 1.012.420.098

Director de trabajo de grado: Rafael Antonio Muñoz Aguilar

CUMPLIMIENTO PLAN DE TRABAJO

1. Apreciación de la empresa :

La pasante en el siguiente mes, basada en los objetivos realizó una recopilación de información general de las entidades financieras de Perú y un informe con los aspectos mas relevantes para la activación de una nueva sucursal.

¿Se está cumpliendo el cronograma? si: No:

2. Apreciación del Director de trabajo de grado :

¿Se está cumpliendo el cronograma? si: No:

Observaciones de la facultad:

Ninguna

Lina H Estrada
Empresa (Coordinadora)

Director de trabajo de grado

Representante Comité Trabajo de grado

6.3.3. Abril y Mayo

En el mes de abril y mayo dentro de la empresa se realizaron las siguientes actividades:

Act. 1. Se recopiló información de los procesos legales y jurídicos para la incursión de una financiera en Lima Perú.

Act. 2. Se realizaron análisis económicos, legales y jurídicos para obtener un resultado de la viabilidad de incursionar con una sucursal en Lima Perú.



**REPORTE MENSUAL DE PASANTIA
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
MES: ABRIL - MAYO**

Empresa: Libranzas Prestamas S.A.S.

Nombre del estudiante que realiza la pasantía: Deisy Johanna Bonilla Urbina

Numero de documento de identidad del estudiante pasante: 1.012.420.098

Director de trabajo de grado: Rafael Antonio Muñoz Aguilar

CUMPLIMIENTO PLAN DE TRABAJO

1. Apreciación de la empresa :

En estos meses la pasante recopiló información de los procesos legales y jurídicos para la incursión de una financiera en Lima Perú y por último un análisis económico, legal y jurídico para obtener un resultado de la viabilidad de incursionar con una nueva sucursal.

¿Se está cumpliendo el cronograma? si: No:

2. Apreciación del Director de trabajo de grado :

¿Se está cumpliendo el cronograma? si: No:

Observaciones de la facultad:

Ninguna

Lina H Estrada
Empresa (Coordinadora)

Director de trabajo de grado

Representante Comité Trabajo de grado

7. ANÁLISIS DOFA

Teniendo en cuenta las actividades realizadas en la empresa durante las horas de la pasantía, a continuación, se presenta una matriz FODA, donde se identificarán las áreas y aspectos donde la empresa tiene fortalezas y debilidades (tabla 3). Todo esto se genera como un desarrollo extra para conocer mejor la empresa Libranzas Prestamas S.A.S.

Tabla 3. Matriz FODA para el área de comercio de la empresa Libranzas Prestamas S.A.S.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
F1. Innovación en el mercado F2. Productos más simples F3. Facilidad para los clientes F4. Procesos más sencillos y prácticos tanto para el asesor como para el cliente. F5. Personal capacitado y altamente eficiente.	D1. insuficiencia de personal capacitado para cambios tecnológicos. D2. Poca capacidad de fondeo. D3. Falta de reconocimiento en el mercado.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
O1. Alta demanda por políticas más exequibles. O2. Crecimiento por mayor reconocimiento.	A1. Competencia con mejores políticas. A2. Mayor oferta

Fuente: elaboración propia con base a información suministrada por las actividades realizadas dentro del periodo de pasantía, 2020.

Como se puede observar, la empresa presenta más fortalezas que amenazas y más debilidades que oportunidades, resaltando las fortalezas que son de gran valor para la empresa.

Como estrategias para este aspecto se proponen las siguientes (tabla 4):

Tabla 4. Estrategias de mejora para el área de comercio de la empresa Libranzas Prestamas S.A.S.

FO	DO
FO1: Seguir innovando con productos nuevos. FO2: Hacer cada vez mas simples, sencillos y prácticos los procesos de cada crédito. FO3: Mantener el personal siempre capacitado.	DO1: Mejorar las políticas de créditos DO2: Aumentar las campañas publicitarias y aperturar nuevas sucursales.
FA	DA
FA1: Reforzar las políticas crediticias para nuevos productos. FA2: Expandir el mercado en cada ciudad.	DA1: Se propone contratar personal mejor capacitado en el área de tecnología para acelerar el proceso de cambio de tecnología. DA2: Aumentar los contratos de fondeo con más entidades Bancarias DA3: Encontrar alianzas estratégicas de marketing para ayudar al reconocimiento de la empresa.

Fuente: elaboración propia, 2020.

Con las anteriores estrategias planteadas, si se ponen en práctica, la empresa puede posicionarse en primer lugar a nivel nacional y tener un alto reconocimiento en cada ciudad del país y fuera del mismo

Para finalizar el presente informe, el siguiente apartado presenta las conclusiones y expone una serie de recomendaciones para futuros trabajos dentro de la empresa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente informe, constituye la realización de una pasantía en el área de comercio de la empresa Libranzas Prestamas S.A.S. creada en la ciudad de Bogotá en junio de 2019, con domicilio principal en transversal 28ª # 39 – 23. Con sucursales en diferentes ciudades del país como Cali, Medellín, Cartagena, Santa Marta.

Gracias a la información suministrada por la empresa, se definió un objetivo general y unos objetivos específicos para dar cumplimiento con la pasantía, por ello, lo primero que se hizo fue caracterizar el sistema financiero en la ciudad de Lima Perú dado que es un punto clave para saber como se encuentra el sistema financiero en este país y poder analizar la posible incursión.

Con el segundo objetivo, se logró identificar el proceso legal y jurídico para lograr la internacionalización de una empresa dedicada al mercado financiero. Finalmente el tercer objetivo permitió determinar la viabilidad para incursionar una sucursal en la ciudad de Lima Perú.

Para dar cumplimiento a los objetivos, se presentó un cronograma donde se detallaron cada una de las actividades desarrolladas y a través de reportes, se hizo el seguimiento por parte del representante de la empresa y de la coordinación del programa. Una de las actividades más relevantes para dar cumplimiento a la pasantía fue recopilar información del sistema financiero en Perú y conocer los aspectos legales y jurídicos para tener en cuenta en esta incursión de una sucursal.

Después de haber realizado las actividades que llevaron a la culminación de los procesos, se realizó una matriz DOFA que identificó los aspectos positivos y negativos de la empresa. Dentro de los aspectos positivos relevantes, se identificó que la empresa cuenta con innovación en el mercado con productos más simples, fáciles, sencillos y prácticos para los clientes; además de esto también cuenta con asesores altamente capacitados.

Por el contrario, el aspecto negativo más relevante de la empresa, identificado a través de la matriz fue insuficiencia en el personal capacitado para los cambios tecnológicos que se están llevando a cabo.

Para dar solución a este aspecto, se plantearon una serie de estrategias, las cuales permiten a que la empresa cumpla los objetivos organizacionales.

Finalmente, como recomendaciones, al realizar la pasantía se identificaron oportunidades para desarrollar dentro de la empresa tales como contratar personal mejor capacitado en el área de tecnología para acelerar el proceso de cambio de tecnología y aumentando los canales de fondeo para brindar mas productos y ser mas competitivo en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- (s.f.).
- ALVA, M. (2019). *Deuda promedio de hogares peruanos aumenta a nivel récord de S/ 22,300*. Lima: Gestion. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/deuda-promedio-de-hogares-peruanos-aumenta-a-nivel-record-de-s-22300-noticia/>
- Manrique, O. (2019). *Deudas en créditos de consumo crecen 11.7%, el doble que hace un año*. Lima Peru: El comercio S.A. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/deudas-creditos-consumo-crecen-11-7-doble-ano-271029-noticia/?ref=gesr>
- MEDIA, M. (2014). *PASOS PARA CONSTRIR UNA ENTIDAD FINANCIERA EN EL PERU*. LIMA, PERU: ESCUELA DE DERECHOS. Recuperado de <https://empreendedor.pe/finanzas/pasos-para-constituir-una-entidad-financiera-en-el-peru/>
- PEU, B. C. (2019). *REPOSTE DE ESTABILIDAD FINANCIERA*. LIMA, PERU: AREA DE EDICION E IMPRENTA. Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2019/noviembre/ref-noviembre-2019.pdf>
- SUPERINTENDECIA DE BANCA, S. Y. (2019). *SISTEMA FINANCIERO PERUANO*. LIMA, PERU: REPUBLICA DEL PERU. Recuperado de <https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2019/Octubre/SF-0003-oc2019.PDF>
- Mono (2014). Pasos para construir una entidad financiera en Perú. Recuperado de <https://empreendedor.pe/finanzas/pasos-para-constituir-una-entidad-financiera-en-el-peru/>

ANEXOS

Este apartado presenta los documentos y registro fotográfico de la pasantía realizada:

- XXXXXXXXXXXX (solo se relacionará en el trabajo impreso a entregar a la empresa y universidad)

Registro fotográfico

Imagen 1. Puesto de trabajo donde se desarrolló la pasantía.

