

EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGRICOLAS EN LA REGIÓN DE SELVA BAJA

por Zurita Condori Marco Antonio

Fecha de entrega: 04-jul-2023 01:10p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2126503048

Nombre del archivo: Borrador_de_tesis_ZURITA_CONDORI.pdf (8M)

Total de palabras: 11043

Total de caracteres: 60470

⁶
**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**

**FACULTAD DE INGENIERÍA AGRARIA, INDUSTRIAS
ALIMENTARIAS Y AMBIENTAL**

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA AGRÓNOMICA



**“EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGRICOLAS EN LA REGIÓN DE
SELVA BAJA”**

**INFORME DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
⁶
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERO AGRÓNOMO**

MARCO ANTONIO ZURITA CONDORI

HUACHO – PERÚ

2023

**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**

**FACULTAD DE INGENIERÍA AGRARIA, INDUSTRIAS
ALIMENTARIAS Y AMBIENTAL**

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA AGRONÓMICA

**“EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGRICOLAS EN LA REGIÓN DE
SELVA BAJA”**

**6
Sustentado y aprobado ante el jurado evaluador**

Dr. Edison Goethe Palomares Anselmo
Presidente

Dr. Marco Tulio Sánchez Calle
Secretario

30
Mg.Sc. Cristina Karina Andrade Alvarado
Vocal


Dr. Dionicio Belisario Luis Olivas
Asesor

HUACHO - PERÚ

2023

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado con todo mi amor y cariño a mi amada esposa Loyda Ore Martínez por su sacrificio y esfuerzo, por darme una carrera para nuestro futuro y por creer en mi capacidad, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre ha estado brindándome su comprensión, cariño y amor.

A mis hijos Aron, Matías y Marco por ser fuentes de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor.

A mis padres y hermanos quienes con sus palabras de aliento no me dejaban decaer para que siguiera adelante y siempre sea perseverante y cumpla con mis ideales.

Gracias a todos.

⁴ AGRADECIMIENTOS

- A Dios por concederme la salud, bienestar y por ser nuestra fortaleza en la vida y a mis padres por cuidarnos, por brindarnos su apoyo constante, confianza en todo momento y por darnos el mejor ejemplo de perseverancia, para seguir adelante y alcanzar la meta.
- A mi asesor, el Ing. Dionicio Belisario Luis Olivas, por su apoyo, dedicación, paciencia y motivación para encaminar este trabajo.
- A cada uno de mis docentes, por transmitirnos sus sabios conocimientos y guiarnos por el camino correcto, durante nuestra formación profesional para lograr nuestras metas.
- Al equipo de la financiera QAPAQ por haber permitido mejorar mi desarrollo profesional; por ello agradezco la confianza de su directiva por las responsabilidades asignadas. Además, de valorar el esfuerzo realizado para alcanzar con éxito los objetivos propuestos.

¡Muchas gracias!

INDICE

44	INTRODUCCION	1
	CAPITULO I. DESARROLLO	3
	1.1. Datos De La Organización	3
	1.1.1. Antecedentes	3
	1.1.2. Datos generales de la empresa	3
	1.2. Funciones Del Puesto De Trabajo	4
	1.2.1. Puesto Desempeñado	4
	1.2.2. Funciones	5
	1.2.3. Actividades desarrolladas en el puesto	7
	1.3. Dificultades para desempeñar el puesto	9
	1.4. Contribuciones de la formación académica en el desempeño del puesto	9
	1.5. Metas personales y formativas alcanzadas durante el desempeño del puesto 9	
	CAPITULO II. MARCO TEORICO	10
	2.1. El sector micro financiero	10
	2.1.1. El crédito	11
	2.1.2. El crédito y el riesgo	14
	2.1.3. El analista de créditos	16
	2.2. Principales cultivos asistidos con créditos	19
	2.2.1. Cultivo de café (Coffea arabica L.)	19
	2.2.2. Manejo del cultivo de piña (Ananas comosus)	25
	2.2.3. Manejo del cultivo de kion (Zingiber officinale)	28
	CAPITULO III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	31
	3.1. Conclusiones	31
	3.2. Recomendaciones	31
	CAPITULO IV. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	33

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	11
Tabla 2	12
Tabla 3	14
Tabla 4	15
Tabla 5	23

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	4
Figura 2	37
Figura 3	37
Figura 4	38
Figura 5	38
Figura 6	39
Figura 7	39
Figura 8	40
Figura 9	40
Figura 10	41
Figura 11	41
Figura 12	42
Figura 13	42
Figura 14	43
Figura 15	43

RESUMEN

Objetivo: realizar una contrastación de lo aprendido en la universidad, a lo largo de los cinco años cursados en la escuela Profesional de Ingeniería Agronómica, con el desempeño laboral. **Metodología:** Adaptar, adecuar y aplicar los conocimientos de manejo agronómico e implementación de nuevas tecnologías agrarias, que conlleve un desempeño correcto de un analista de créditos agrario. Para ello fue necesario conocer las funciones administrativas y operativas como analista Senior Master de créditos, las políticas, reglamentos, procedimientos, metodología y herramientas establecidas en la Financiera QAPAQ durante los tres años de permanencia. En ese sentido se hace de conocimiento lo importante que es otorgar un crédito correctamente, para así generar tanto bienestar para el cliente agricultor como minimizar el riesgo de otorgamiento para la entidad financiera, permitiendo de esta forma obtener rentabilidad y lograr que esta sea sostenible en el tiempo. **Resultados:** Luego del otorgamiento de crédito, la labor siguiente fue la de seguimiento constante de la cartera de créditos asignados. De manera complementaria se sumó la asistencia técnica a los agricultores de manera constante y de acuerdo a las necesidades del cultivo financiado, para que mediante la implementación de las nuevas tecnologías agronómicas brindadas por el analista de créditos agrario se pueda mejorar la producción del cultivo así garantizar el retorno del crédito otorgado. **Conclusiones:** Resulta relevante una formación adecuada del profesional en las aulas para de esta forma asegurar un desempeño laboral exitoso del egresado y así contribuir con el desarrollo del país.

PALABRAS CLAVE: Créditos, analista de créditos agrarios, tecnologías, riesgo, agricultor.

ABSTRACT

Objective: to compare what was learned at the university, throughout the five years studied at the Professional School of Agricultural Engineering, with job performance. **Methodology:** Adapt, adapt and apply the knowledge of agronomic management and implementation of new agricultural technologies, which leads to a correct performance of an agricultural credit analyst. For this, it was necessary to know the administrative and operational functions as a Senior Master Credit Analyst, the policies, regulations, procedures, methodology and tools established in the QAPAQ Financial Institution during the three years of permanence. In this sense, it is made known how important it is to grant a loan correctly, in order to generate both well-being for the farmer client and minimize the risk of granting for the financial institution, thus allowing profitability to be obtained and to make it sustainable in the future. **Results:** After granting credit, the next task was constant monitoring of the assigned credit portfolio. In a complementary manner, technical assistance to farmers was added on a constant basis and according to the needs of the financed crop, so that through the implementation of new agronomic technologies provided by the agricultural credit analyst, crop production can be improved, thus guaranteeing the return of the granted credit. **Conclusions:** An adequate training of the professional in the classroom is relevant in order to ensure a successful job performance of the graduate and thus contribute to the development of the country.

KEY WORDS: Credits, agricultural credit analyst, technologies, risk, farmer.

INTRODUCCION

Un entorno internacional favorable y condiciones macroeconómicas internas, combinado con un aumento sostenido en las tasas de crecimiento económico, precios estables, un sector público equilibrado y un sector externo con reservas estables, han mejorado el crédito en toda la economía peruana.

En esta dinámica participa la industria de las microfinanzas, que ha experimentado un importante desarrollo en el sistema financiero peruano en las últimas décadas, impulsando una gama de actividades económicas que pueden ser financiadas y ejecutadas de manera eficiente.

Con este crecimiento en el sector crediticio, las instituciones financieras han desarrollado sus propios métodos y políticas para otorgar crédito a las pequeñas y microempresas y ahora al capital agrícola. Estas instituciones de microfinanzas han creado su estructura financiera en función del tipo de sus necesidades, lo cual es un rasgo muy característico, un sector muy informal con un alto riesgo de impago, pero la tecnología financiera les permite beneficiarse de la economía sumergida, sin impuestos. información, historial crediticio o reputación. Con todo esto, las entidades financieras pueden realizar su trabajo con suficiente rendimiento, generar inclusión financiera y mejorar el desempeño de las actividades productivas.

La tecnología creada no termina ahí, las entidades financieras cuentan con sus propios centros de difusión de tecnología o escuelas en las que se fortalece los conocimientos de los analistas de crédito agropecuario. A través de estos centros, seleccionan a egresados universitarios de diversas profesiones, quienes se capacitan en instrumentos financieros para la obtención de una cartera crediticia adecuada; esto se puede lograr mediante el depósito de dinero o la obtención de préstamos y la entrada de capital agrícola.

Por ello, la formación de los recursos humanos es muy importante, pues ellos son los responsables de la distribución de los recursos financieros de la organización; si tienen dificultades con el análisis, la calidad de su cartera de inversiones disminuirá y las instituciones financieras incumplirán con sus préstamos. Si bien las decisiones de los analistas de crédito ahora se toman en realidad utilizando un área más amplia de análisis de datos, como SCORING (modelo de calificación cuantitativa), que puede reducir el riesgo y

agilizar los préstamos, siempre hay espacio para la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre. Por lo tanto, es imperativo estar bien preparado al momento de tomar decisiones sobre la concesión de crédito, la recuperación del cliente y el servicio. Las instituciones financieras son conscientes de las importantes tareas y presiones de trabajo de los analistas de crédito como parte de sus políticas crediticias y, por lo tanto, desarrollan políticas de incentivos o de pago monetario; es decir, en la medida en que alcancen los objetivos planteados. Este tipo de incentivos ayuda a aumentar el target y reducir la morosidad de la cartera.

Existen varias etapas en el análisis del crédito agropecuario, en las que está involucrada toda la institución financiera, pero se destaca la labor del llamado analista de crédito agropecuario, ya que de él depende consultar los cultivos y sus previsiones de mercado. Además, las entidades financieras cuentan con políticas crediticias específicas y un grupo de personas involucradas en la evaluación crediticia, que acompaña y complementa la labor del analista de crédito agropecuario, quien trabajará durante todo el proceso crediticio para construir una cartera y mantener su confianza en la empresa.

Como ya se mencionó, la formación profesional de un analista de crédito agropecuario también es importante en cuanto marca el estilo de trabajo, pues en la formación de un profesional agrónomo puede adquirir conocimientos que fortalecen el manejo agronómico de la cosecha y mejoran su calidad y productividad, obteniendo mejores precios para sus productos cosechados. Si tiene un título avanzado, como una maestría, una segunda especialización o un doctorado, tiene más posibilidades de hacerlo en el campo de los préstamos agrícolas. Además, si tiene un mayor nivel de educación, puede aumentar sus perspectivas de avance en la organización, lo que puede motivarlo a encontrar un mejor trabajo.

22 CAPITULO I. DESARROLLO

1.1. Datos De La Organización

1.1.1. Antecedentes

Financiera QAPAQ es una institución peruana, que cuenta con capital extranjero y sus operaciones están reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Esta institución inició sus operaciones en enero del 2010 bajo el nombre de Financiera Universal con una visión, misión y modelo de negocios similares a las de sus antecesoras en Ecuador, Banco Solidario y Unibanco (QAPAQ, 2022).

En el año 2012 adquirió la Caja Profinanzas, agrupando sus operaciones al cierre del año y ampliando tanto su alcance geográfico como su oferta de productos, ya que Profinanzas era una entidad especializada en el crédito agropecuario con más de 18 años en el mercado. (QAPAQ, 2022).

1.1.2. Datos generales de la empresa

- A. Nombre comercial: Financiera QAPAQ.
- B. Organigrama:

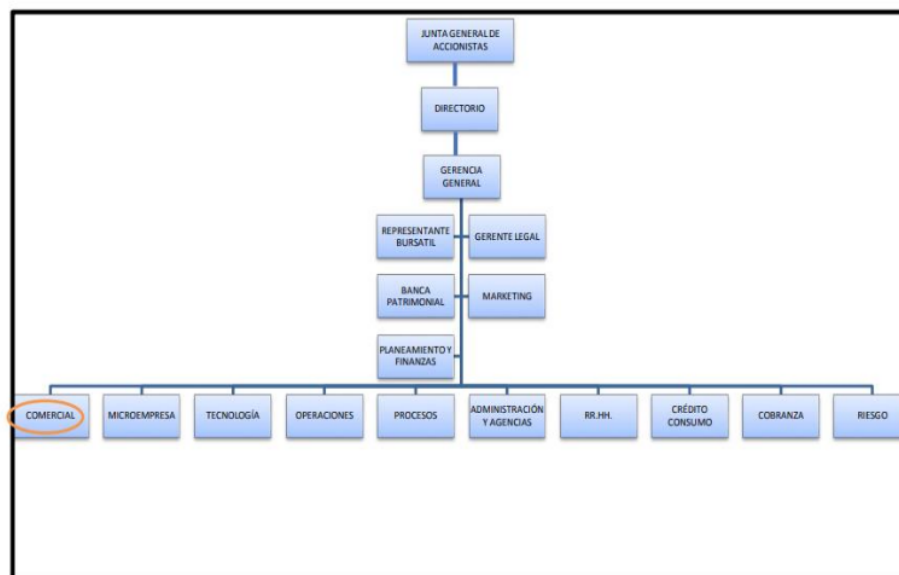


Figura 1. Organigrama de la institución financiera QAPAQ Fuente.

- C. Tamaño: Actualmente Financiera QAPAQ está consolidando su posición de mercado, al tener presencia en la costa, sierra y selva central del Perú y contar con una red de 38 agencias, la institución está expandiendo su alcance geográfico y acercándose a diferentes regiones del país.
- D. Giro del negocio: Otorgar créditos agrícolas y Pymes.
- E. Mercado que atiende: Agrícola y comercial.

22. Funciones Del Puesto De Trabajo

1.2.1. Puesto Desempeñado

- A. **Periodo 2014.-** Desempeño como analista de créditos Agrícola Senior II, iniciando con una cartera variada de clientes con cultivos que estaban autorizados según su reglamento de créditos agrícolas vigente para Selva Central, los cuales eran cultivos de Café principalmente, cultivos de Piña y Kion. Se adjuntan boletas de pago.
- B. **Periodo 2015.-** Desempeño como analista de créditos Agrícola Senior II, iniciando con una cartera variada de clientes con cultivos que estaban autorizados según su

reglamento de créditos agrícolas vigente para Selva Central, los cuales eran cultivos de Café principalmente, cultivos de Piña y Kion. Se adjuntan boletas de pago.

- C. **Periodo 2016.-** Desempeñándome y recategorizándome como analista de créditos Agrícola Senior I, iniciando con una cartera variada de clientes con cultivos que estaban autorizados según su reglamento de créditos agrícolas vigente para Selva Central, los cuales eran cultivos de Café principalmente, cultivos de Piña y Kion. interactuando con agricultores de la zona capacitándoles en el manejo de estos cultivos.

1.2.2. Funciones

- A. **Captación de clientes:** consistía en atraer nuevos clientes o renovar clientes antiguos interesadas en la inversión del sector agrícola de la selva central.
- B. **Evaluación del crédito agrario:** En esta etapa generalmente se estimaba el aspecto cualitativo y cuantitativo del prestatario y el destino del crédito, para lo cual se elabora una Ficha Socio – Económica, Informe Técnico e Informe de Visita de Campo, entre otros documentos adicionales que complementen a los antes mencionados.

Para una mejor comprensión, se recurrió a la explicación de las etapas del proceso crediticio conocido como análisis de las 5C, referidas a Carácter, Capacidad, Condiciones, Capital y Colateral.

1) CARÁCTER. Corresponde al análisis y evaluación cualitativa:

- ✓ Disposición a pagar: Se evaluaba el historial del cliente en las Centrales de Riesgo; y en caso de no disponer, se recurría a las referencias de los proveedores de insumos, mano de obra, entre otros.
- ✓ La moral: Para esta evaluación se recopilaba información de vecinos, conocidos, familiares, entre otros. Constituían también fuentes fidedignas de información las Juntas de Usuarios y los Comités de Regantes a la que pertenece el prestatario.
- ✓ La experiencia en el rubro: Esta evaluación consideraba su producción promedio obtenida por el cliente en un mínimo dos campañas de cosecha de su producto a financiar.

- ✓ El compromiso con la actividad: Medida por la experiencia adquirida en el tiempo dedicado a las actividades de financiamiento e inversiones realizadas en los factores de producción (maquinarias y equipos).
- 2) CAPACIDAD. Referida al análisis de toda la información económica y financiera del cliente, a través del Balance y el Estado de Ingresos y Egresos estimados.
- ✓ El Balance muestra los activos del cliente, tales como productos en proceso (tierra preparada, cultivos en desarrollo, entre otros.), productos terminados (en campo, almacén, molino, entre otros.), insumos (fertilizantes, semillas, insecticidas, herbicidas, pesticidas, fungicidas, abonos, entre otros.); tierras de cultivo propiedad del cliente, maquinaria y equipo propios entre otros.
 - ✓ Estado de Ingresos y Egresos estimados, deberá elaborarse para el período de cultivo más el periodo de comercialización financiado. Por ejemplo, para el caso del maíz y el arroz, se toma como máximo 6 meses.
 - ✓ El componente Ingresos se estima en base a la cosecha esperada del cultivo y el precio de venta estimado. Este punto es importante. Se debe contar con informaciones estadísticas de precios. Considerando en la medida de posible un escenario poco favorable.
 - ✓ CONDICIONES. Evalúa el entorno social, económico, político, cultural y tecnológico en que se desembolsa el crédito. Para ello se consideran los fenómenos climatológicos que afectaría el cultivo a financiar, sencillamente, no se atendería; la existencia de plagas en la zona de cultivo, sobreproducción del cultivo a financiar, problemas de acceso al agua, entre otros.
 - ✓ CAPITAL. Se refiere a la acumulación patrimonial lograda por el prestatario, tales como: terrenos agrícolas, inversiones en muebles e inmuebles, ahorros, etc., entendiéndose que las Entidades Financieras no atienden agricultura de subsistencia.
- 3) COLATERAL, relacionado con la garantía que dejará el prestatario por el crédito a recibir. Por lo riesgoso de la actividad, la mayor parte de Entidades de Microfinanzas solicitan garantías reales, sobre todo inmobiliarias.

C. Aprobación.

En esta etapa del proceso crediticio, los analistas deberán verificar la voluntad, moral y capacidad de pago del cliente, velando por el cumplimiento de la política crediticia de la Institución Financiera. Finalmente aprueban el riesgo. Para ello, deben solicitar los documentos mínimos necesarios como el Plan de Cultivo y Riego y recibo de pago del agua de riego, debidamente verificada por el personal responsable.

D. Seguimiento.

Aprobado el crédito, el personal de créditos realiza periódicamente las visitas y elaboran los informes de visitas de campo, los que son aprobados por el jefe inmediato y archivados en el file de cada prestatario visitado.

1.2.3. Actividades desarrolladas en el puesto

En mi condición de analista de crédito agrícola con una cartera de más de 3'200'000 soles distribuidos en más de 210 clientes, créditos distribuidos en cultivos principalmente de café y adicionales cultivos de piña y kion. Mis actividades consistían en recorrer campos de cultivo buscando agricultores con la necesidad de inyectar capital a los cultivos instalados ya que muchos agricultores en el Perú no cuentan con un capital establecido que cubra el costo de producción del cultivo, a consecuencia muchos productores tienen pérdidas parcial o total de sus cultivos.

Para fortalecer la intención de pago en el agricultor, como parte de mi labor realizaba visitas periódicas y dando asistencia técnica en el manejo agronómico de los cultivos para mejorar su producción en calidad y rendimiento para así el agricultor pueda cumplir con la devolución del crédito otorgado.

CAPACITADOR

Para desarrollar esta función, era necesario establecer con anticipación los planes de capacitación para los clientes, las que se dividían en dos (2) etapas, metodológicamente ligadas.

- 1) **Capacitación in-situ:** es el primer componente del plan de capacitación, que tiene un tiempo mínimo estimado de 2 visitas mensuales. En este componente se

brindan las herramientas e instrucciones de nuevas tecnologías de acuerdo a su cultivo, claves para inducir a los agricultores a mejorar su producción. Esta capacitación sirve de base para la segunda fase que se da por medio de la implementación del plan de trabajo para el cultivo.

La metodología de estudio de casos debe ser un elemento permanente en los asesoramientos de mantenimiento de los cultivos, especialmente el aprendizaje de nuevas tecnologías para así lograr una buena productividad y como resultado el retorno de crédito solicitado.

La implementación nuevas tecnologías debe ser propuesta para los agricultores incorporando en un plan de trabajo, en el que adicionalmente se debe de considerar:

- Técnicas de muestreo de campo para las explotaciones agropecuarias.
- Fortalecimiento técnico agrícola en los principales cultivos financiados en la zona.
- Actualizaciones sobre las tendencias de los mercados agropecuarios.
- Actualizaciones sobre los riesgos climatológicos de las zonas rurales de intervención de la institución.
- Actualización anual de las fichas técnicas de apoyo de los principales cultivos de cada zona considerando las variables ⁵³ de los precios internacionales, la inflación y la devaluación de la moneda.

2. **Implementación de un plan de trabajo:** este proceso se debe desarrollar conjuntamente con el productor, a fin de obtener buenas producciones y de calidad. Para ello se debe planificar con anticipación los cultivos a instalar, así como tener en cuenta la rotación de los cultivos. Una adecuada planificación le permitirá optimizar el uso de los recursos disponibles tales como el suelo, fertilizantes, semillas, entre otros.

1.3. Dificultades para desempeñar el puesto

- A. Mora de la cartera de crédito: se da cuando el cliente incumple con el pago de los créditos otorgado o retrasó de pagos.
- B. Accesibilidad de zonas agrícolas: la ubicación de las fincas muchas veces se encontraba a grandes distancias de la ciudad, aproximadamente 2 horas; esto generaba dificultad para realizar mis visitas programadas por días; además, el acceso que era por vía sin asfaltar y el factor climático muchas veces retrasaba mi trabajo.

1.4. Contribuciones de la formación académica en el desempeño del puesto.

El conocimiento recibido por la carrera universitaria de ingeniería agronómica me permitió desempeñarme de manera directa con el agricultor, ya que mis conocimientos en manejo agronómico, manejo integrado de plagas y enfermedades y uso adecuado de recursos complementado con buenas prácticas agrícolas en los diversos cultivos permitió fortalecer los conocimientos del agricultor a través de capacitaciones personalizadas para así obtener mejores resultados en calidad y producción de sus cultivos, obteniendo ganancias que le permitan al cliente concluir con el pago del crédito obtenido y así garantizar la confianza de seguir trabajando con la entidad y sobre todo mejorar la economía del agricultor ya que esto le permitirá mejorar su calidad de vida.

1.5. Metas personales y formativas alcanzadas durante el desempeño del puesto

Durante mis años de servicio logre obtener reconocimientos y premios por mi labor desempeñada, logros que me permiten seguir desarrollándome como analista de créditos agrarios y a su vez alcanzar mejores oportunidades laborales.

- A. CERTIFICADO DE RECONOCIMIENTO, “FINANCIERA QAPAQ” Al haber obtenido como Asesor de Negocios durante el 2015 EL MAYOR MONTO DESEMBOLSADO Y ADMINISTRADO MICRO RURAL AGRICOLA en la selva central. Otorgado en Lima, febrero del 2016.
- B. DIPLOMA DE RECONOCIMIENTO, “FINANCIERA QAPAQ” por mi excelente desempeño laboral logrando calificar como GUERRERO PLATINO-II 30 de junio 2014 y GUERRERO ORO –III 31 de agosto del 2014.

CAPITULO II. MARCO TEORICO

2.1.El sector micro financiero

El sistema financiero peruano consta de dos sistemas. El primero es el sistema de intermediación financiera directa y el segundo es el sistema de intermediación financiera indirecta. Un sistema directo, también conocido como sistema bursátil, es un sistema para negociar acciones y bonos de empresas y gobiernos. Los sistemas indirectos, por otro lado, son aquellos que hacen que los sistemas bancarios funcionen como sistemas no bancarios. El sistema bancario está compuesto por la banca nacional, la banca múltiple y el mercado de capitales, mientras que el sistema no bancario está integrado por las sociedades financieras, las sociedades de seguros y las sociedades de financiación al consumo. Ambos sistemas están regulados por el Banco Central del Perú (BRCP), la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) (Chu Rubio, 2003).

Los sistemas de microfinanzas pertenecen a los sistemas no bancarios e incluyen empresas financieras. Este es un sistema pequeño que forma parte de otro sistema más grande como es el sistema financiero peruano. Es un sistema diseñado para satisfacer las necesidades financieras de las empresas de todos los sectores de la economía que tienen dificultades para obtener crédito en el sector bancario formal, de ahí el término banca especializada.

Las empresas microfinancieras, según las normas vigentes pueden ser: cajas rurales de ahorro y crédito (CR), cooperativas de ahorro y crédito (CAC), financieras, cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), entidades de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME), entre otras.

Todas estas instituciones están facultadas para realizar operaciones de intermediación financiera, que permitan la transferencia de recursos financieros de los sectores superavitarios a los deficitarios del sistema económico. Estas empresas utilizan una variedad de fondos y valores y tienen una variedad de inversiones activas y pasivas.

2.1.1.El crédito

Esta es una de las actividades más importantes de las microfinancieras. En concreto, un préstamo es un contrato de préstamo celebrado entre un cliente y una entidad financiera, e incluye la obligación de devolver el dinero prestado por el cliente a la entidad financiera. El contrato refleja plazos de consideración, ejecución de transferencias, voluntad de intercambio, confianza (representada por varios tipos de garantías para respaldar el pago del préstamo del cliente) y solvencia del seguro desde un punto de vista financiero. de la institución de visualización (Ambrosini, citado por Zapata 2017).

A. Los tipos de crédito.

Las políticas de las compañías financieras pueden determinar los términos de los diferentes tipos de crédito y cumplir con las normas vigentes. Estos vienen en muchos tipos diferentes, desde crédito al consumo hasta crédito productivo.

Los créditos productivos sirven para una variedad de propósitos y pueden usarse para satisfacer las necesidades de activos fijos o corrientes. La siguiente tabla muestra los diferentes tipos de créditos para diferentes propósitos.

Tabla 1
Crédito según su objetivo

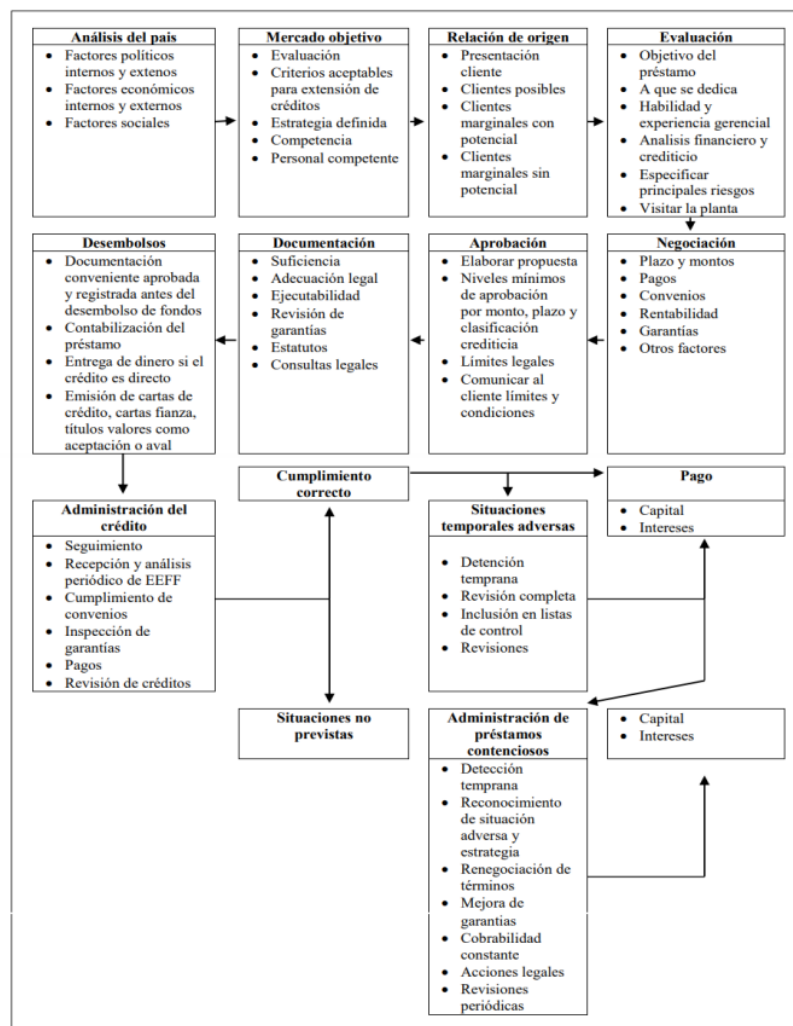
1. Activo corriente
A. Financiar necesidades de caja y capital de trabajo en general
<ul style="list-style-type: none"> • Crédito o sobregiro en cuenta corriente • Mutuo y pagaré
B. Adquisición de insumos y materia prima
<ul style="list-style-type: none"> • Crédito documentario para importar insumos y materia prima • Aval por financiamiento de proveedores del exterior • Carta fianza ante proveedores nacionales • Carta fianza por internamiento temporal de insumos
C. Financiar inventarios
<ul style="list-style-type: none"> • Descuento de letras • Adelantos y pagares contra letras o facturas en cobranza • Fianza para suscribir y cumplir contratos para adelantos de clientes y garantía de ejecución de obras
D. Financiar exportaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Crédito pre y post embarque • Pagare en moneda nacional y moneda extranjera
2. Activo fijo
E. Financiar maquinaria
<ul style="list-style-type: none"> • Mutuo a mediano y largo plazo • Aval para financiar proveedores
F. Financiar proyectos nuevos o ampliar planta
<ul style="list-style-type: none"> • Mutuo a mediano y largo plazo para adquirir maquinaria, inmuebles y capital de trabajo estructural.

Fuente: Tomado de Zapata (2017)

B. El proceso de un crédito.

En general, el proceso crediticio comienza con el análisis del país, análisis del mercado objetivo, análisis del cliente, evaluación, negociación, aprobación, análisis de documentos, pago y gestión del crédito para asegurar el correcto cumplimiento y tener en cuenta situaciones de pago imprevistas. (Ambrosini, citado por Zapata 2017).

Tabla 2
Proceso crediticio.



Fuente: Tomado de Zapata (2017)

C. El análisis de un crédito.

Muchos factores entran en juego cuando se analiza un préstamo o cartera, y todos los empleados de una institución financiera están involucrados porque los préstamos conllevan riesgos para los rendimientos. Por lo tanto, necesita conocer a sus clientes y el entorno en el que se otorgan. La calidad de la cartera depende de muchos factores y tiene un impacto significativo en el trabajo de un analista. Lo anterior muestra que los analistas necesitan tener una visión racional del entorno para tomar decisiones que permitan lograr carteras de alta calidad y bajas tasas de morosidad. Sin embargo, existe el riesgo de que algunos aspectos del entorno estén al alcance y otros no. Esto significa, por ejemplo, que, si bien estamos bien informados sobre nuestros futuros clientes, no podemos hacer mucho sobre la competencia entre las instituciones financieras o la desaceleración económica general.

El análisis debe tener en cuenta que el crédito se ve afectado por todo tipo de factores. En primer lugar, están los factores ambientales macroeconómicos. En segundo lugar, los factores ambientales de la industria. En tercer lugar, el factor entorno empresarial. El cuarto factor del entorno político, social, ambiental y geográfico. El quinto son los factores microeconómicos o internos de la agencia o empresa, como los recursos internos físicos, humanos y administrativos. Y por último en sexto lugar se encuentra un conjunto de rasgos o factores personales o propios de los RRHH, especialmente de los analistas de crédito.

Existen también diversas técnicas de evaluación de crédito, una de ellas es la técnica de las 5C o cinco categorías. Como lo explica Ambrosini citado por Zapata (2017), esta técnica considera las categorías: carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones.

Siguiendo a Ambrosini citado por Zapata (2017), se presenta los principales aspectos para evaluar un crédito, vinculándolos con las categorías anteriormente mencionadas.

Tabla 3
Principales aspectos en la evaluación de un crédito

1	Macroeconómicos (Capacidad)
	<ul style="list-style-type: none"> • Situación económica • Desembolvimiento del sector global • Desembolvimiento del sector específico en el cual se ubica la prestataria (protecciones, barreras de mercado) • Posible evolución de las políticas económicas
2	Gestión (Carácter y Capacidad)
	<ul style="list-style-type: none"> • Accionistas • Organigrama y cuadros directivos • Principales políticas empresariales • Percepción global de la prestataria (Cuál es su negocio) • Grado de modernización • Percepción del sectorista de crédito • Aspectos estratégicos: materias primas, productos finales, fortalezas y debilidades.
3	Económico – Contable (Capital y Capacidad)
	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación económica, financiera y social de los proyectos • Estados financieros históricos • Estados financieros proforma • Objeto de crédito • Otros datos, como volumen de producción y ventas, etc.
4	Técnicos (Capital y Colateral)
	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de materia prima • Proceso productivo • Mercado de productos finales • Valuación de las garantías
5	Colaterales y Condiciones
	<ul style="list-style-type: none"> • Garantías de acuerdo al riesgo • Colaterales para cubrir el riesgo y / o incrementar la rentabilidad • Condiciones previas y posteriores al desembolso • Plan y cronograma de desembolsos
6	Legales (Condiciones, Colateral y Capital)
	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos de la empresa (forma de constitución, poderes, organos directivos, capital, etc.) • Documentos de las garantías (propiedad, gravámenes, valuación, etc.) • Condiciones a establecerse contractualmente • Modalidad de formalización del crédito y garantías.

Fuente: Tomado de Zapata (2017)

2.1.2. El crédito y el riesgo

Cada tipo de crédito tiene su propio riesgo, y está en función de la realidad económica y de las decisiones que tome el analista de créditos. A continuación, en la tabla siguiente se observa el tipo de crédito de acuerdo a su riesgo.

Tabla 4
Crédito según su riesgo

<p>1 Corto plazo</p> <p>a Créditos indirectos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Carta fianza garantizando la aceptación de contratos por parte de las empresas participantes en licitación pública • Carta – fianza del fiel cumplimiento del contrato • Carta – fianza garantizando la calidad del bien o servicio prestado • Carta – fianza para adelanto de clientes, contra entrega futura del bien o servicio adquirido • Carta – fianza garantizando créditos a proveedores • Carta – fianza garantizando internamiento temporal de bienes a ser reexportados • Crédito documentario para importar materia prima, insumos, repuestos • Avals por importación de insumos • Aval por importación de maquinaria • Carta - fianza para créditos en general <p>b Créditos directos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédito post-embarque con carta de crédito • Descuento de letras • Descuento de warrants • Adelanto contra prenda mercantil • Crédito post-embarque con documentos en cobranza • Adelanto contra facturas • Sobregiro en cuenta corriente • Crédito pre-embarque (con SECUREX) • Crédito para capital de trabajo, bajo la forma de mutuo, pagaré, adelanto en cuenta corriente (menos de un año) <p>Cualquier préstamo en moneda diferente a la que fija los ingresos del prestatario incrementa el riesgo, lo cual puede hacer cambiar el orden.</p> <hr/> <p>2 Largo plazo</p> <p>a Créditos indirectos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Carta de crédito para importar maquinarias (mas de un año) • Aval por importación de maquinaria <p>b Créditos directos</p> <p>Leasing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédito para capital de trabajo a mas de una año, generalmente en forma de mutuo • Crédito para ampliar planta (misma línea de producción a una nueva) • Crédito para financiar proyectos nuevos.

Fuente: Tomado de Zapata (2017)

A. Riesgo, ganancia y morosidad.

Una buena calificación crediticia trae ganancias y rentabilidad a una institución financiera, que siempre es potencial, y una mala calificación conduce a retrasos en el pago de la deuda, incumplimiento y pérdida de la deuda. El riesgo se clasifica según el número de días de incumplimiento. Es decir, los delitos se clasifican según su fecha. Los pagos atrasados dependen del precio del activo y afectan la tasa de rendimiento. Estos activos se ven afectados individualmente, en grupo o

colectivamente, creando un riesgo de cartera. Los riesgos pueden surgir en cualquier momento y son políticos, administrativos, sociales, macroeconómicos y naturales (Martín, 2011).

2.1.3.El analista de créditos

Los profesionales responsables de la actividad consideran muchos factores al tomar decisiones de trabajo. Su trabajo comienza con la promoción de las metas establecidas y finaliza con la devolución del dinero entregado por los clientes.

Los analistas de crédito son las personas que hacen la mayor parte del trabajo en su empresa porque son responsables de encontrar y retener clientes y mantener sus pagos al día. Muchas de sus decisiones afectan el éxito o el fracaso de los préstamos y, en consecuencia, la rentabilidad y la morosidad de las instituciones financieras.

Como muestra el estudio de Eneque y Rufasto (2014), no basta con realizar un adecuado análisis cuantitativo del cliente, también realizamos un análisis cualitativo del cliente. Sin embargo, el segundo análisis merece más peso. Las decisiones de un analista de crédito están influenciadas por una variedad de factores. Por lo tanto, sus decisiones están sujetas a un alto grado de riesgo e incertidumbre. Para no cometer errores, necesita tener mucha información para minimizar su riesgo.

Por lo tanto, en los mercados de crédito, especialmente en la etapa de préstamo, toda actividad económica está acompañada de altas cargas informales. Las decisiones se toman bajo riesgo e incertidumbre. Cabe señalar que hay información sobre el riesgo, pero no sobre la incertidumbre. Por ello, los analistas de crédito son conscientes de que la información que tienen sobre sus clientes es asimétrica. Esto significa que tiene poca información sobre sus clientes o no los conoce por completo. (Méndez, 2011).

La decisión de un analista de crédito se basa en dos fuentes de información. Uno proporcionado por la empresa para la que trabaja y otro proporcionado por la empresa para la que trabaja. El segundo es algo que se puede obtener personalmente. Considerando la primera fuente mencionada anteriormente, la segunda fuente es el perfil personal, que se puede clasificar en condiciones ambientales, laborales, de vida y demográficas, o condiciones ambientales, económicas, sociales y demográficas, características o factores. La

información que recopila, mantiene y utiliza para tomar decisiones refleja el perfil de su analista de crédito.

Por lo tanto, depende de cómo percibe su entorno, en qué condiciones trabaja, en qué condiciones vive y qué tipo de carácter personal posee, depende de dónde se encuentre. Es decir, es el conjunto de características o factores personales del analista los que finalmente afectan su morosidad.

- A. Sus condiciones de entorno político, económico, social, tecnológico, ecológico y cultural (PESTEC).

Estas decisiones dependen de qué tan informados estén sobre los entornos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y culturales en los que trabajan (Daft, 2016). Estas situaciones ya son tenidas en cuenta por el propio sistema financiero, pero ello no significa que los analistas de crédito desconozcan la evolución del PIB de la economía, el PIB de los sectores y empresas en las que comercian y prestan. Ignoran el entorno político del país, las realidades sociales y de pobreza, los problemas ambientales y el progreso tecnológico.

- B. Sus condiciones económicas

Estas condiciones son relevantes para su trabajo y le permiten prosperar financieramente. Una vez que las firmas financieras ofrezcan condiciones de trabajo dignas, comenzando por proporcionar todos los recursos logísticos para hacer un buen trabajo y el nivel adecuado de incentivos para una buena cultura organizacional, los analistas de crédito pueden estar tranquilos trabajando productivamente. porque los individuos y las organizaciones tienen objetivos que los individuos deben alcanzar por lo que debe ser *“Eficaz (alcanzar los objetivos organizacionales por medio de su participación) y ser eficiente (satisfacer las necesidades individuales mediante su participación), para sobrevivir dentro del sistema”* (Chiavenato, citado por Zapata 2017).

La motivación de un analista de crédito está determinada por las políticas de la empresa, especialmente las bonificaciones. El aumento en el monto de la bonificación se debe a que las empresas quieren aumentar las métricas que consideran bajas. La

empresa espera que la métrica aumente a medida que aumentan las bonificaciones. En este caso, la empresa deja esta métrica y pasa a otra métrica que se considera baja. Sin embargo, esta acción por parte de la empresa puede desalentar a los analistas de crédito de trabajar en algunos entregables y enfocarse en otros.

La compensación y la gestión de salarios son factores importantes que afectan la motivación de los empleados. Para la mayoría de los trabajadores, el salario afecta directamente la calidad de vida, el estatus social y el grupo de trabajo. Las diferencias salariales tienen efectos psicológicos en las posiciones de poder y autoridad de los trabajadores dentro de una empresa. Los trabajadores son muy sensibles a esto. Las ubicaciones de las empresas y los pagos claramente definidos reducen la percepción de desigualdad salarial (Varela, 2013).

Por ejemplo, para las bonificaciones, sería eficiente para una empresa si las bonificaciones se redujeran cuando se crearan nuevos grupos, y la empresa podría aumentar las bonificaciones cuando se produzcan índices de fracaso, o aumentar las bonificaciones en las renovaciones, a una disminución de la motivación y un cambio de actitud. Acciones entre los analistas de crédito. La capacitación que reciben los analistas de las instituciones financieras les ayuda a cumplir con sus compromisos con su trabajo y con la empresa, pero como los analistas están tan metidos en el tema que son informales, no brindan información a los prestatarios, se reduce la asimetría. Si no cumple con sus cuotas de acción o pago. Los clientes financieros siempre tienen más información sobre su propio desempeño que los analistas. Esto significa que existe una asimetría de información que debe minimizarse. (Macho & Pérez, 1994).

- C. Sus condiciones sociales
- D. Las condiciones sociales o de vida en las que viven los analistas de crédito también afectan su propio desempeño. Esto significa que las condiciones sociales como la vivienda, el hogar, la educación, la salud y la familia también inciden. Una educación universitaria es muy importante, así como una vivienda y condiciones de vida adecuadas, buena salud y relaciones familiares y de amistad adecuadas. Estos factores pueden beneficiar a los trabajadores, como la vivienda, y muchos países han creado financiación de vivienda de reembolso. Los beneficios pueden tener un impacto significativo en la motivación de los empleados. Sin embargo, muchos estudios

sugieren que los beneficios no afectan la motivación y por lo tanto son de poco valor para las organizaciones (Varela, 2013). Si este tipo de apoyo no está disponible para los empleados, deben realizar sus funciones con el mayor cuidado, especialmente porque no pueden obtener un seguro, especialmente en lo que respecta a la educación y la salud. Los trabajadores dedican una parte importante de sus recursos a la educación y la salud de la familia. Su propia educación requiere una parte significativa de sus ingresos. Los analistas de crédito invierten mucho en estudios de posgrado.

E. Sus condiciones demográficas.

Finalmente, los criterios demográficos se relacionan con aspectos y características personales de los analistas de crédito. Estos son una variedad de factores, desde físicos hasta psicológicos, que influyen en el desempeño laboral y en las decisiones de préstamo. Aquí observamos cómo la edad, el número de hijos, la salud individual, la aptitud, las actitudes, la motivación y las expectativas individuales influyen en su desempeño. Observar las expectativas de los individuos y empleados muestra que influye en su motivación. De acuerdo con Varela (2013), la teoría de Victor Vroom (1964) establece que las personas se esfuerzan de acuerdo a lo que esperan a cambio. Esto significa que los empleados pueden obtener mayores beneficios de sus actividades en el lugar de trabajo, lo que se traduce en una mayor rentabilidad. Insisten en hacer un buen trabajo cuando les espera un aumento de sueldo o un ascenso.

2.2. Principales cultivos asistidos con créditos

2.2.1. Cultivo de café (*Coffea arabica* L.)

2.2.1.1 Establecimiento del cultivo

A. Producción de plántones

La primera etapa del cultivo del café se inicia con la producción de los plántones. Para ello se debe de elegir la variedad correcta, teniendo en consideración los diversos criterios y aptitudes de cada genotipo. Seguidamente, se debe elegir el lugar adecuado para la instalación y manejo del vivero. Se recomienda que el vivero esté ubicado cerca al campo de producción, así como de su cercanía a la fuente de agua, tiene que ser un terreno ligeramente plano y su orientación debe de ser de esta a oeste, así mismo, las vías de acceso deben de estar en buen estado para asegurar la seguridad y cuidado de los plántones con la

finalidad de evitar daños (IICA, 2020). Ya habiendo elegido la variedad, se procede a seleccionar las semillas, estas son obtenidas de las plantas madres más productivas y sin daño de plagas, se recolecta en la época de cosecha y se despulpa los cerezos con cuidado para no dañar la semilla, luego se lava y selecciona las semillas sanas y se las deja bajo de sombra para el respectivo oreado (Gómez, 2010). Se instalará las semillas en el germinadero, se recomienda que se instale entre los meses de mayo a julio; teniendo en cuenta que la cantidad de semilla por 1 ha de café es de 2,5 Kg, se sugiere que las dimensiones del germinador sean: 1x3x0,25 m (INIA, 2022).

Una vez instalado los germinadores, se procede a la construcción del tinglado, teniendo en cuenta que el vivero está diseñado para la producción de 5000 plantones de café y requiere un área de 8x12 m, se recomienda utilizar materiales de la zona en las siguientes cantidades (INIA, 2022).

- 12 postes
- 92 m² de malla rashed
- 6 largueros de 5m de longitud
- 0.25 Kg de clavos de 3"
- 2 Kg de alambre galvanizado #16

En el diseño de las camas de repique, se recomienda que las camas gemelas tengan 1,2 m de ancho y una separación de 0,25 m, la longitud depende del tamaño del vivero y el ancho de las camas se sugiere que sea de 0,50 m. En la extracción y preparación del sustrato se debe respetar la proporción 3 de tierra y 1 de compost, de la cual, la tierra no debe de ser procedente de áreas cafetaleras y después de haberla zarandeado en una malla de 1/4 " recomendable (INIA, 2022), se puede desinfectar por prácticas de solarización, agua caliente (100°) o formol a 40% a dosis de 10 ml L⁻¹; agregando roca fosfórica y dolomita (IICA, 2020).

Para el embolsado es recomendable utilizar la bolsa de 5"x 8"x 50.8 μ m con 8 orificios, al momento de embolsar el sustrato debemos asegurarnos que no queden espacios de aire. Consecutivamente se procede a hacer el repique de plantines, seleccionando a los que están en estado de fosforito y eliminado aquellos que presentan raíces deformadas; se desinfecta las raíces por inmersión en una sustancia de *Trichoderma* spp. a una dosis de 10g L⁻¹,

seguidamente se procede a hacer un hoyo en el centro de la bolsa con el palo repicador. para luego colocar el plantín y con ayuda del repicador introducirlo en forma inclinada, haciendo una presión ligera hacia los lados (INIA, 2022).

Con respecto al riego y deshierbo se debe hacer solo cuándo la plántula lo requiere, además, al cumplirse el primer mes de repicado es necesario realizar el abonamiento vía drench: fermentar 1 kg de guano de isla + 200g de fosfato diamónico en 5 L de agua, por un periodo de 10 -15 días, utilizar esta solución en 15 L de agua y al segundo mes realizar el abonamiento con fosfato diamónico, a una dosis de 2 a 3g/bolsa (INIA, 2022).

Para realizar el control fitosanitario contra el ataque de enfermedades fungosas como la chupadera o pudrición de raíces, el INIA recomienda aplicar el **Consortio de Trichoderma sp** a dosis de 2 bolsas de 200gPM/200L de agua.

B. Instalación de plantones de café en campo definitivo

En la segunda etapa para la instalación de los plantines, es necesario seleccionar el terreno, se sugiere que sean **suelos francos, con un buen drenaje y contenido de materia orgánica**, la altitud recomendada para el cultivo de café es mayor de 1200 m.s.n.m. Seguidamente, es necesario considerar que si es un área nueva se realiza la preparación y marcación de terreno en los meses entre junio-septiembre, en cambio sí, el área es de renovación se realizará entre los meses agosto-noviembre. Asimismo, se realizará los trazos y estaqueado a curvas a nivel, con un distanciamiento entre: 2 x 1m o 2.5 x 0.80m para variedades de porte bajo y mediano, y si, las variedades son de porte alto el distanciamiento será de 2.5 x 1.5m o 3 x 1m para variedades de porte alto (INIA, 2022).

Para realizar el hoyado debe ser en una distancia de 0.30 x 0.30 x 0.30 m, siempre y cuando sea un monocultivo. En el abonamiento de fondo se debe de considerar los análisis de suelos, dependiendo de eso se incorpora 150g de compost + 100g de roca fosfórica por cada hoyo. Y si el pH es menor de 5.5 se agrega 100g de dolomita (INIA, 2022).

C. Plantación del cultivo principal y sombra

Los plantones están listos para el trasplante al campo definitivo cuando tengan 3 pares de hojas, es decir, de 2 a 3 meses de edad después del repique, seguidamente, se procede a la

plantación de cultivo, esto se debe realizar al inicio y durante el periodo de lluvias a fin de asegurar suficiente humedad en el suelo que permita el enraizamiento y desarrollo inicial. En el fondo del hoyo se agregará una capa del sustrato preparado, se procederá a agregar la plántula del café dentro del hoyo sin romper el pan de tierra, acomodando con las manos para luego completar el llenado del sustrato preparado hasta el nivel del suelo, pisando ligeramente para que no se formen vacíos de aire (INIA, 2022).

2.2.1.2 Manejo del cultivo de café

A. Manejo y control de malezas

En el primer año es recomendable instalar cultivos transitorios, con la finalidad de controlar las malezas de manera natural y así aprovechar las áreas libres. De igual modo, se puede utilizar aguas mieles, elaborados con el cerezo de café que luego de 4 o 5 días de fermentado se puede aplicar directamente a la maleza para erradicarla (INIA, 2022).

En cuanto al control de malezas de manera mecánica, se puede utilizar machete o desbrozadora (INIA, 2022).

B. Fertilización

Para una adecuada fertilización es necesario hacer un análisis de suelo, con el objetivo de determinar la suficiencia o deficiencia de los nutrientes del suelo, así como las condiciones adversas que pueden perjudicar a los cultivos (Molina, 2007). El pH adecuado para un suelo cafetero oscila entre 5.5 – 6.5, si el pH es menor de 5.5 se debe aplicar cal. Con respecto al abonamiento se debe realizar de acuerdo al periodo fenológico del café (INIA, 2022).

Tabla 5
Requerimiento de abono en gramos/planta.

Estadios	Cantidad de abono por planta			
	1° aplicación	2° aplicación	3° aplicación	4° aplicación
Año 1 Planta en crecimiento y desarrollo	100g de compost, 10g de guano de isla, 2.5g de sulfato potasio, 5g de fosfato diamónico. Aplicar a los 30 días después de la instalación.	20g de guano de isla, 10g de fosfato diamónico. Aplicar al cuarto mes después de la instalación.	30g de guano de isla, 10g de sulfato de potasio, 10g de fosfato diamónico, Aplicar al octavo mes después de la instalación.	30g de guano de isla, 10g de sulfato de potasio, 10g de fosfato diamónico. Aplicar al octavo mes después de la instalación.
Año 2 Planta en crecimiento y desarrollo	200g de compost, 40g de guano de isla, 16g de sulfato potasio, 30g de roca fosfórica, 6g de ulexita. Aplicar a los 16 meses después de la instalación.	200g de compost, 40g de guano de isla, 16g de sulfato de potasio. Aplicar a los 20 meses después de la instalación.	200g de compost, 40 g de guano de isla, 16 g de sulfato de potasio. Aplicar a los 24 meses después de la instalación.	---
Año 3 Planta en producción	200g de compost, 40g de guano de isla, 16g de sulfato potasio, 30g de magnocal, 10g de ulexita al inicio de la floración.	40g de guano de isla, 16g de sulfato de potasio, 6g de ulexita al inicio del llenado y cuajado de grano.	40g de guano de isla, 16g de sulfato de potasio en la etapa de maduración del grano.	---

Fuente: Elaboración MIDAGRI VRAEM

C. Poda

Según Colonia (2012), existen tres tipos de poda en el cultivo de café, cada uno tiene un objetivo diferente y procedimiento tiene detalles específicos:

- **Poda de formación:** como su nombre lo expresa tiene como objetivo dar forma a la planta, y así, esta pueda tener un mejor aprovechamiento de luz y espacios.
- **Poda de producción:** Esta poda tiene como propósito regular la parte productiva del cultivo, para ello, se tiene que considerar el hábito de crecimiento, teniendo en cuenta que existe variedades porte bajo y otras de porte alto, asimismo, se debe considerar el hábito de fructificación, ya que, nudo que ya produjo no vuelve a producir.
- **Poda de renovación:** consiste en retirar la estructura envejecida de la planta y promover una ramificación nueva, esto permitirá que las plantas rejuvenecidas tengan un mayor follaje y mayor cantidad de puntos fruteros. El corte se debe de realizar en bisel a una altura de 20 a 30cm, dependiendo de la variedad y altitud.

D. Manejo integrado de plagas y enfermedades del café

Según Colonia (2012), el MIPE está enfocado en el control de plagas y enfermedades de forma integrada y se efectúa de la manera siguiente:

- **Control biológico:** aplicación de *Beauveria bassiana* para el control de la broca de café (*Hypothenemus hampei*) (Colonia, 2012).
- **Control cultural:** la poda de ventilación para el control de ojo de pollo (*Mycena citricolor*).
- **Control mecánico:** el recojo de frutos caídos para control de *Hypothenemus hampei*.
- **Control etológico:** trampas caseras.
- **Control químico:** En casos extremos ocurre la aplicación de oxiclورو de cobre para el control del arañero.

E. Principales plagas y enfermedades del café

Según Benavides *et al* (2013) y Colonia (2012), las principales plagas y enfermedades que afectan al cultivo de café son las siguientes:

- **Broca de café (*Hypothenemus hampei*):** ocasionan caídas de frutos y pérdida de calidad de la misma.
- **Minador del café (*Perileucoptera coffeella*):** consume la parte interna de la hoja y pueden causar defoliación. Disminuye la calidad del grano y el rendimiento.
- **Pie negro:** Ocasiona la pudrición de raíz y la muerte lenta de la planta.

- **Ojo de gallo (*Mycena citricolor*):** Produce daños en los frutos y sobre todo, en las hojas. Ocasiona defoliación.
- **Roya del café (*Hemileia vastatrix*):** Manchas redondeadas de color amarillo naranja, que al tocarlas desprenden un polvo color naranja. Causan defoliación y muerte de la planta.
- **Nemátodo de café (*Meloidogyne sp*):** Forma agallas en las raíces, causando pérdida de vigor y muerte regresiva de la planta.
- **Arañero (*Pellicularia koleroga*):** Son unos filamentos que se tornan de color marrón sobre los frutos, tallos, ramas y hojas. Ocasiona defoliación.

2.2.1.3 Cosecha y post cosecha

Se debe hacer una cosecha selectiva, en la cual, se recoge los frutos maduros en una canasta para evitar daños, para luego guardarlos bajo de sombra, se debe evitar mezclar los frutos caídos en el suelo con los frutos que se recolecta de la, planta (INIA 2022). Luego de la recolección del cerezo, se procede al despulpado, de esto se encarga una máquina denominada despulpadora, se debe considerar que la separación de la pulpa del grano se hará a más tardar seis horas después de la cosecha (Cuya, 2013). Seguidamente, se procede a la fermentación, que viene a ser a un proceso bioquímico en el que el mucilago se desprende del pergamino (INIA 2022). Para determinar el momento de lavado se frota un puñado de granos de café, si el grano se siente áspero, con un sonido de piedrecitas y el pergamino está limpio, se inicia el lavado; teniendo en cuenta que un buen lavado garantiza la calidad del producto, se da una primera lavada y deja remojando con agua limpia; el lavado se puede realizar en pozas, canales de correteo o lavadoras mecánicas (Cuya, 2013). El secado tiene la finalidad de disminuir la humedad del grano, para que luego este sea almacenado sin sufrir ningún daño o adquirir mal olor o sabor (Cuya, 2013). Finalmente, el almacenado se debe hacer en un ambiente seco, ventilado, sin olores y sobre todo seguro; los sacos se apilarán sobre tarimas a una altura de 20 cm para favorecer la aireación (INIA 2022).

2.2.2. Manejo del cultivo de piña (*Ananas comosus*)

2.2.2.1. Establecimiento del cultivo

A. Propagación

La propagación de la piña es de modo vegetativo, para esto se utiliza 4 tipos de hijuelos que son: ¹⁷ hijuelos de la base de la planta que deben de tener entre 16-18 meses, brote del tallo de 18-20 meses, el bulbillo de 20-22 meses o la corona que debe de tener de 22-24 meses. Considerando que el crecimiento de cada uno de ellos es diferente, estos no se pueden mezclar. Cada hijuelo debe estar desinfectados y con un peso de 200 a 500 g (Vargas, 2009).

B. Establecimiento de la plantación

El terreno debe estar arado a una profundidad de 30- 40 cm, con camellones o camas de alto relieve, con la finalidad, de que, las raíces puedan aprovechar el agua y nutrientes. Los sistemas de plantación más usados son de líneas dobles o plantación en tres bolillos; se recomienda que la densidad de siembra en líneas dobles sea 0,30 m entre planta y 0,40 m entre surcos y en las calles de 1,20 m. (Vargas, 2009); aunque esto depende de la caracterización del terreno (Cristancho *et al*, 1991).

La plantación se da mayormente a inicio de temporada de lluvias, aunque ⁵⁴ se puede sembrar en cualquier época del año, dependiendo de la humedad, disponibilidad de hijuelos o cuando se desee cosechar (Vargas, 2009). Para la preparación de hijuelos se considera su calidad, además, los hijuelos deben separarse de acuerdo a su origen, y por nada se pueden mezclar, se deja para su cicatrización Cada hijuelo debe estar desinfectados y con un peso de 200 a 500 g (Vargas, 2009). Para poder sembrar los hijuelos se debe cortar un poco la parte aérea y destapar las yemas radicales latentes ³⁶ con la finalidad de que entren en actividad (Cristancho *et al*, 1991). La siembra se realiza de forma manual, donde los hijuelos deben ubicarse de manera vertical, en los hoyos ya preparados anteriormente (Vargas, 2009).

2.2.2.2. Manejo de cultivo

A. Manejo y control de malezas

La invasión de malezas limita el rendimiento de la producción, ya que, estas compiten con la planta por los nutrientes, la luz, aire, entre otros. Los productores utilizan el azadón y la pala para controlar, pero esto afecta al desarrollo de la planta (Cristancho *et al*, 1991). También se puede usar herbicidas de 3 a 4 veces por año (Vargas, 2009).

B. Fertilización

Para la fertilización se aplicará por planta una dosis de (Vargas, 2009):

- 23 g de urea
- 4g de superfosfato triple de calcio
- 10 g de cloruro de potasio
- 5 g de dolomita
- 7g de sulfato de magnesio

El fósforo y la dolomita se aplica en el momento de plantación o preparación del suelo. El nitrógeno y potasio se fraccionará de manera equitativa en cuatro partes, para luego ser aplicado en el segundo, cuarto, sexto y octavo mes de plantado (Vargas, 2009).

La aplicación de los fertilizantes puede ser de dos formas: en las últimas hojas basales de la planta y en hoyos de 5 cm de profundidad en ambos lados de la planta (Vargas, 2009).

C. Técnica de inducción floral (TIF)

La inducción floral se realiza cuando la planta tiene entre 30, 40 o 50 hojas funcionales denominadas hojas D, es decir, cuándo la planta está entre los 2-10 meses después de la siembra (FAO, 2005). Esta técnica permite programar la cosecha, se sugiere utilizar una saturación de acetileno y como fuente al carburo de calcio (3 g de carburo por litro de agua), se aplicará de 40 a 50 ml de la solución al cogollo de la planta, se recomienda que la aplicación se haga en la madrugada (4:00 - 6:00 am) o al atardecer (a partir de las 4:00 pm), repetidas en dos oportunidades a intervalos de 2 a 3 días (Vargas, 2009).

D. Plagas y enfermedades

Según Vargas (2009), las principales plagas y enfermedades que afectan al cultivo de la piña son las siguientes:

- **Cochinilla (*Dysmicoccus brevipes*):** se alimentan de la sabia de raíces, tallos y frutos y retardan el crecimiento y provocan una pigmentación amarillenta en las plantas. Transmiten el virus de marchitez “Wilt”

- **Tecla (*Thecla basileis*):** es un lepidóptero que perfora el fruto formando túneles en la pulpa, con el cual produce gomosis de color ámbar, en la parte externa de la fruta. Se pierde la calidad interna, así como la apariencia externa. Al salir la larva de la pulpa, deja un orificio que hace que el fruto sea susceptible a hongos y bacterias.
- **Manchas de la fruta (negra, húmeda y galerías):** Causada por los hongos *Penicillium funiculosum*, *Fusarium oxisporum* y *Thielaviopsis paradoxa*.

2.2.2.3. Cosecha y post cosecha

Según Vargas (2009), la cosecha es selectiva y de manera manual, la recolección del fruto depende del destino. Si se desea enviar piña al mercado nacional, la piña deberá ser pintona, en cambio, si es para mercado regional o local se hará cuando el fruto este recién maduro. La fruta es cosechada con una porción del pedúnculo y su corona. El rendimiento promedio es de 20 t ha⁻¹.

2.2.3. Manejo del cultivo de kion (*Zingiber officinale*)

2.2.3.1. Establecimiento del cultivo

El kion o jengibre es un rizoma que se emplea mucho en la gastronomía, se caracteriza por tener un sabor picante y aroma frutal, además de tener muchas bondades medicinales. Es recomendable cultivar al kion en zonas con climas cálidos y húmedos, además, el suelo debe contener una buena cantidad de materia orgánica y un buen drenaje (Auras *et al*, 2020)

A. Propagación

El kion se propaga de forma vegetativa de manera asexual, es decir, a través de brotes de rizomas; la calidad y tamaño del brote son factores importantes para el rendimiento del cultivo. Los brotes para semilla deben ser de 2,5- 5 cm de largo y con un peso de 20-30 g, además, con dos o tres yemas y una maduración de 9-10 meses (Salazar, 2022).

Los rizomas se deben almacenar de 4 a 5 días, para que cicatrice y seca la superficie cortada, el lugar donde será almacenado debe ser seco, con la finalidad de, evitar la contaminación de hongos. Se debe desinfectar con fungicidas e insecticidas para prevenir y curarlas plagas y enfermedades (AGEXPORT, 2021).

B. Establecimiento de los rizomas

Se debe arar hasta 40 cm de profundidad con el objetivo, de que, el terreno tenga una buena aireación. Una vez ya preparado el terreno se procede a la delimitación y trazado, mayormente se siembra a una distancia de 1,2 m entre surco por 0,4 m entre planta (Salazar, 2022). Según Vélez para poder realizar la siembra el terreno primeramente debió ser desinfectado y fertilizado (Vélez, 2019). En el momento de la siembra el suelo debe estar completamente húmedo y podrá sembrar los rizomas a una profundidad de 6 a 8 cm (AGEXPORT, 2021).

2.2.3.2. Manejo de cultivo

A. Manejo y control de malezas

El control de malezas se llevará a cabo de manera manual, aunque también puede ser química. Es necesario hacer entre 2-4 deshierbos en la etapa de crecimiento ya luego se puede hacer cada 2 meses dependiendo de la densidad de malezas (Salazar, 2022).

B. Fertilización

Se menciona que el cultivo de kion empobrece nutricionalmente el suelo, por ello, es necesario agregar materia orgánica, es recomendable agregar 2Kg de materia orgánica por planta (Salazar, 2022).

Al momento de sembrar se debe hacer la primera aplicación 184 kg ha⁻¹ de 10-30-10, a los 45 días se debe aplicar 138 kg ha⁻¹ de urea, la a los 90 días nuevamente se aplica materia orgánica 184 kg ha⁻¹ de 18-5-15-6-2, a los 135 días se aplica de 138 kg de urea y la última aplicación 184 kg ha⁻¹ de 15-3-31 (Vélez, 2019).

C. Aporque

El aporque es necesario para reducir la quemadura de los nuevos brotes, si se está cultivando en camellones se hacen a una altura de 15 cm aproximadamente, asimismo, se debe realizar al menos 4 aporcados de, dos meses, cinco y medio, seis y medio o siete meses (Vélez, 2019).

D. Principales plagas y enfermedades

- **Gusano barrenador:** Es un gusano de color verde oscuro que ocasiona daño en el tallo y la torna de color amarillo (AGEXPORT, 2021).

- **Nematodos (*Meloidogyne sp*):** Son plagas microscópicas, que afectan principalmente en las raíces. Ocasiona nudos en las raíces. Facilita la entrada de hongos y otras enfermedades (AGEXPORT, 2021).
- **Marchitamiento bacterial (*Pseudomonas solanacearum*):** Es la principal enfermedad en el kion, se debe de tener cuidado con las limpias para no esparcir la enfermedad. Amarillamiento y marchites de las hojas, convirtiéndose en un follaje de color café en tres o cuatro días y se seca. Sin embargo, la planta puede marchitarse tan rápidamente que no hay tiempo para la decoloración. Los rizomas tendrán una apariencia empapada de agua o tendrán áreas empapadas de agua y exudado bacteriano (AGEXPORT, 2021).

2.2.3.3. Cosecha y post cosecha

Cuando la parte aérea ya haya secado se procede a la recolección de rizomas, esto está listo a partir del séptimo u octavo mes aproximadamente. Los rizomas den tener un color amarillo verdoso en su interior y amarillo pálido en la parte exterior, asimismo se r cosecha antes de que e se tornen fibrosos y duros. Luego se determina el destino comercial, ya sea nacional, regional o local (Vélez, 2019).

CAPITULO III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1. Conclusiones

Las conclusiones de este resumen ejecutivo están referidas a dos cuestiones centrales: el problema principal de la empresa y la labor desarrollada en la Institución.

- A. El problema de la morosidad ha sido atendido eficazmente por la Financiera QAPAQ, mediante la adopción de medidas de orden organizativo, de políticas y de acciones operativas y a través de visitas y capacitación contantes para el desarrollo adecuado del cultivo agrícola.
- B. El rol que me correspondió desarrollar en estos 10 años dedicados a la Financiera QAPAQ me ha permitido avanzar dentro de la Estructura organizacional convenientemente en lo personal y en lo profesional. Así, actualmente soy analista de créditos Agrícola Senior I.

3.2. Recomendaciones

Habiéndose logrado identificar dificultades para desempeñar el puesto como la mora de la cartera de crédito; esto es uno de los factores que tienen que ver con el analista mismo, es recomendable tomar en cuenta estos aspectos a fin de revertir aquellos que están induciendo a elevar la mora. Es por ello, que se sugiere que el área de recursos humanos, diseñe una mejor política de incentivos, que repercuta en mejorar remuneraciones, crear condiciones para elevar las capacidades de su recurso humano y crear incentivos que involucre a la carga familiar. Esto puede realizarse mediante la creación adicional de diversos bonos orientados a elevar estos indicadores, de modo que, como lo señala la conclusión disminuya la morosidad de la cartera. Además, dichos incentivos van a generar la retención de personal calificado o disminuir la alta rotación en el cargo, la pérdida de clientes y el endose o cartera heredada a otros analistas.

La recomendación en general a las entidades microfinancieras es mejorar su base de datos referido a su recurso humano y en especial del analista de créditos agrario, ya que de ellos dependen las colocaciones y la reputación de la organización. Con esa información las políticas del personal de reclutamiento, selección y capacitación deberán cambiar; como

también la política de colocaciones como es la exigencia de metas mensuales, saldos de caja, bonos y cartera heredada.

Otra de la dificultad es la accesibilidad las zonas agrícolas ya que muchas de estas fincas se ubican a grandes distancias de la ciudad, con largas horas de recorrido en moviidades proporcionadas por la entidad que muchas veces por su uso no se encontraban en buen estado ocasionando retraso del tiempo de llegada, generando dificultad para realizar las visitas programadas por días además el acceso era por vía sin asfaltar y muchas veces el factor climático no permitía la llegada a destino. En respuesta a esta dificultad se propone mejorar los vehículos motorizados atreves de revisiones técnicas constantes y adquirir vehículos adecuados para los tramos o días que presenten estas dificultades.

CAPITULO IV. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AGEXPORT AGRÍCOLA (2021). *Jengibre, Zingiber officinale*. Recuperado de <https://www.export.com.gt/documentos/guia-de-cultivos/guia-de-cultivo-de-jengibre.pdf>
- Auras, E., Stevenson, J., Mango, A., & Imbrogmp, L. (2020). *Jengibre*. Recuperado de <https://agro.misiones.gov.ar/wp-content/uploads/2021/01/Documento-N%C2%B0-2-Jengibre.pdf>
- Benavides, P., Gil, Z., Constantino, L., Villegas, C., & Giraldo, M. (2013). *Plagas del café: broca, minador, cochinillas harinosas, arañita roja y monaloniön*. Recuperado de https://biblioteca.cenicafe.org/bitstream/10778/4340/1/cenbook-0026_24.pdf
- Benito, J. (2014). *Manejo integrado de plagas en plantaciones de Café*. Recuperado de https://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/20.500.12955/858/3/Sullca-Manejo_plagas_en_plantaciones_de_caf%C3%A9.pdf
- Colonia, L. (2012). *Asistencia técnica dirigida en manejo integrado de plagas y enfermedades poda y fertilización de café*. Recuperado de <https://www.agrobanco.com.pe/data/uploads/ctecnica/011-h-cafe.pdf>
- Colonia, L. (2012). *Manejo integrado de plagas en el cultivo de café*. Recuperado de <https://www.agrobanco.com.pe/data/uploads/ctecnica/011-k-cafe.pdf>
- Cristancho, V., Buitrago, A., & Corredor, L. (1991). *Cultivo de piña*. Recuperado de https://repositorio.sena.edu.co/bitstream/handle/11404/5505/cultivo_de_pi%C3%B1a.PDF?sequence=1&isAllowed=y
- Cuya, E. (2013). *Asistencia técnica dirigida en cosecha y poscosecha en el cultivo de café*. Recuperado de <https://www.agrobanco.com.pe/data/uploads/ctecnica/011-r-cafe.pdf>
- Daft, R. (2016). *Teoría y diseño organizacional* (Undécima ed.). México, D.F., México: CENGAGE Learning.

Eneque, M., & Rufasto, A. (2014). *Pecados capitales de un evaluador de créditos*. Chiclayo, Lambayeque, Perú.

FAO (2005). *Técnica de inducción floral en el cultivo de la piña (Ananas comosus)*. Recuperado de <https://www.fao.org/3/CA3256ES/ca3256es.pdf>

Gómez, G. (2010). Cultivo y beneficio del café. *Revista de Geografía Agrícola*, (45), 103-193. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/757/75726134008.pdf>

Instituto Nacional de Innovación Agraria – INIA. (2022). *Manual del cultivo de café en el Vraem*. Recuperado de <https://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/20.500.12955/1625/1/Manual%20del%20cultivo%20de%20caf%C3%A9%20en%20el%20VRAEM.pdf>

Macho, I., & Pérez, D. (1994). *Introducción a la economía de la información*. Barcelona, España: Editorial Ariel S.A.

Martín, J. (2011). *Finanzas internacionales*. España: Paraninfo

Méndez, J. (2011). *La economía en la empresa*. México, D. F., México: Mc Graw Hill.

Molina, E. (2007). *Análisis de suelos y su interpretación*. Recuperado de <http://www.infoagro.go.cr/Inforegiones/RegionCentralOriental/Documents/Suelos/SUELOS-AMINOGROWanaliseinterpretacion.pdf>

Monge, M. (2018). *Guía para la identificación de las principales plagas y enfermedades en el cultivo de piña*. Recuperado de https://cica.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/2020/11/Manual-de-plagas-Pi%C3%B1a-CICA-08-10-20191_compressed.pdf

Montañez, A., Arias, J., Ayala, W., Carrera, R., Dávila, J., Danini, J., Huacce, R., Hermoza, Y., Ruiz, F., Flores, M., & Altamirano, M. (2022). *Manual del cultivo de café en el VRAEM*. Recuperado de <https://repositorio.midagri.gob.pe/bitstream/20.500.13036/1208/1/Manual%20del%20cultivo%20de%20caf%C3%A9%20en%20el%20VRAEM%20%281%29.pdf>

QAPAC (2022). *Página principal de la plataforma virtual de financiera Qapaq*. Recuperado de: <https://www.qapaq.pe/conocenos/>

²⁷
Rivillas, C., Serna, C., & Gaitan, A. (2011). *La roya del café en Colombia: Impacto manejo y costos del control*. Recuperado de <https://biblioteca.cenicafe.org/bitstream/10778/594/1/036.pdf>

³¹
Salazar, J. (2022). *Manejo Agronómico del cultivo de Jengibre (Zingiber officinale) y sus procesos agroindustriales* (tesis de pregrado). Recuperado de <http://190.15.129.146/bitstream/handle/49000/11340/E-UTB-FACIAG-ING%20AGRON-000376.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Varela, R. (2013). *Administración de la compensación*. Sueldo, salarios y compensaciones (Segunda ed.). México, México: Pearson.

¹⁷
Vargas, C. (2009). *Manejo técnico del cultivo de piña*. Recuperado de https://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/20.500.12955/180/1/Manejo_tecnico_pina_2009.pdf

⁷
Veléz, N. (2019). Efecto de la aplicación de abonos orgánicos en el comportamiento agronómico y rendimiento del cultivo de jengibre (Zingiber officinale) sembrado en el Cantón Quevedo (tesis de pregrado). Recuperado de <https://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/3835/1/T-UTEQ-0183.pdf>

Zapata, L. (2017). *La Calidad de cartera del Analista de Créditos de las Entidades Microfinancieras de la Región Lambayeque*. (Tesis). Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque.

ANEXO



Figura 2. Asistencia técnica en vivero de café en la zona de Villa el Sol.



Figura 3. El agricultor utilizó el crédito agrario para la instalación de nuevas plantaciones decafé.



Figura 4. En la imagen se muestra al analista agrario revisando las plantaciones de café.



Figura 5. Con las capacitaciones INSITU se pueden garantizar un aumento en la producción y así asegurar el retorno del crédito adquirido.



Figura 6. Con las capacitaciones INSITU se puede atraer más clientes, ya ellos serán testigos del trabajo de asesoramiento brindado y sus resultados.



Figura 7. Los nuevos clientes podrán acceder créditos agrarios para mejorar sus cafetales adicionalmente ser partícipe de las capacitaciones del técnico especialista en la producción de café.



Figura 8. La elaboración del plan de trabajo se realizará de acuerdo a las necesidades del campo de cultivo del productor.



Figura 9. El plan de trabajo se elabora conjuntamente con el agricultor.



Figura 10. En el cultivo de kion es, recomendable como técnico verificar contantemente la producción.



Figura 11. Las capacitaciones con apoyo de otros profesionales especialista en los cultivos pueden fortalecer los conocimientos de los productores.



Figura 12. Cliente productor del cultivo de piña con su primera producción con el apoyo de financiera QAPAQ.



Figura 13. El analista de créditos realizando las coordinaciones para el desembolso.



Figura 14. Las visitas contantes van a garantizar una buena producción.



Figura 15. El analista del crédito agrario realizando la supervisión de campo.

EVALUACIÓN DE CRÉDITOS AGRICOLAS EN LA REGIÓN DE SELVA BAJA

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

8%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	elanalista.com Fuente de Internet	3%
2	portaldeempleo.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.une.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Universidad San Francisco de Quito Trabajo del estudiante	1%
8	www.agrobanco.com.pe Fuente de Internet	<1%

9	Submitted to Universidad Autónoma de Bucaramanga, UNAB Trabajo del estudiante	<1 %
10	repositorio.esan.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
11	repositorio.una.edu.ni Fuente de Internet	<1 %
12	dspace.utb.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
13	www.export.com.gt Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad Nacional Agraria de Nicaragua Trabajo del estudiante	<1 %
15	repositorio.ujcm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
16	frasesparacumpleanos.com Fuente de Internet	<1 %
17	repositorio.unap.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	teca.fao.org Fuente de Internet	<1 %
19	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %

20	dspace.ucuenca.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
21	cenicafe.metarevistas.org Fuente de Internet	<1 %
22	www.cucea.udg.mx Fuente de Internet	<1 %
23	nestle-nespresso.com Fuente de Internet	<1 %
24	repositorio.unicach.mx Fuente de Internet	<1 %
25	www.dspace.uce.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
26	ciencia.lasalle.edu.co Fuente de Internet	<1 %
27	mail.polodelconocimiento.com Fuente de Internet	<1 %
28	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
29	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	<1 %
30	Submitted to Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrion Trabajo del estudiante	<1 %

31	Submitted to Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga Trabajo del estudiante	<1 %
32	www.fce.unal.edu.co Fuente de Internet	<1 %
33	www.yumpu.com Fuente de Internet	<1 %
34	Submitted to Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo Trabajo del estudiante	<1 %
35	mafirma.pe Fuente de Internet	<1 %
36	repositorio.espam.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
37	repositorio.ucsg.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
38	repository.unad.edu.co Fuente de Internet	<1 %
39	www.goconqr.com Fuente de Internet	<1 %
40	www.senasa.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
41	amazonas.rds.org.co Fuente de Internet	<1 %

42	Submitted to UNIV DE LAS AMERICAS Trabajo del estudiante	<1 %
43	dspace.unl.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
44	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
45	epdf.pub Fuente de Internet	<1 %
46	es.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
47	Submitted to unbosque Trabajo del estudiante	<1 %
48	www.monagasenlinea.com Fuente de Internet	<1 %
49	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	<1 %
50	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
51	repositorio.utn.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
52	www.ifad.org Fuente de Internet	<1 %
53	www.marxist.com	

Fuente de Internet

<1 %

54

issuu.com

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 10 words

Excluir bibliografía

Apagado