

# EDUCACIÓN FINANCIERA PARA LA MAPE

Programa con enfoque de género desarrollado para la minería artesanal y de pequeña escala (MAPE) de oro en Perú

## **Educación financiera para la MAPE**

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo / Ministerio del Ambiente

Esta es una obra colectiva.

### **Supervisión general:**

proyecto planetGOLD Perú (MINAM-PNUD)

### **Desarrollo de contenido:**

Marcos Alegre Chang - Grupo GEA

Maricé Salvador Alejos - Grupo GEA

Johnny Velásquez Zárata - Grupo GEA

### **Revisión técnica:**

Andrea Ravines Hermoza - PNUD / planetGOLD Perú

Franco Arista Rivera - PNUD / planetGOLD Perú

Dallas Noelia Gonzales Malca - DCCSQ (MINAM)

Francisco García Aragón - DGCA (MINAM)

### **Desarrollo editorial:**

Coordinación editorial: Janeth Lazarte - PNUD

Diseño gráfico y editorial: La Burbuja

Revisión editorial: Janeth Villegas, Alicia Chang - MINAM

Fotos: Janeth Lazarte, Heidi Haeberle - planetGOLD Perú / PNUD Perú / GEF / MINAM

Editado por:

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Av. Jorge Chávez 275. Miraflores

Lima-Perú

Publicación electrónica: 1a. edición - julio 2024

La información de esta publicación puede ser reproducida de forma parcial en cualquier medio, citando la fuente.

Este documento ha sido elaborado y publicado en el marco de la iniciativa global planetGOLD, financiada por el Fondo Mundial para el Medio Ambiente (GEF) y liderada por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA). En el Perú, el proyecto planetGOLD Perú es ejecutado por el Ministerio del Ambiente (MINAM), en alianza con el Ministerio de Energía y Minas (MINEM), y con la asistencia técnica del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Para mayor información visita [www.planetgold.org/es/peru](http://www.planetgold.org/es/peru)

# Índice de Contenido

Índice de tablas	4
Índice de gráficos	4
Índice de figuras	4
Lista de acrónimos	5
Resumen ejecutivo	6
Presentación	8
Módulo 1. Comprendiendo el mundo de las finanzas	9
1. Objetivos	10
2. Metodología	10
3. Materiales	10
4. Contenido temático	11
Módulo 2. Buenas prácticas financieras para la MAPE	18
1. Objetivos	19
2. Metodología	19
3. Materiales	19
4. Contenido temático	20
Módulo 3. Finanzas de mi negocio	36
1. Objetivos	37
2. Metodología	37
3. Materiales	37
4. Contenido temático	37
Módulo 4. Acceso a productos financieros para la MAPE	40
1. Objetivos	41
2. Metodología	41
3. Materiales	41
4. Contenido temático	42
Recomendaciones	48

## Índice de tablas

<b>Tabla 1.</b> Créditos y depósitos por tipo de empresa del sistema financiero (información a mayo 2022).	13
<b>Tabla 2.</b> Plantilla de presupuesto.	26
<b>Tabla 3.</b> Esquema de amortización de cuotas.	33
<b>Tabla 4.</b> Ejercicio.	35
<b>Tabla 5.</b> Diferencias entre ingresos y gastos.	38
<b>Tabla 6.</b> Estratificación de la MAPE según normativa peruana.	42
<b>Tabla 7.</b> Clasificación de la MAPE según su desarrollo empresarial.	42
<b>Tabla 8.</b> Montos y plazos máximos referenciales para el financiamiento de compras.	43
<b>Tabla 9.</b> Montos y plazos máximos referenciales para el financiamiento de inversión o activo fijo.	44
<b>Tabla 10.</b> Lista de equipos menores con potencial a ser financiados como activo fijo.	44
<b>Tabla 11.</b> Lista de maquinarias con potencial a ser financiadas como activo fijo.	45
<b>Tabla 12.</b> Montos y plazos máximos referenciales para el financiamiento de consumo para empleados formales de la OMAPE.	45

## Índice de gráficos

<b>Gráfico 1.</b> Participación (%) de créditos en el sistema financiero.	13
<b>Gráfico 2.</b> Participación (%) de depósitos en el sistema financiero.	13
<b>Gráfico 3.</b> Tipos de servicios financieros.	14
<b>Gráfico 4.</b> Evolución de las tasas de interés promedio de todas las empresas del sistema financiero	16
<b>Gráfico 5.</b> Tasas de interés promedio de las cajas municipales	16
<b>Gráfico 6.</b> Tipos de calificación crediticia en función a los días de atraso de pago	17
<b>Gráfico 7.</b> Mapa de procesos del macroproceso gestión de créditos para la MAPE	46
<b>Gráfico 8.</b> Estructura de excel de evaluación de créditos MAPE	47

## Índice de figuras

<b>Figura 1.</b> Sistema financiero e intermediación financiera	12
-----------------------------------------------------------------	----

## Lista de acrónimos

Agrobanco: Banco Agropecuario

BCRP: Banco Central de Reserva del Perú

CCI : Código de cuenta interbancario

CMAC: Cajas municipales de ahorro y crédito

CRAC: Cajas rurales de ahorro y crédito

CTS: Compensación por tiempo de servicio

DxP: Descuento por planilla

EDPYME: Entidad de desarrollo para la pequeña y microempresa

FSD: Fondo de seguro de depósito

GEF: Fondo Mundial para el Medio Ambiente (en español)

MAPE: Minería artesanal y de pequeña escala

MINAM: Ministerio del Ambiente

MINEM: Ministerio de Energía y Minas

MN: Moneda nacional

Mype: Micro y pequeña empresa

OMAPE: Organizaciones mineras artesanales y de pequeña escala

ONG: Organización no gubernamental

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

PNUMA: Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente

RUC: Registro único de contribuyentes

SBS: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

TAMN: Tasa de interés activa en moneda nacional

TCEA: Tasa de costo efectivo anual

TEA: Tasa efectiva anual

TIPMN: Tasa de interés promedio de mercado en moneda nacional

TM: Toneladas métricas

TREA: Tasa de rendimiento efectiva anual

## Resumen ejecutivo

La minería artesanal y de pequeña escala (MAPE) de oro en el Perú es realizada principalmente por personas naturales con negocio, además de personas jurídicas; en ambos casos el sector evidencia una limitada inversión de capital y acceso a tecnologías limpias. Dentro de este modelo de negocio los mineros y las mineras interactúan con otros actores tales como acopiadores, proveedores de tecnologías, compradores de mineral, plantas de beneficio, seleccionadoras de mineral, entidades financieras, entre otros; quienes participan como proveedores de materia prima, insumos, tecnología o capital.

El desarrollo del modelo de negocio de la MAPE se ve afectado por diversos factores como la baja productividad, baja rentabilidad o el consumo desmedido de mercurio. El sector también presenta un acceso limitado a servicios del sistema financiero a causa de la poca participación de los mineros y mineras en el sistema financiero o las barreras y los prejuicios que tiene el sistema financiero sobre esta actividad. Esta situación en el Perú ha limitado el desarrollo de productos financieros idóneos para la MAPE como negocio, los cuales de existir contribuirían al crecimiento económico, social y tecnológico del sector.

Ante esta situación, el proyecto planetGOLD Perú - Gestión Integrada del Mercurio en la Minería de Oro Artesanal y de Pequeña Escala en el Perú - ha diseñado los productos CREDIMAPE, a través de los cuales será posible evaluar y aprobar los primeros créditos diseñados específicamente para el sector minero artesanal y de pequeña escala en el Perú. Los productos CREDIMAPE serán ofertados por las instituciones financieras, para lo cual el sector necesita fortalecer sus capacidades en el manejo de sus finanzas.

Los mineros y mineras de la MAPE poseen nociones básicas sobre educación financiera, adquiridas empíricamente a lo largo del desarrollo de la actividad, sin embargo, desconocen la importancia de esta. El bajo nivel de bancarización y altos índices de informalidad en el sector son evidenciadas en la publicación "Estudio de la oferta y demanda de mecanismos financieros del sector de la minería artesanal y de pequeña escala en el Perú" (PNUD-MINAM, 2021). El documento señala que el 91% de mineros trabaja como persona natural, 55% posee un RUC activo, 87% no bancariza sus ventas (las realiza en efectivo) y solo 41% emite algún tipo de comprobante de pago.

A razón de ello, resulta necesario para la MAPE fortalecer habilidades y ampliar conocimientos sobre el manejo de sus finanzas, comprender en qué consiste la educación financiera y saber cómo realizar una gestión saludable del dinero, y de ese modo tomar decisiones financieras adecuadas para su negocio y vida personal.

El documento "Educación Financiera para la MAPE" presenta un programa de educación financiera con enfoque de género desarrollado para la minería artesanal y en pequeña escala de oro en Perú. El contenido ha sido desarrollado y validado mediante un trabajo en campo con mineros y mineras de Puno, Piura y Arequipa.

Finalmente, el desarrollo del programa ha permitido evidenciar lo importante que es para la MAPE educarse en finanzas para tomar buenas decisiones al momento de buscar financiamiento, así como generar hábitos para una buena salud financiera y relaciones de confianza con las entidades financieras. El programa busca no solo llegar a las gerencias de las empresas mineras de la MAPE, sino también a los trabajadores, dado que los productos CREDIMAPE (créditos para la MAPE) están enfocados a ambos tipos de público objetivo.

El programa se desarrolla en 4 módulos con temáticas escalonadas:

Módulo 1. Comprendiendo el mundo de las finanzas

Módulo 2. Buenas prácticas financieras para la MAPE

Módulo 3. Finanzas de mi negocio

Módulo 4. Acceso a productos financieros para la MAPE

En los módulos 1 y 2 se presentan conceptos generales sobre inclusión financiera, el sistema financiero, el valor del dinero en el tiempo (tasas de interés), el endeudamiento y herramientas para lograr una salud financiera. En el módulo 3 se presentan herramientas para el control de las finanzas en los negocios; mientras que el módulo 4 expone sobre productos financieros diseñados para la MAPE y los requisitos para acceder a estos, los cuales estarán sujetos a las políticas internas de las entidades financieras.

En la sección materiales, cada módulo presenta diapositivas y materiales de apoyo elaborados para asegurar una mejor comprensión. Los ejercicios presentes en este documento se han adaptado según las características de la actividad minera en las regiones de intervención, práctica que se recomienda mantener en otras presentaciones.

## Presentación

El proyecto planetGOLD Perú – Gestión Integrada del Mercurio en la Minería Artesanal y Pequeña Minería de Oro en el Perú es ejecutado por el Ministerio del Ambiente (MINAM) en alianza con el Ministerio de Energía y Minas (MINEM) y con la asistencia técnica del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Forma parte de una iniciativa global financiada por el Fondo Mundial para el Medio Ambiente (GEF por sus siglas en inglés) liderada en su primera fase por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) e involucra a 23 países firmantes del Convenio de Minamata sobre el Mercurio.

La iniciativa busca reducir, evitar y eliminar el uso de mercurio en la minería artesanal y de pequeña escala (MAPE) de oro mediante el fortalecimiento de las instituciones y el marco normativo de la MAPE; la promoción de arreglos financieros para la adquisición de tecnologías alternativas sin mercurio; la asistencia técnica y el apoyo a la formalización para el acceso a mercados responsables; y la concientización sobre el uso del mercurio y difusión de las mejores prácticas.

En ese marco, el PNUD firmó un acuerdo de subvención con el Grupo GEA, para el “Desarrollo e implementación del Plan de Acceso Financiero para la Minería Artesanal y de Pequeña Escala del Perú”. Dicho acuerdo tenía como objetivo diseñar, implementar y evaluar pilotos de instrumentos de inclusión financiera dirigidos a organizaciones MAPE que les permitan tener perfiles crediticios idóneos para su incorporación a la economía formal y puedan operar con buenos estándares productivos, laborales y ambientales (sin uso de mercurio). Como parte de este acuerdo se desarrollaron cuatro productos financieros bajo el nombre “CREDIMAPE”, un Programa de Educación Financiera dirigido a los/as mineros/as y las seleccionadoras de mineral, además de un Programa de Entrenamiento en Evaluación de Modelos de Negocio MAPE dirigido a funcionarios de las instituciones financieras.

Este documento describe los 4 módulos de enseñanza del Programa de Educación Financiera con enfoque de género para los/as mineros/as artesanales y de pequeña escala. La estructura escalonada permite un aprendizaje receptivo, su contenido temático está directamente vinculada a conceptos de financiamiento integral para la MAPE y puede ser de gran valor para otras iniciativas, instituciones públicas, instituciones privadas, ONG o cooperación internacional vinculadas al sector.







**CREDIMAPE**

Financiando el desarrollo para la pequeña  
minería y minería artesanal responsable



# Módulo 1: Comprendiendo el mundo de las finanzas

# Módulo 1. Comprendiendo el mundo de las finanzas

## 1. Objetivos

- Explicar cómo está compuesto el sistema financiero, a fin de que se entienda la diferencia entre un banco, una financiera, una caja municipal, una caja rural y una empresa de crédito.
- Mostrar los distintos servicios que brindan las empresas del sistema financiero, resaltando la importancia de la inclusión financiera.
- Conocer qué es la tasa de interés, cómo se determina y qué eventos impactan en el cálculo para las empresas del sistema financiero.
- Explicar el concepto de endeudamiento y la fortaleza de tener una clasificación crediticia óptima en las centrales de riesgo para acceder a préstamos en el sistema financiero.

## 2. Metodología

El dictado del programa es teórico-práctico y se emplea material preparado por los especialistas que permita cumplir con los objetivos antes señalados, para ello se hará uso de diferentes materiales explicando la información del **mundo de las finanzas**.

Asimismo, se incorpora un set de preguntas para reforzar conceptos y lograr un mejor aprendizaje de los temas expuestos por parte de los mineros y mineras.

A continuación, se detalla la agenda y los tiempos a emplear para este módulo:

Temas	Tiempo
Inclusión financiera	5 minutos
Conocimiento sobre el sistema financiero	10 minutos
Tasas de interés y valor del dinero en el tiempo	10 minutos
El endeudamiento, ¿es bueno o malo?	5 minutos
Conclusiones y cierre	5 minutos

## 3. Materiales

Para lograr una mejor comprensión se emplearon los siguientes materiales:

- a) Presentación en formato ppt sobre el Módulo 1.
  - Para Piura, [ver anexo](#)
  - Para Puno, [ver anexo](#)
  - Para Arequipa, [ver anexo](#)
- b) Video sobre la tasa de interés. [ver anexo](#)
- c) Video sobre es bueno o malo el endeudamiento. [ver anexo](#)
- d) Material impreso de la presentación.
- e) Evaluaciones sobre el contenido del taller. [ver anexo](#)
- f) Visualización de las pantallas de la central de riesgo Sentinel para exponer la calificación crediticia de personas naturales y empresas como ejemplo (anónimas).
- g) Glosario sobre el ABC de las finanzas para las MAPE.

## 4. Contenido temático

### 4.1 Inclusión financiera

#### ¿A qué nos referimos con inclusión financiera?

La inclusión financiera se refiere al acceso que tienen las personas (y las empresas) a diversos productos y servicios financieros útiles y asequibles que atienden sus necesidades —transacciones, pagos, ahorros, créditos y seguros— y que se prestan de manera responsable y sostenible.

El sector financiero siempre moviliza recursos para los distintos mercados, pero no todas las personas participan en él y esto se debe, en gran parte, al desconocimiento propio de las personas sobre los productos que se ofrecen, el temor a usar productos o medios electrónicos, estafas o desconfianza a que las actividades informales que realizan que pueden ser rastreadas por los órganos estatales competentes. Sin embargo, con el sólo hecho de abrir una cuenta corriente o de ahorros para recibir sus ingresos percibidos, una persona emprendedora o empresaria tiene la puerta abierta para desarrollar mejores capacidades de control y de acceso financiero que le permitan sostener su iniciativa privada en el largo plazo.

Por ejemplo, existe un bajo nivel de bancarización de los mineros y mineras de la MAPE, reflejado en el bajo acceso a los servicios financieros (cuentas de ahorro) y productos financieros (créditos). Adicionalmente, son pocas las empresas mineras que han logrado bancarizarse, por lo que la participación de la MAPE en el sistema financiero es principalmente como persona natural. (PNUD, 2021)

*La inclusión financiera ayuda a la economía del país, dado que permite que más personas y empresas accedan a los servicios financieros como el acceso al crédito (bancarización). Consecuentemente, el otorgamiento de créditos por parte del sistema financiero responde principalmente a variables que denotan una buena posición económica del individuo (capacidad de pago), así como a mayores niveles educativos (conocimiento y cultura financiera).*

### 4.2 Conociendo sobre el sistema financiero

#### ¿Qué es el sistema financiero peruano?

El sistema financiero peruano es el medio donde se moviliza el dinero entre las personas que tienen ahorros y las personas que requieren créditos, para lo cual recurren a un tercero que sirve de intermediario (generalmente las empresas financieras).

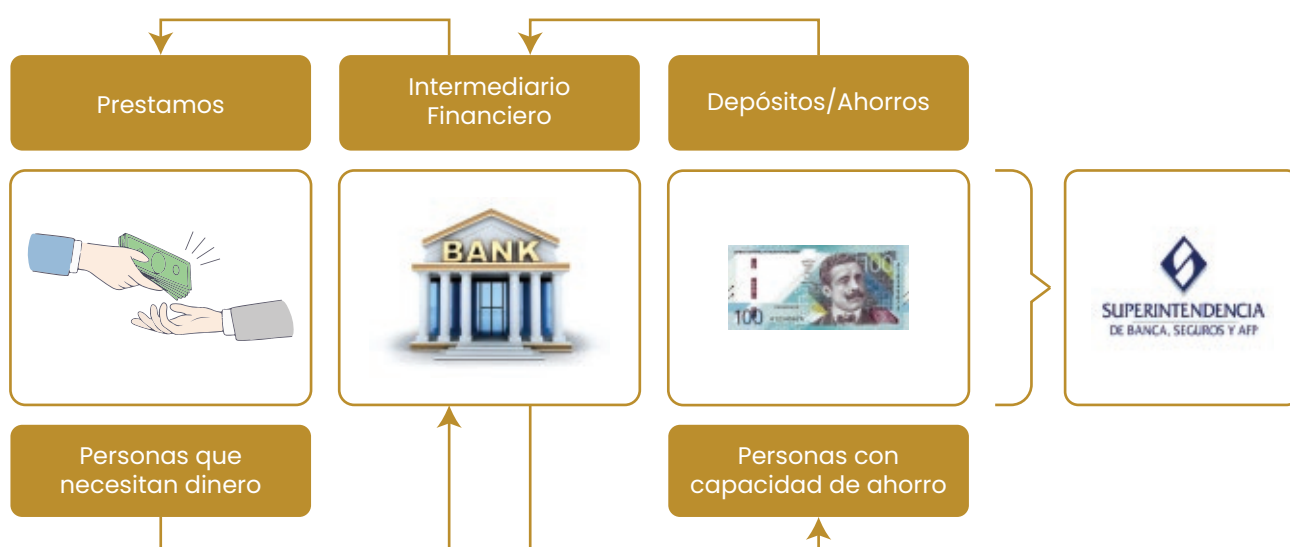
Esto quiere decir que las personas con ahorros en vez de buscar directamente a otras personas que requieren de créditos, y viceversa, recurren al mismo tiempo o en diferentes tiempos a un intermediario para lograr que el dinero fluya de un lugar a otro. Por realizar este trabajo de intermediación, las empresas financieras incorporan el concepto de tasa de interés; que en otras palabras sirve para pagarle a las personas que cuentan con ahorros por su dinero y, por otro lado, también sirve también para cobrarles a las personas que han pedido un crédito.



El sistema financiero peruano está compuesto por varios actores para su buen funcionamiento. Así tenemos a las empresas del sistema financiero, el Gobierno, empleados de las empresas, profesores, profesionales de la salud, comerciantes, agricultores, entre otros. Es decir, todos y cada uno de ellos juegan un rol en este sistema, y básicamente pueden ser consumidores (compra de servicios financieros) o productores (vendedor de servicios de financieros). Solo el Gobierno juega un rol de consumidor y productor, además de establecer las reglas (leyes) para el buen funcionamiento de este sistema. Para su regulación y supervisión se cuenta con un organismo especializado llamado Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, conocida como SBS.

Esto quiere decir que el sistema financiero permite la existencia de una intermediación financiera, tal como se muestra en la figura 1, bajo la supervisión de un regulador que garantiza transparencia y confianza a los consumidores y las empresas financieras.

Figura 1. Sistema financiero: intermediación financiera:



Es importante que el participante se reconozca como parte del sistema económico y que se encuentra en relación con los demás actores dentro de este sistema.

### Tipo de empresas en el sistema financiero peruano

El sistema financiero no solo está compuesto por los bancos, sino que además existen financieras, cajas municipales, cajas rurales y empresas de créditos. Es importante señalar que según el tamaño de los créditos colocados (información a mayo 2022, SBS) los bancos tienen la mayor concentración, alcanzando el 86% de las colocaciones, seguido por las cajas municipales que tienen una participación de 8% y las empresas financieras con 3%.

La banca múltiple, empresas financieras y cajas municipales tienen el porcentaje de participación más grande (ver Cuadros 1 y 2) y son las principales promotoras de créditos en la banca mayorista, créditos mype, de consumo e hipotecario. En cuanto, a depósitos, manejan mayoritariamente los depósitos en cuenta corrientes de empresas que no generan intereses comúnmente), depósitos de ahorro y depósitos a plazo.

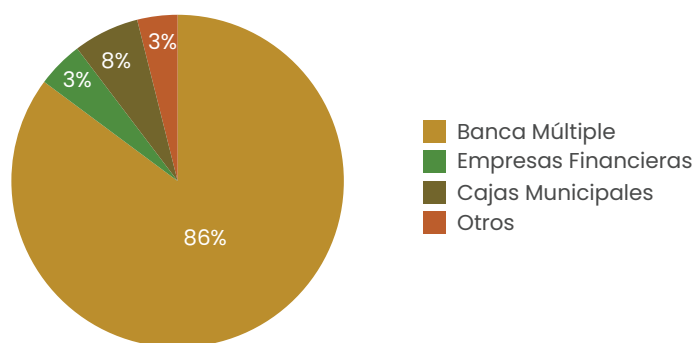
Tabla 1 - Créditos y Depósitos por Tipo de Empresa del Sistema Financiero.  
(información a mayo 2022)

Tipo de empresas	N° de empresas	Creditos		Depósitos	
		Monto	%	Monto	%
Banca Múltiple	16	353,034,743	86.2	323,972,427	81.8
Empresas Financieras	10	13,318,523	3.3	7,568,409	1.9
Cajas Municipales (CM)	12	30,685,095	7.5	24,982,070	6.3
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)	6	2,331,820	0.6	1,660,855	0.4
Empresas de Créditos	7	2,782,080	0.7	-	-
Banco de la Nación	1	6,380,117	1.6	37,629,532	9.5
Banco Agropecuarios (Agrobanco)	1	860,496	0.2	-	-
<b>Total</b>		<b>409,392,874</b>	<b>100</b>	<b>395,813,293</b>	<b>100</b>

1/ En la modificación a la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS, realizada mediante DL 15319 03 2022 se introdujo a la "Empresa de Créditos" como un nuevo tipo de empresa de operaciones múltiples con lo cual, toda referencia a EDPYME debe entenderse referida a Empresa de Créditos.

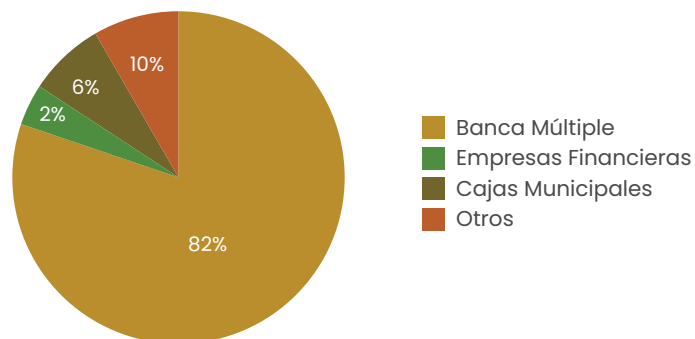
2/ Sólo considera los créditos de consumo e hipotecario

Gráfico 1 - Participación (%) de créditos en el sistema financiero



Fuente: SBS / Elaboración: Propia.

Gráfico 2 - Participación (%) de depósitos en el sistema financiero



Fuente: SBS / Elaboración: Propia.

## Tipos de servicios financieros

Las empresas del sistema financiero ofrecen distintos tipos de servicios a los cuales pueden acceder las personas y las empresas. Estos servicios están agrupados en tres bloques: i) depósitos, mediante los cuales las personas y empresas dejan sus ahorros; ii) préstamos y tarjetas de créditos, modalidad mediante la cual las empresas del sistema financiero realizan la colocación de créditos; iii) transferencias y remesas, este servicio permite el envío o recepción de dinero, sin necesariamente tener un depósito o crédito.

Gráfico 3 - Tipos de servicios financieros



### ¿Qué es un depósito?

Es la definición que le asignan las empresas del sistema financiero al dinero que recibe de las personas superavitarias (es decir personas con ingresos superiores a sus gastos). Este dinero puede ser recibido mediante algunas modalidades denominadas tipos de depósitos.

### ¿Qué es el depósito de ahorro de libre disponibilidad?

Es el dinero que deja una persona superavitaria en la empresa del sistema financiero y del cual puede disponer en cualquier momento; generalmente en este tipo de depósito se recibe una baja tasa de interés.

### ¿Qué es el depósito de cuentas corrientes?

Es muy similar a los depósitos de ahorro de libre disponibilidad, pero este dinero lo dejan las empresas y no las personas.

### ¿Qué es el depósito a plazo fijo?

Es el dinero que dejan las personas o empresas por un tiempo determinado. Generalmente lo dejan en la empresa financiera por el periodo de un año.

### ¿Qué es el depósito de compensación por tiempo de servicio (CTS)?

Es el dinero que dejan las personas que trabajan en empresas y reciben un beneficio laboral denominado compensación por tiempo de servicio – CTS, el cual es captado por las entidades financieras.

### ¿Qué es la tarjeta de crédito?

Es una forma por la cual las empresas financieras entregan créditos a las personas y empresas. A diferencia de un préstamo o crédito, la tarjeta de crédito mantiene un monto máximo de crédito. Se pueden ir tomando varios créditos dentro de este monto máximo y conforme se va pagando este monto se libera para volver a tomar más crédito sin necesidad de ir a la empresa financiera para una nueva evaluación.

## 4.3 Tasas de interés y valor del dinero en el tiempo

### ¿Qué es la tasa de interés?

La tasa de interés es el precio por el uso del dinero. Como bien se ha señalado en los temas anteriores, las empresas del sistema financiero son intermediarias entre los que tienen excedentes de dinero (ahorristas) y los que son deficitarios del dinero (deudores).

Al dinero que recibe una empresa financiera, por parte de las personas o empresas, se le denomina depósito. Estos depósitos generan una tasa de interés pasiva, que es el costo que asume la empresa financiera por recibir ese dinero.

Por otra parte, el dinero que una empresa financiera entrega a las personas o empresas se le denomina préstamos. Estos préstamos generan una tasa de interés activa que recibe la empresa financiera por prestar ese dinero.

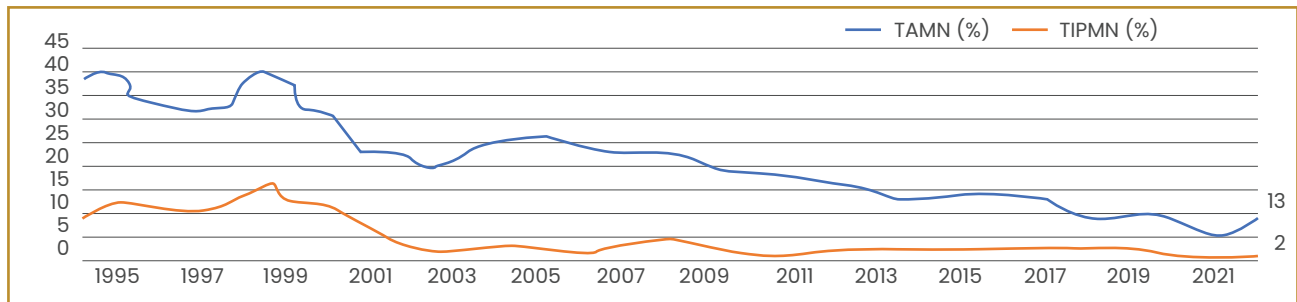
### ¿Cómo se determinan las tasas de interés?

Las tasas de interés son fijadas tomando en cuenta los siguientes factores:

- La estructura de costos de la empresa financiera, del riesgo y de la rentabilidad esperada.
- Del plazo. Es decir, a mayor plazo se tiene mayor riesgo y por tanto las tasas de interés serán mayores.
- Del comportamiento del mercado. Esto se refiere al grado de competencia que existe entre las empresas del sistema financiero. Por ejemplo: si hay muchas financieras que quieren captar depósitos de los ahorristas, tenderán a ofrecer una mayor tasa de interés pasiva. Por el contrario, si más financieras quieren colocar más créditos, tenderán a bajar las tasas de interés activas.
- Del entorno económico del país y del exterior. En particular de la política monetaria que decida establecer el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y el nivel de tasa de interés que ayude a mantener la estabilidad de los precios y evitar la inflación.
- Del límite legal que establece la normativa en el Perú. Desde marzo de 2021 el BCRP fijó un tope de tasa de interés para soles(83%) y dólares(67%).

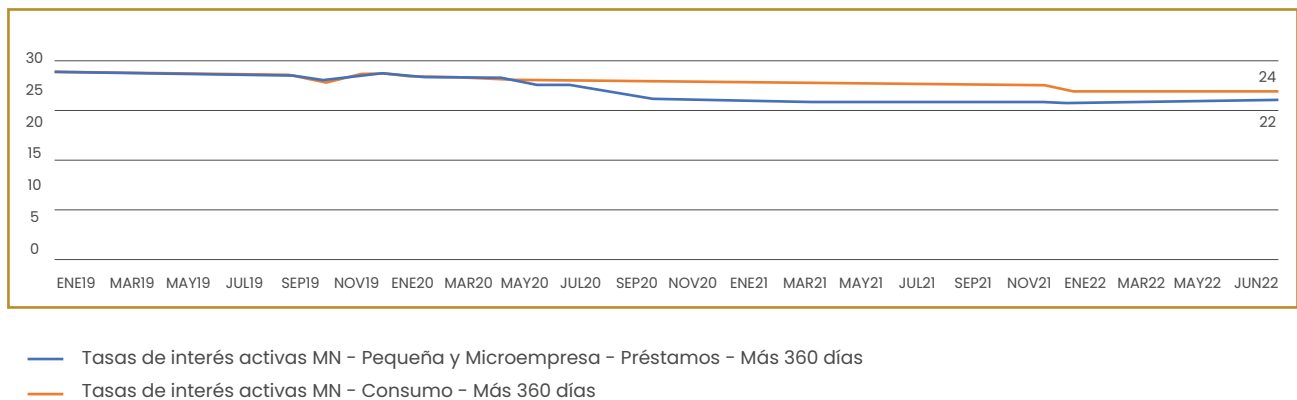
En el Gráfico 4 se presenta la evolución de las tasas de interés promedio de todas las empresas del sistema financiero. La tasa activa de los préstamos en soles (conocida como TAMN) tiene un promedio de 13%, mientras que la tasa pasiva en soles (conocida como TIPMN) alcanza el 2%. La diferencia entre estas dos tasas de interés se le conoce como spread de tasas, el cual sirve para que las financieras puedan cubrir sus costos operativos, de riesgo y rentabilidad.

Gráfico 4 - Evolución de las tasas de interés promedio de todas las empresas del sistema financiero del (25/07/22)



Por su parte, en el Gráfico 5 se presenta la evolución de la tasa de interés de los créditos otorgados por las cajas municipales desde enero de 2019 hasta junio del 2022.

Gráfico 5 - Tasas de interés promedio de las Cajas Municipales del (enero 2019 al junio 2022)



### Valor del dinero en el tiempo

Este concepto es muy utilizado en las finanzas, dado que el factor tiempo es un elemento determinante en las decisiones financieras. Es decir que a mayor tiempo transcurrido, mayor es el riesgo de lograr algo.

Además, la inflación incide en el valor del dinero en el tiempo debido a que un nuevo sol el día de hoy no valdrá lo mismo mañana. La inflación está definida como el incremento en los precios de los bienes y servicios durante un tiempo determinado.

Por tanto, conforme transcurre el tiempo siempre hay un costo a asumir, principalmente por la inflación y por la incertidumbre de algunos eventos. Es decir, los bancos tienden a asignar una mayor tasa de interés mientras mayor sea el plazo de depósitos captado o del crédito a colocar.



#### 4.4 El endeudamiento, ¿es bueno o malo?

Tomar una deuda en sí mismo no es bueno ni malo, todo dependerá para qué se toma el crédito y si las cuotas que genera esta deuda están acorde a la capacidad de pagarlas.

Por tanto, cuando si se puede pagar la cuota mensual se presenta lo siguiente:

- ✓ La deuda o préstamo que tomo no es mayor problema.
- ✓ Puede ser beneficioso para hacer crecer un negocio y/o para obtener lo que se necesite.
- ✓ Puede ser de mucha utilidad para afrontar gastos que no es posible cubrirlos con los ingresos del mes.

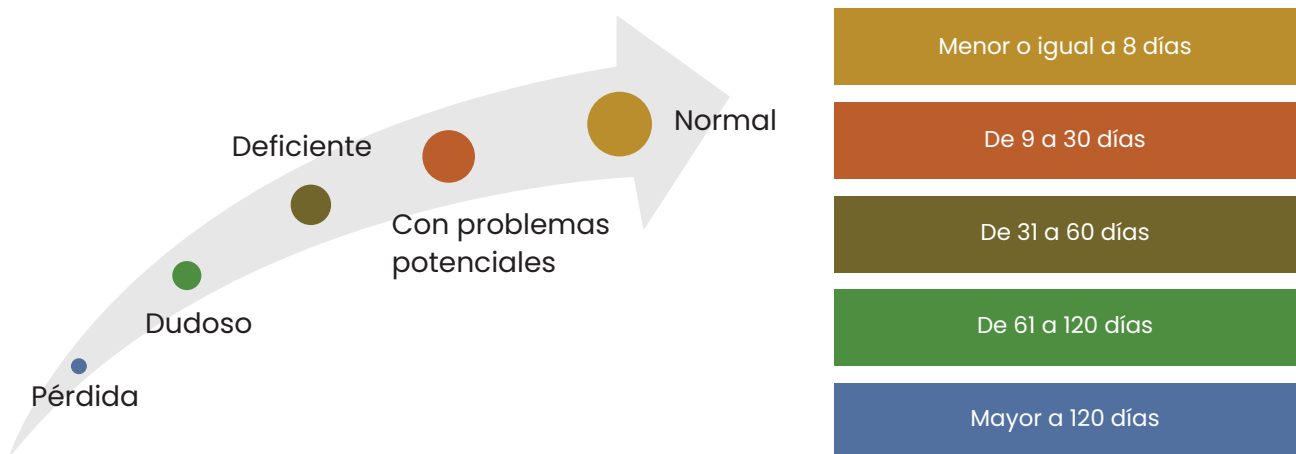
Por otra parte, cuando no se puede pagar la cuota mensual, se puede presentar lo siguiente:

- ✓ Perjudica la economía y relación familiar.
- ✓ Afecta el crecimiento económico, personal o del negocio.
- ✓ Se cae en el sobreendeudamiento.

Es importante mencionar que una vez que se haya tomado un crédito (endeudamiento) con alguna de las empresas del sistema financiero, la entidad reportará a la central de riesgo de la SBS y será de conocimiento para todo el sistema financiero. Por ello, si se mantiene un buen comportamiento de pago todas las demás entidades podrán tener este registro y querrán prestar más dinero, incluso con mejores condiciones. Sin embargo, si se llega a incumplir con las cuotas todas las demás entidades conocerán de este mal comportamiento y ya no se podrá acceder a ningún otro crédito.

En el Gráfico 6 se detallan los tipos de calificación crediticia que se le asigna a las personas en función de los días que tardan en cumplir sus obligaciones financieras.

Gráfico 6. Tipos de calificación crediticia en función a los días de atraso de pago

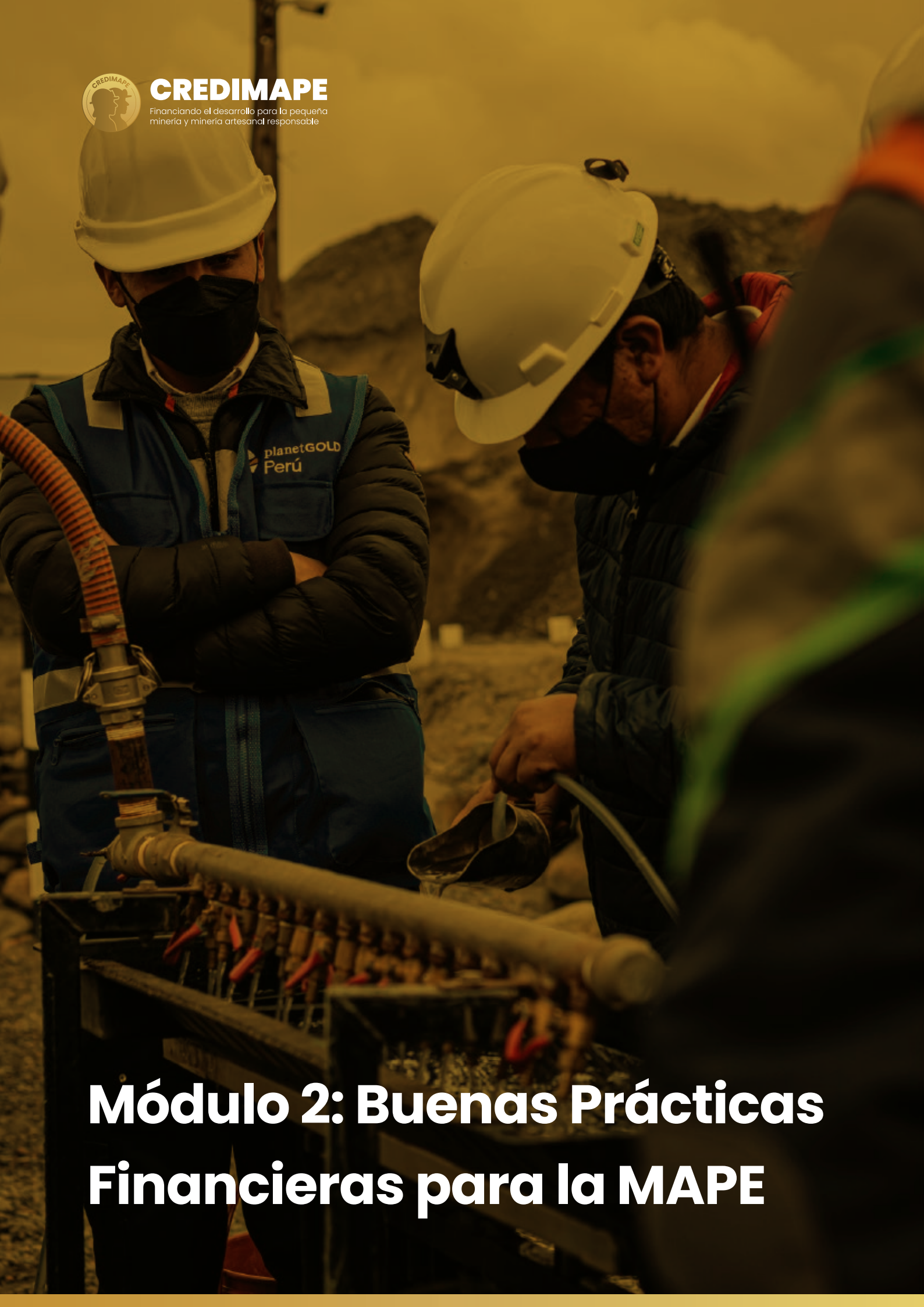


Fuente: Elaboración propia a partir de la SBS (s.f.)



**CREDIMAPE**

Financiando el desarrollo para la pequeña  
minería y minería artesanal responsable



# Módulo 2: Buenas Prácticas Financieras para la MAPE

## Módulo 2. Buenas Prácticas Financieras para la MAPE

### 1. Objetivos

- Proveer conocimientos y herramientas ágiles a los actores de la MAPE para que puedan emplearlos en su vida diaria y alcanzar la salud financiera anhelada.
- Generar conciencia sobre el poder del orden en las finanzas personales y familiares, así como el concepto del ahorro.
- Impulsar los roles y responsabilidades del hombre y la mujer en la planificación financiera personal y familiar.

### 2. Metodología

- Expositiva realizada por dos facilitadores, uno encargado de iniciar la dinámica y presentar el contenido del taller; y el segundo con funciones de facilitador en el desarrollo de ejercicios por parte del grupo de participantes.
- Uso de herramientas de apoyo como pizarras, documentos impresos relacionados al contenido del taller y equipos de presentación que permitirán desarrollar el contenido.
- Dinámicas iniciales y datos estadísticos que permitan captar interés del participante sobre el siguiente contenido:

Temas	Tiempo
Conciencia de ahorro durante la pandemia	5 minutos
¿Qué es salud financiera? Dinámica inicial	5 minutos
¿Cómo lograr la salud financiera?	10 minutos
Endeudamiento	10 minutos
Caso Práctico Final	10 minutos
Conclusiones y Recomendaciones Finales	5 minutos

### 3. Materiales

Para lograr una mejor comprensión de los temas se utilizará los siguientes materiales:

- a) Presentación en formato ppt sobre el Módulo 2.
  - Para Piura, [ver anexo](#)
  - Para Puno, [ver anexo](#)
  - Para Arequipa, [ver anexo](#)
- b) Video sobre salud financiera. [ver anexo](#)
- c) Video sobre el ahorro. [ver anexo](#)
- d) Video sobre el presupuesto. [ver anexo](#)
- e) Material impreso de la presentación y ejercicios prácticos en la pizarra
- f) Glosario sobre el ABC de las finanzas para las MAPE

## 4. Contenido temático

### 4.1. ¿Qué es salud financiera?

#### 4.1.1. Definición

Es la capacidad de la familia o personas de poder tener claridad y control sobre qué ingresos tienen y a dónde se dirigen sus gastos. Esta es una capacidad adquirida que para alcanzarla y mantenerla en el largo plazo se deben aprovechar las distintas características del grupo familiar. A lo largo de este módulo, se identificará cómo el rol del hombre y la mujer es importante para lograr salud financiera en el hogar.

En la salud financiera prevalece el ahorro y la inversión como pilares para poder crear valor e incrementar la prosperidad personal y/o familiar.

#### 4.1.2. ¿Por qué es tan importante educarnos financieramente?

La educación financiera es la clave para construir hábitos saludables que nos permitan lograr la salud financiera anhelada para alcanzar algunas metas como:



##### **Estabilidad económica.**

Se alcanza estabilidad cuando se tiene un control de los ingresos y egresos que permita evitar cambios drásticos continuos en la economía familiar o personal; o permita afrontar de forma satisfactoria sucesos inesperados como el desempleo temporal, gastos de emergencia o desembolsos de dinero no frecuentes. En el taller, el participante aprenderá a construir un presupuesto personal (ingresos y egresos), así como construir pensamiento crítico sobre el destino de sus fondos en cuanto al ahorro y la inversión.



##### **Construir un patrimonio familiar.**

Se deben construir hábitos que inicien con establecer ahorros familiares y personales. Sin embargo, el mejor ahorro es saber dónde invertir y cómo hacerlo. Esto permitirá incrementar el patrimonio que pueden ser bienes tangibles, intangibles, formar empresas o generar rentas adicionales a través del conocimiento. En el taller, el participante podrá cuestionarse sobre las inversiones que ha hecho a la fecha y qué evaluaciones prácticas puede hacer para tomar mejores decisiones sobre ahorro e inversión.



##### **Afrontar situaciones de emergencia.**

Eventos como la pandemia han ocasionado que países como Perú, con nivel de informalidad superior al 70%, registren cuantiosas pérdidas económicas tanto en personas naturales como a las empresas. Por ello, el hecho de tener una cultura de ahorro permitirá que estas situaciones puedan ser soportadas gracias al nivel de prevención establecido. En el taller, el participante identificará hábitos que le permitan destinar parte de sus ingresos a fondos de emergencia.

## **Cumplir metas en familia**

Comprar una casa, pagar el colegio de los hijos, afrontar gastos de estudios superiores, comprar un auto, entre otros; son objetivos importantes que todo hombre y mujer desarrollan en equipo para sus familias. Sin estabilidad económica estos objetivos pueden verse inalcanzables, sin embargo, teniendo hábitos financieros saludables se vuelven más fáciles lograr. A través de los ejemplos que se desarrollarán en el taller, el participante será capaz de establecer convenientemente sus metas.

## **Desarrollo profesional del hombre y mujer, así como de los niños.**

El cuidado de los hijos recae en ambos padres, quienes con un hábito financiero sólido tendrán la capacidad de cubrir ampliamente las necesidades básicas de la familia. A través de ejemplos se verá cómo el rol del hombre y la mujer en la planificación de la economía familiar contribuye a alcanzar logros específicos como estudios, emprendimientos o cursos personales que les permita desarrollar nuevas capacidades.

## **Evitar el sobre endeudamiento.**

En el taller se aprende cuál es el nivel máximo y sano de endeudamiento. Hoy el mercado oferta un gran número de productos como tarjetas de crédito, préstamos efectivos u otros que adquiridos sin control financiero pueden ocasionar deterioro en la salud económica de la familia.

### **4.1.3. Dinámica inicial**

En esta parte del taller se discutirá abiertamente con los participantes sobre las inquietudes personales que hayan tenido respecto al concepto de educación financiera. Las siguientes preguntas se desarrollan en una dinámica especial que abrirá el camino para insertar los conceptos a tratar.

- ¿He cuantificado mis ingresos? ¿Qué estoy cubriendo con ellos?
  - Se pregunta directamente a los participantes sobre ingresos ligados a las rentas generadas personalmente en sus actividades como MAPE.
  - Se cuestiona sobre los métodos que utilizan para llevar cuenta de sus ingresos y gastos con la finalidad de conocer las costumbres del promedio.
- ¿Qué es el ahorro? ¿Debo tener mucho dinero para empezar a ahorrar?
  - Se indaga sobre los conocimientos básicos de ahorro que tienen los participantes.
  - Se indaga para conocer si existen estereotipos en los participantes sobre el éxito financiero.
  - Si bien la MAPE genera rentas importantes, la finalidad es identificar qué conciencia de ahorro e inversión tienen los participantes.
- ¿Es posible ahorrar con frecuencia?
  - El nivel de gasto respecto al ingreso es importante para la salud financiera. Esta pregunta abierta permite entender si esta relación impacta en las decisiones de gasto de los familiares ligados a la MAPE.
  - El participante deberá contribuir con su experiencia, por ejemplo, con momentos donde haya logrado ahorrar. Esto permitirá entender la dinámica del flujo al que se enfrentan.

- ¿Cómo puedo ordenarme para hacer crecer mi dinero?
  - Se exploran las iniciativas personales que hayan tenido los participantes.
  - En este momento se busca conocer si el rol del hombre y mujer en esta planificación financiera se diferencian o se complementan. Para ello, el taller busca vincular la participación de ambos para lograr la ansiada salud financiera.
- ¿Se puede ahorrar lo mismo durante cualquier etapa de la vida?
  - Se presentan ejemplos reales y se solicita el aporte de los participantes sobre su experiencia a lo largo de su vida y trayectoria laboral.

Como resultado de esta apertura, el facilitador podrá reforzar el concepto más débil de los participantes y potenciar el desarrollo del taller con los conocimientos que ya tiene sobre ahorro e inversión.

## **4.2. ¿Cómo se logra la salud financiera?**

### **4.2.1. Claves para la salud financiera**

La clave para lograr la salud financiera se fundamenta en dos pilares: (i) educarse financieramente y (ii) tener hábitos diarios de orden y planificación.

En esta sección se presentan ejemplos de personas que alcanzaron el éxito y la salud financiera; así como otros ejemplos de personas que alcanzaron estabilidad económica en algún momento de sus vidas pero que no fueron ordenados en sus finanzas ni planificaron su salud financiera de la mejor forma.

Se utilizan personajes de televisión y personajes del mundo del deporte como ejemplos, hombres y mujeres, que sean reconocidos por los participantes fácilmente tales como

- ✓ Marina Bustamante, creadora y fundadora de Renzo Costa.
- ✓ Gastón Acurio, fundador de un conglomerado de restaurantes.
- ✗ Ronaldinho Gaucho, futbolista profesional brasileño.
- ✗ Reymond Manco, futbolista profesional peruano.

Seguidamente, se realizarán las siguientes preguntas a los participantes:

- ¿Cómo llegaron estas personas al éxito financiero?
- ¿Creen que hayan planificado su salud financiera al inicio de su éxito financiero?
- ¿Qué errores creen que cometieron?
- ¿Hay alguna diferencia en el éxito financiero por ser hombre o mujer?

Los participantes serán incentivados a exponer sus inquietudes o casos personales que permitan ahondar en las claves para obtener salud financiera. Esta dinámica recogerá conceptos que serán ligados a todos los demás hitos del Módulo 1.



## 4.2.2. La importancia del ahorro

En palabras simples, el ahorro es un porcentaje de los ingresos que se logran separar o se evitan gastar para un fin determinado. En este punto, se evalúan los principales pilares del ahorro:

### • Importancia:

- Permite estar preparados ante una emergencia o imprevisto.
- Permite acumular capital para lograr una meta.
- Permite invertir y generar más ingresos en el futuro.

### • Pasos para ahorrar:

- Los participantes serán interrogados sobre sus conocimientos en relación con sus ingresos y si están seguros de que estos cubren o no ampliamente sus gastos.
- El primer paso para ahorrar es ser conscientes de los ingresos y egresos personales o familiares.
- En este momento se articula la asignación de un monto de dinero al ahorro como hábito natural.

### • ¿Cuál es el monto más adecuado de ahorro?

- Se recomienda que el importe mínimo a ahorrar debería ser el 10% de los ingresos netos (monto luego del pago de impuestos o deducciones). En esta etapa se enseña a los participantes cuál es la diferencia entre sueldo bruto y neto, para luego calcular el porcentaje que corresponde asignar al ahorro. Este porcentaje de ahorro es casi siempre destinado a un fondo de emergencia.
- Pero ¿qué es el fondo de emergencia?
  - Se trata un "salvavidas" que permite afrontar gastos inesperados cuando suceden eventos como la pérdida de trabajo, alguna enfermedad familiar, crisis en el país o eventos como la pandemia.
  - ¿Qué nos brinda este salvavidas?  
Brinda tranquilidad y protege de tomar malas decisiones en el uso del dinero.
  - ¿Qué monto debe tener este fondo de emergencia?  
Lo recomendable es que este monto sea equivalente a 6 veces los gastos mensuales.
- Esta sección busca que el participante reconozca qué ingresos puntuales tiene durante el año y que acompañan a sus ingresos regulares.

### • ¿Dónde debo colocar mi dinero ahorrado?

- El mejor lugar para ahorrar dinero es en una entidad financiera abriendo una cuenta de ahorros. Más adelante se abordarán conceptos de costos, productos y comisiones que se manejan en estas entidades. Sin embargo, el principal sentido es generar conciencia sobre la bancarización.
- Además, los participantes, previamente informados de las funciones de la SBS, aprenderán sobre el concepto de "Fondo de Seguro de depósitos" según la SBS y las entidades autorizadas, así como dónde ubicar esta información.

*El Fondo de Seguro de Depósitos (FSD) protege los ahorros y la compensación por tiempo de servicios (CTS) depositados en entidades supervisadas por la SBS: bancos, financieras, cajas municipales y cajas rurales de ahorro y crédito. En caso de cierre de la entidad financiera, el FSD devolverá a los ahorristas el dinero depositado hasta un monto máximo de cobertura que se actualiza trimestralmente (SBS, 2022).*

- **¿Qué productos me ofrece el sistema para destinar mis ahorros?**

- Se brindará asesoría a los participantes sobre los productos básicos que existen en el sistema y cuya elección dependerá de su frecuencia de ahorro. Es decir, el producto por excelencia es abrir una cuenta de ahorros (que ya muchas entidades ofrecen cuentas sin costo de mantenimiento) que les permitirá abonar sus ahorros y retirarlos sin ninguna restricción. Pero si tienen excedentes altos y los pueden depositar por un mediano o largo plazo, pueden acceder a productos como depósitos a plazo o fondos mutuos. Se explicará a los participantes la diferencia y ventajas que posee cada uno.

- **¿En qué me recomiendan destinar mis ahorros?**

- El participante más adelante podrá ser capaz de elaborar su visión y metas objetivas. Como parte introductoria, se le recomienda como destino de sus ahorros comprar activos, pagar estudios de todo grado, gastos corrientes, realizar un emprendimiento o fortalecer una empresa.

#### **4.2.3. ¿Cómo me visualizo en el futuro? ¿Cuál es mi visión?**

Todas las organizaciones públicas y privadas tienen una visión que describe la expectativa de cómo ellas pretenden situarse en un futuro (con un horizonte de largo plazo). La visión otorga dirección, un lugar a donde ir y establecer metas para ello. Algunos ejemplos de visión de algunas instituciones se describen a continuación:

- Empresa bancaria: ser la empresa peruana que brinda la mejor experiencia a los clientes. Simple, cercana y oportuna. Ser la comunidad laboral de preferencia en el Perú, que inspira, potencia y dinamiza a los mejores profesionales.
- Empresa comercializadora: ser la organización líder de la región, en rentabilidad y servicios a sus clientes, ofreciendo prendas de vestir de alta calidad y prestigio.
- Empresa 3: ser reconocidos como una empresa con servicios de calidad, excelencia e integralidad. Ser percibidos como un aliado estratégico, a través de la generación de valor y con un alto nivel de satisfacción de sus clientes, empleados y socios.

Luego de presentar estos ejemplos, se preguntará a los participantes: ¿Podemos preparar nosotros nuestra propia visión? ¿Qué necesitamos para crear una? El facilitador elaborará su propia visión con estas herramientas:

- ¿Qué quiero ser en el futuro?
- ¿Cuál es mi principal motivación para ello?
- ¿A dónde quiero llegar?
- ¿Esta visión comparte mis valores?
- ¿Qué tiene que ver la visión con la educación financiera?

Luego de presentar estas preguntas a los participantes; se elaborará, a manera de ejemplo, la siguiente visión por parte del facilitador:

Visión del facilitador

*“Ser percibido como un educador financiero de gran prestigio y reconocido por los actores de la MAPE, impactando de forma positiva en sus vidas y ayudando a reducir la desigualdad financiera que existe en el país”*



Sobre el esquema de la visión, se realizarán los siguientes cuestionamientos:

- ¿Qué debo hacer para cumplir con mi visión?

Debo prepararme y seguir estudios de finanzas y de comunicación / Aplicar a proyectos de educación hacia microempresas / Practicar y desarrollar las mejores técnicas de estudio y enseñanza / Hacer seguimiento continuo a que dichas microempresas logren conceptos claros y con buena base para que puedan expandir sus conocimientos a otras personas.

- ¿Qué acabo de construir?

He trazado el camino a seguir que me permitirá cumplir con mi visión en el largo plazo

Junto con los participantes, cada uno elaborará la visión de su proyecto familiar o personal. El facilitador ayudará a cada uno de los participantes a establecer una visión que exprese un propósito claro que pueda ser ejecutado.

#### **4.2.4. Definición de metas:**

Los participantes, habiendo compartido su visión, serán cuestionados y orientados a establecer las principales metas de ahorro.

Para ello, se presentará un ejemplo de meta con la finalidad de describir las características de una meta adecuada:

*Voy a participar en un curso de educación financiera que mejorará mis hábitos de ahorro e inversión con la finalidad de crear un pequeño negocio. El curso empieza en 6 meses y cuesta 1,200 soles.*

- ¿Esta meta es clara?
- ¿Puedo identificar un horizonte de tiempo en la meta?
- ¿Esta meta es alcanzable o es un objetivo irreal?
- ¿He priorizado esta meta sobre otras mucho más importantes?

Los participantes deberán construir una meta con estas características: claras, medibles, que sean alcanzables y prioritarias. Esta meta de ahorro será importante, pues a partir de ella los participantes podrán construir su flujo de caja personal en la que deberán asignar porcentaje de dinero de sus ingresos para cumplir esa meta.

#### 4.2.5. Convertir nuestras metas en un plan financiero

En esta parte del taller, se enseñará a los participantes la elaboración de un presupuesto práctico para lograr tener el control de sus ingresos y gastos; además se les ayudará a identificar si pueden asumir una cuota de crédito mensual para una inversión en capital de trabajo o en activos, así como reconocer si el flujo de ingresos y egresos termina con excedentes de dinero o no.

El facilitador realizará un ejemplo sencillo bajo supuestos que serán proporcionados por los participantes:

- Se consultará a los participantes sobre los ingresos de sus negocios mineros, además se solicitará que indiquen si tienen ingresos relacionados a otra actividad.
- Se consultará a los participantes sobre los gastos que afrontan en sus operaciones mineras identificando si son fijos o variables.
- Se realizará el cálculo de una cuota mensual del crédito considerando un plazo de 2 años para que los participantes aprendan a identificar si pueden asumir una obligación financiera y si luego de ello pueden asignar un monto mensual para un fondo de emergencia o ahorro meta.

Tabla 2. Plantilla de presupuesto

<b>Ingreso Total (A)</b>	
Ingresos Fijos	
Ingresos Variables	
<b>Gasto Total (B)</b>	
<b>Gastos Fijos (C)</b>	
Servicios Generales	
Explosivos	
Salarios	
Cuota mensual de crédito	
Otros	
<b>Gastos Fijos (C)</b>	
Regalías	
Transporte	
Otros	
<b>Ahorro Total (A-B)</b>	
<b>Fondo de Emergencia</b>	
<b>Mi meta</b>	

- Ingresos fijos: Es el dinero estable que se recibe todos los meses y se sabe dónde y cuándo se recibirá. Puede ser el sueldo, las pensiones, ingresos por alquileres, entre otros.
- Ingresos variables: No son recurrentes, no se sabe con certeza cuánto y cuándo se recibirá. Por ejemplo, ingresos por emprendimiento, bonos, otros.

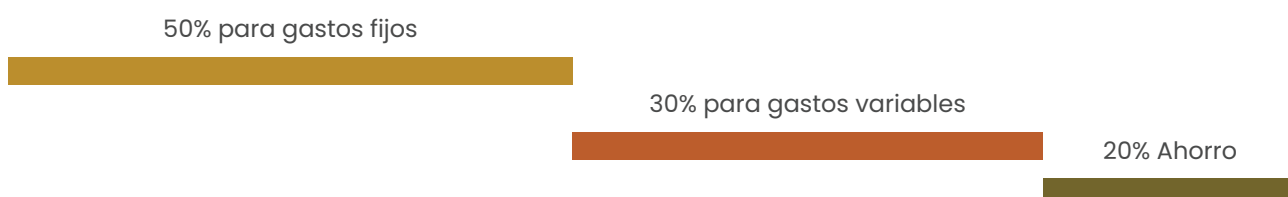
- Gastos fijos: Son los compromisos que se tienen que cubrir mensualmente sí o sí, como el pago de servicios del hogar, alimentación, alquileres, entre otros.
- Gastos variables: Son aquellos gastos no planificados, pero que se deben cumplir en un periodo de tiempo como compra de vestimenta, viajes, entretenimiento y otros.
- Ahorro total: Si el ahorro es positivo quiere decir que hay un excedente y podemos ahorrar. Si es negativo quiere decir que se deben ajustar ciertos gastos.
  - Si existen excedentes lo recomendable es que el 10% del ahorro total pueda ser destinado a un fondo de emergencia. Este fondo ayudará a afrontar una situación inesperada que afecte la economía familiar. El saldo de ahorro puede ir destinado a una meta, por ejemplo, la que se haya puesto en el ejemplo anterior.
  - Si existen faltantes se deben reducir los gastos o priorizarlos. Si hay deudas que están apretando el flujo, se debe tratar de negociarlas o mejorar el esquema de pagos.

Para el taller el facilitador puede elaborar un caso adicional con los datos proporcionados por uno de los participantes. Así, se podrán familiarizar con la construcción de esta herramienta de planificación mensual.

#### **4.2.6. Distribución estándar recomendada**

Luego de realizar el planificador mensual, se recomendará al participante la siguiente distribución de sus ingresos (estándar manejado en los programas de educación financiera para personas y familias).

Se verificará si el caso del participante tiene esta distribución o no y qué recomendaciones se pueden hacer para mejorar dicho plan.



Según la recomendación, el 10% del ahorro tendría que ir dirigido a un fondo de emergencia y el excedente a una meta fija.

### **4.3 Endeudamiento**

Algunas metas que se han compartido en secciones anteriores podrán ser alcanzadas con mucho empeño, pero también hay momentos donde se necesita tener una cierta ayuda financiera. La deuda no es mala, al contrario, es buena porque permite obtener la liquidez que quizás no se obtendría por cuenta propia en un plazo tan corto. Sin embargo, sin la planificación correcta, pasar de deuda a sobre endeudamiento puede ocasionar pérdidas económicas y estrés financiero que no es recomendable.

#### **4.3.1. Información sobre el endeudamiento**

##### **¿Qué es el endeudamiento?**

Consiste en pedir dinero prestado a terceros hoy con el compromiso de retornar el monto solicitado más un costo de interés asociado en un plazo y frecuencia determinados.

A continuación, se presentan algunas recomendaciones para brindar en el taller:

- (I) Acudir a una entidad financiera regulada por la SBS para solicitar un préstamo y no caer en estafas.
- (II) Evitar solicitar montos, plazos o costos muy altos que no puedan afrontar y genere sobre endeudamiento o que sólo vivan para pagar deudas.
- (III) Verificar siempre su presupuesto personal o familiar para tomar una correcta decisión de endeudamiento.

### ¿Es bueno pedir un préstamo?

Siempre que se tenga la información correcta, esté todo muy claro y se haya planificado correctamente el pago de esta deuda, pedir un préstamo es una buena opción pues permite alcanzar objetivos que por sí solo no se podrían alcanzar en el corto plazo.

### ¿En qué momento endeudarme?

Lo regular es que se pueda adquirir o alcanzar los objetivos con los recursos de dinero que tengan. Sin embargo, lo más recomendable es tomar una deuda cuándo el fin de ello mejorará o enriquecerá la vida de quien toma el préstamo. Por ejemplo, para iniciar un negocio, comprar una vivienda o realizar estudios.

### ¿Qué tipo de productos existen en el sistema financiero y cuál me conviene?

Los productos más usados por los consumidores son los siguientes y dependerá de cuál es el destino de los fondos.

- **Tarjeta de crédito:** Tarjeta emitida por una entidad financiera física o digital que aprueba un monto de crédito a una persona natural, la cual puede ser utilizada para comprar bienes y servicios en establecimientos o por internet. La tarjeta de crédito no estipula un cronograma mensual determinado, sino que el usuario lo determina en cada compra. Se recomienda utilizar esta línea de crédito para compras de bienes corrientes y sólo tener como máximo 2 tarjetas de crédito. Las tasas de este tipo de producto suelen ser las más caras del mercado, por lo que no se debe utilizar estas tarjetas más que puntualmente.
- **Préstamo efectivo:** Es un préstamo otorgado por una entidad financiera que puede ser utilizado para comprar cualquier tipo de producto o servicio. Se estructura siempre en cuotas mensuales y a un plazo determinado.
- **Préstamos de estudios:** Son préstamos otorgados para financiar estudios, diplomados, especializaciones, maestrías, entre otros. Pueden otorgarse estructuras apropiadas a estos créditos considerando inclusive periodo de gracia y plazos extensos. Se suele pedir garantías o avales para otorgar estos financiamientos.
- **Préstamos vehiculares:** Es un préstamo que otorga una entidad financiera para poder adquirir un automóvil nuevo o de segunda. El beneficio de este tipo de préstamo es que se puede obtener el vehículo en forma rápida, pagarlo a plazos determinados y en cuotas.
- **Préstamos hipotecarios:** Un crédito hipotecario es un préstamo de dinero a largo plazo, cuyo objetivo es la compra, construcción, remodelación o ampliación de una vivienda. La propiedad adquirida en este tipo de crédito queda como garantía de pago. Normalmente los plazos del préstamo se cuentan en años y de esto depende la tasa de interés y los costos.
- **Créditos a grupos solidarios:** Son otorgados a organizaciones conformadas por personas naturales independientes y/o dependientes denominados socios o miembros del grupo. Debido a que en muchos casos los socios carecen de vienes para ofrecer en garantía, establecen entre ellos una garantía solidaria que les permite acceder a financiamiento.

### ¿Cuáles son los conceptos más comunes para conocer?

Los productos financieros descritos en la sección previa incorporan ciertas palabras en sus condiciones que hay que conocer y saber qué significan. Algunos de los términos más usados son los siguientes:

- **Cuenta de ahorro:** Producto financiero en el que se puede guardar dinero de forma segura dentro de una entidad financiera. Existen algunos tipos de cuentas que permiten obtener cierta rentabilidad a través de intereses pagados por el monto que se tenga en dicha cuenta.
- **TEA (Tasa efectiva anual):** Es el porcentaje de interés que cobra una entidad financiera por el crédito que se tome. Siempre se mide en un período anual.
- **TCEA (Tasa de costo efectiva anual):** Es la misma TEA + comisiones u otros gastos adicionales por el crédito. Esta es la más importante al momento de revisar o comparar opciones de financiamiento.
- **TREA (Tasa de rendimiento efectiva anual):** Es el porcentaje de interés que paga una entidad financiera por los depósitos.
- **Ciclo de facturación:** Aplica para tarjetas de crédito y se da en un período de 30 días, donde se establece una fecha de cierre cada mes. Se hace un corte a dicha fecha para calcular todo lo consumido hasta ese día, cuyo monto prestado tendrá que ser pagado en la siguiente fecha de pago.
- **Membresía:** Es el cobro anual que genera una tarjeta de crédito. Existen algunas entidades que negocian este concepto sin costo siempre y cuando se realicen gastos con frecuencia mensual en la tarjeta de crédito y hasta por ciertos montos.
- **Seguro de Desgravamen:** Es un seguro de vida que paga la deuda en caso de fallecimiento o invalidez total y permanente (ambos por enfermedad o accidente). La entidad financiera suele colocar el seguro de desgravamen cotizado con una aseguradora afín a ellos. Siempre que se contrate dicho seguro, hay que asegurarse de leer la póliza, pues existen excepciones en la cobertura.
- **Transferencias:** Es el envío de dinero entre cuentas bancarias, ya sean cuentas de un mismo banco o de diferentes bancos. Las transferencias entre bancos diferentes locales suelen tener un retraso de algunas horas entre la emisión y el abono de los fondos. Existen algunos bancos que ofrecen transferencias inmediatas. Además, dado que algunos bancos cobran comisiones por dichas operaciones y otros bancos exoneran de dicha comisión, se debe hacer siempre seguimiento a los costos que se afrontan en cada transacción.
- **Código de cuenta interbancario (CCI):** Es un requisito indispensable para realizar una transferencia entre cuentas de bancos diferentes. Es único, tiene 20 dígitos y permite identificar una cuenta de ahorros o corriente dentro del sistema financiero.
- **Estado de cuenta:** Es un documento enviado de manera periódica por una entidad financiera donde se detallan los movimientos de una tarjeta de crédito dentro del ciclo de facturación, así como otros datos importantes como monto de la deuda, fecha de pago, etc.
- **Pago mínimo:** Es el monto mínimo que se puede pagar como parte de la deuda total con una tarjeta de crédito para evitar moras y comisiones cuando no es posible realizar el pago mensual. Sin embargo, hacer este tipo de pago no es recomendable pues se estaría entrando en un círculo vicioso donde quizás sólo se esté pagando intereses tras intereses y no se esté amortizando la deuda capital.
- **Disposición de efectivo:** Es un préstamo que se obtiene a partir de un porcentaje de la línea de crédito de una tarjeta y consiste en retirar efectivo de la misma. Se debe tomar en cuenta que los costos del interés y comisiones son muy altos, por lo cual se debe considerar en su lugar solicitar un préstamo personal.

Se recomienda siempre tener presente la revisión de las condiciones y costos de cualquier producto que se contrate y así evitar tener sorpresas sobre lo que espera de los mismos.

## ¿Hasta qué monto puedo endeudarme?

Aquí hay dos reglas que se suelen recomendar y se dividen en dos puntos:

- **Regla del 30%:** Si el destino de fondos es para una necesidad corriente a través de un crédito efectivo, tarjeta de crédito o crédito vehicular la cuota mensual de dicho préstamo no debe superar el 30% de los ingresos netos.
- **Regla del 40%:** Si se trata de un préstamo hipotecario con la finalidad de comprar un activo, por ejemplo, la cuota mensual de dicho préstamo no debe superar el 40% de los ingresos netos.

Para tomar una buena decisión al momento de acceder a un producto financiero, se debe calcular también el monto máximo que debe tener la cuota del préstamo para no desequilibrar el presupuesto y las finanzas.

## ¿Cómo calcular la cuota de mi préstamo?

Previo a enseñar en el taller cómo calcular la cuota del préstamo, el facilitador debe familiarizar a los participantes con los conceptos más usuales, tales como:

- **Capital o importe:** Es el dinero solicitado a la entidad financiera y sobre el cuál se calculará las cuotas a pagar.
- **Cuota:** Es la cantidad de dinero que se pagará cada mes o según la frecuencia acordada. La cuota incorpora capital más intereses.
- **Intereses:** Monto adicional al capital que se tiene que pagar a la entidad financiera por el dinero prestado. Se calcula a través de una TEA (tasa de interés anual).
- **Amortización:** Monto de capital a pagar de forma mensual o según la frecuencia negociada.
- **Plazo de amortización:** Tiempo determinado por la entidad financiera para pagar el 100% del capital más intereses.
- **Número de períodos de amortización (n):** Es el número de oportunidades de pago de la cuota dentro de un plazo de amortización completo. Por ejemplo, si el crédito es de 2 años y tiene cuotas mensuales, el número de períodos de amortización serán 24 (que corresponden a 24 cuotas mensuales).

Luego de reconocer estos términos, se pasa a describir la fórmula para el cálculo de la cuota mensual de un préstamo:

$$\text{Capital} = \text{Cuota} \times \left[ \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \right]$$

Ya conocen los conceptos de capital, cuota y número de períodos de amortización. Adicionalmente, en la fórmula vemos el concepto "i" que significa "**interés del período**".

La tasa de interés del período (i) se calcula dividiendo la tasa anual entre la frecuencia del pago de las cuotas en el período de 1 año (mensual, trimestral, semestral). Para efectos del taller, los participantes calcularán la cuota asumiendo esta tasa de interés como nominal. Hay que recordar que las tasas que se suelen cotizar están establecidas en períodos anuales, la TEA es una tasa efectiva anual.

Calculemos la i (interés del período) de estos 3 casos:

**Ejemplo 1:** Préstamo de 6 meses con cuotas mensuales a una TEA de 10%.

- Hay que reconocer la frecuencia mensual del préstamo. Es decir, en un año existen 12 meses; por lo tanto, se deberá dividir la TEA de 10% entre 12.
- Resultado:  $10\% / 12 = 0.83\%$  es el interés del período.

**Ejemplo 2:** Préstamo de 12 meses con cuotas trimestrales a una TEA de 10%.

- Hay que reconocer la frecuencia trimestral del préstamo. Es decir, en un año existen 4 trimestres; por lo tanto, se deberá dividir la TEA de 10% entre 4.
- Resultado:  $10\% / 4 = 2.50\%$  es el interés del periodo.

**Ejemplo 3:** Préstamo de 24 con cuotas mensuales a una TEA de 10%.

- Hay que reconocer la frecuencia mensual del préstamo. Si es así, sabemos que en un año existen 12 meses; por lo tanto, se deberá dividir la TEA de 10% entre 12 meses.
- Resultado:  $10\% / 12 = 0.83\%$  es el interés del periodo.

Reconocidos estos conceptos, calculemos la cuota de un préstamo efectivo con estas características.

Capital	s/10,000.00
Plazo	2 años
Amortización	Cuotas iguales
Frecuencia	Mensual
TEA	15%

**Primero paso:** Reconocer la frecuencia y el número de periodos de amortización (n)

- Se trata de cuotas mensuales. Es decir, habrá 12 periodos de pago en un año.
- El plazo total del crédito es 2 años y con frecuencia mensual. Por lo tanto, habrá 24 cuotas mensuales o 24 periodos de amortización (n).

**Segundo paso:** Calcular el interés promedio (i)

- Se deberá dividir la TEA de 15% entre 12 meses.
- Cálculo:  $15\% / 12 = 1.25\%$

**Tercer paso:** Realizar el cálculo de potencia sombreado en la fórmula:

$$\text{Capital} = \text{Cuota} \times \left[ \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \right]$$

- El signo  $\wedge$  es el símbolo del cálculo matemático "potencia". Esto indica que debemos multiplicar varias veces el mismo número por sí mismo. Por ejemplo, en  $2^3$  se debe multiplicar el número 2 tres veces. El resultado será  $2 \times 2 \times 2 = 8$
- Sin embargo, cuando el superíndice de la potencia es negativo indica que se debe convertir el número en  $1/i^n$  y multiplicarlo varias veces. Por ejemplo, en  $2^{-3}$  se debe hacer lo siguiente:  $1 / (2 \times 2 \times 2) = 0.125$
- En el ejercicio el cálculo sería el siguiente:

$(1+i)^{-n}$  Resolución paso a paso:

$$\begin{aligned} & (1+1.25\%)^{-24} \\ & (1 + 1.25/100)^{-24} \\ & (1.0125)^{-24} \\ & 1 / (1.0125)^{24} \\ & 0.74220 \end{aligned}$$

**Cuarto paso:** Reemplazar los cálculos en la fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Capital} &= \text{Cuota} \times \left[ \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \right] \\ 10,000 &= \text{Cuota} \times \left[ \frac{1 - 0.74220}{0.0125} \right] \\ 10,000 &= \text{Cuota} \times [20.6242] \\ 10,000 / 20.6242 &= \text{Cuota} \\ \text{Cuota} &= \text{S/} 484.87 \end{aligned}$$

**Quinto paso:** Armar un esquema de financiamiento de las 24 cuotas partiendo de la cuota para calcular el interés de cada mes. Volver a revisar los datos y hacer el ejercicio con el primer pago mensual como sigue:

Capital	s/10,000.00
Plazo	2 años
Amortización	Cuotas iguales
Frecuencia	Mensual
TEA	15%
Interés del periodo	1.25%

Mes	Capital	Amortización	Intereses	Cuota
0	10,000.00			
1	9,640.13	359.87	125.00	484.87

Capital (0) - amortización del primer mes

Cuotas - intereses = Amortización

Interés del periodo x Capital (0)



- Siguiendo las reglas de arriba, se arma esquema de amortización con cuotas iguales mensuales:

Tabla 3 - Esquema de amortización de cuotas

Mes	Capital	Amortización	Intereses	Cuota
0	10,000.00			
1	9,640.13	359.87	125.00	484.87
2	9,275.77	364.36	120.50	484.87
3	8,906.85	368.92	115.95	484.87
4	8,533.32	373.53	111.34	484.87
5	8,155.12	378.20	106.67	484.87
6	7,772.19	382.93	101.94	484.87
7	7,384.48	387.71	97.15	484.87
8	6,991.92	392.56	92.31	484.87
9	6,594.45	397.47	87.40	484.87
10	6,192.01	402.44	82.43	484.87
11	5,784.55	407.47	77.40	484.87
12	5,371.99	412.56	72.31	484.87
13	4,954.27	417.72	67.15	484.87
14	4,531.33	422.94	61.93	484.87
15	4,103.11	428.22	56.64	484.87
16	3,669.53	433.58	51.29	484.87
17	3,230.53	439.00	45.87	484.87
18	2,786.05	444.48	40.38	484.87
19	2,336.01	450.04	34.83	484.87
20	1,880.34	455.67	29.20	484.87
21	1,418.98	461.36	23.50	484.87
22	951.85	467.13	17.74	484.87
23	478.88	472.97	11.90	484.87
24	0.00	478.88	5.99	484.87

#### 4.5. Caso Práctico Final

Finalizado el entrenamiento de los participantes en la elaboración de un presupuesto, se desarrollará el caso final con la información que ellos mismos indiquen para construir un presupuesto mes a mes hacia fin de año.

##### **Sobre los ingresos:**

El facilitador deberá solicitar a los/as mineros/as que estimen sus ingresos mensuales, los cuales estarán relacionados al precio y cantidad de oro que comercializan (mineral explotado o recuperado). Se debe precisar que cada zona minera tiene su propio cálculo de ingresos, por ello no hay que considerar inputs estándar, sino que son específicos.

##### **Sobre los gastos:**

El facilitador consultará a los participantes sobre los gastos que afrontan en sus operaciones, tales como transporte, combustible, explosivos, planilla, mercurio, mantenimiento de equipos, cuotas de créditos, entre otros. Cada zona minera tiene un cálculo de costos distinto, por lo que se debe tomar en cuenta ello para calificar la naturaleza de los gastos como fijos o variables.

Se invitará a los participantes a cuestionarse sobre la necesidad de inversión en capital de trabajo o en algún activo particular para estimar una cuota de crédito mensual. Esto ayudará a revisar si la OMAPE puede sustentar ante una entidad financiera sus ingresos, gastos, capacidad de pago y ahorro cuando afronten una entrevista de evaluación crediticia.

En esta parte del taller, se realizará la solución del caso de la Tabla 4 junto con los participantes. Luego, se invitará al público a resolver las siguientes preguntas:

- ¿Los ingresos de la MAPE cubren sus gastos mensuales?
- ¿La MAPE puede cubrir una cuota del crédito que desea solicitar o debe aportar mayor capital en esa inversión?
- ¿Es posible que la MAPE siga ahorrando mes a mes o no tiene excedentes?
- ¿Es posible mejorar la capacidad de pago a través de ahorros o mejoras en los procesos de la MAPE? ¿Qué le recomiendan a la MAPE que haga con el fondo excedente que tendrá en diciembre? ¿Inversión en su negocio o ahorro?

Tabla 4. Ejercicio

	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingreso Total (A)				
Ingresos fijos				
Ingresos variables				
Gasto Total (B)				
Gastos fijos (c)				
Planillas				
Servicios Generales				
Cuota de crédito				
Otros				
Gastos fijos (c)				
Transportes				
Regalías				
Otros				
Ingresos menos gastos				
Fondo de Emergencia (FE)				
Meta ahorro				

#### 4.6. Recomendaciones finales

Como parte final, el facilitador resumirá las recomendaciones más importantes del taller para que queden grabadas en la mente de los participantes.

Llevar control de sus ingresos y gastos.
Si tenemos excedentes ahorremos o invirtamos.
Si gastamos más de lo que ingresa, debemos reducir gastos.
Si mi ingreso aumentó, no significa que mi gasto aumente.
Hombre y mujer deben comprometerse con la planificación financiera.
Cuidado con el sobre endeudamiento o vivirás para pagar deudas.
Bancarizar nuestras finanzas y usar medios digitales nos dará ventajas.
Piense en el ahorro previsional, asegurar una vejez de calidad es importante.



**CREDIMAPE**

Financiando el desarrollo para la pequeña  
minería y minería artesanal responsable

# Módulo 3: Finanzas de mi Negocio



# Módulo 3 Finanzas de mi Negocio

## 1. Objetivos

- Generar conciencia en las OMAPE sobre el control financiero, la planificación y seguimiento y la importancia de la formalización en la gestión del negocio.
- Impulsar a los mineros y las mineras al manejo de sus finanzas personales con la finalidad de mantener una buena salud financiera en sus negocios.

## 2. Metodología

- Expositiva realizada por dos facilitadores, uno a cargo de la sección explicativa; y el otro a cargo del desarrollo de ejercicios.
- Se utilizará herramientas de apoyo como pizarras, documentos impresos relacionados al contenido del taller y equipos de presentación que permitirán desarrollar el contenido:

Temas	Tiempo
Control Financiero	5 minutos
Planificación y seguimiento	10 minutos
Formalización	10 minutos

## 3. Materiales

Para lograr una mejor comprensión de los temas se utilizará los siguientes materiales:

a) Presentación en formato ppt sobre el Módulo 3.

Para Piura, [ver anexo](#)

Para Arequipa, [ver anexo](#)

b) Material impreso de la presentación y ejercicios prácticos en la pizarra

c) Glosario sobre el ABC de las finanzas para las MAPE

## 4. Contenido temático

Para mantener estable la salud financiera de un negocio se debe tener en cuenta tres pilares claves:

Control Financiero
Planificación y seguimiento
Formalización

### 4.1. ¿Qué es el Control Financiero?

El control financiero es una herramienta trascendental en la gestión de ingresos y gastos de una empresa, el equilibrio entre ambas partidas permite el monitoreo de saldo real de las cuentas de la empresa y accionar si se halla una fuga de dinero o corregir si hay excesos de los límites presupuestarios. A continuación, citamos dos ejemplos:

- Si se vive en una casa alquilada, ¿este gasto corresponde a un ingreso personal o del negocio?
- Los servicios de luz y agua de la casa, ¿son gastos del negocio?
- Si se alquila un local, ¿este gasto corresponde a los gastos personales o está relacionado a los gastos del negocio?

Es importante diferenciar el origen y destino de estos gastos, de lo contrario se perdería el control de las finanzas. La recomendación es tener un control por separado de cada uno de estos apartados, se puede empezar identificando los ingresos y gastos:

Tabla 5. Diferencias entre ingresos y gastos

Ingresos	Gastos
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Familiarizarte con el PxQ de tu negocio.</li> <li>- Puedes llevar un control en una hoja de cálculo o en un cuaderno.</li> <li>- Si el negocio ha crecido lo suficiente, lo recomendable.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar los gastos de mayor a menor importancia,</li> <li>- Reconocer todo tipo de gasto. ¿Cuánto material utilizo? ¿Cuáles son mis costos fijos mensuales? ¿Qué sueldo me asigno? ¿Necesito hacer mantenimientos?</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

Nota: PxQ se refiere a los ingresos del negocio calculados en función al precio del producto (P) y la cantidad (Q).

## 4.2. Planificación y seguimiento

La planificación y seguimiento son la clave para tener éxito financiero. Para ello, se debe tener en consideración dos puntos importantes:

### • Definir los objetivos y el hacer el seguimiento

- En este punto se recomienda al participante a plantear metas a alcanzar en el negocio de forma periódica. Por ejemplo:
  - ✓ ¿Cuántas toneladas de oro se quiere vender en este mes o en la siguiente campaña?
  - ✓ ¿Qué rentabilidad se espera tenga el negocio?
- Consecuentemente, se realiza la siguiente consulta ¿Se está cumpliendo con dichos objetivos? Es recomendable llevar un control de dichos objetivos en un cuaderno o software, con la finalidad de revisar periódicamente si está cumpliendo con ellos. A esto se le llama seguimiento continuo.

### • Reinvierte

- Usualmente, en épocas de abundancia, los pequeños empresarios suelen retirar todo el dinero del negocio. Esto es válido, pero ¿se puede hacer algo adicional con ese dinero?
- La respuesta es sí. Se puede reinvertir en el negocio para hacerlo crecer o fortalecerlo. Por ejemplo, se pueden destinar fondos para compra de insumos que hagan faltan, comprar equipos necesarios para aumentar la producción e incrementar las ventas, realizar mantenimientos que no se han podido hacer en periodos anteriores por falta de recursos, reservar fondos para los pagos fuertes que se vengan en los siguientes meses, comprar activos para dejar de alquilar, entre otros.
- Siempre se debe pensar que algo de dinero extra puede generar valor al negocio en el futuro y así seguir fortaleciendo las finanzas.

### 4.3. ¿Qué es la formalización?

Formalizar significa constituir una empresa con un registro único de contribuyente (RUC), ya sea como entidad jurídica (RUC 20) o como persona natural con negocio (RUC 10) y pagar impuestos, según el régimen tributario que más convenga de acuerdo con las características del negocio. La formalización es un paso crucial que trae muchos beneficios, tales como:

- **Acceder a mayores montos de financiamiento y tasas más baratas:**

Las instituciones financieras confían más cuando los negocios son formales, pues la información que se les provee es más confiable. Esto permite que se pueda cumplir con más requisitos para obtener flexibilidad en tasas o acceder a préstamos de mayor monto y plazo.

- **Puedes ampliar tu mercado**

Las grandes empresas piden factura a todos sus proveedores. Si como proveedor no se puede facturar, esto dificultará la venta y limitará el crecimiento del negocio.

- **Puedes acceder a préstamos financieros específicos para tu actividad:**

La bancarización conlleva en sí al control de ingresos y gastos a través de cuentas de ahorros o cuentas corrientes. Con esta información las entidades financieras pueden ofertar productos para un negocio existente o nuevos emprendimientos permitiéndoles crecer con mayores ventas y mejor rentabilidad.



**CREDIMAPE**

Financiando el desarrollo para la pequeña  
minería y minería artesanal responsable



# Módulo 4: Acceso a productos financieros para MAPE



# Módulo 4. Acceso a productos financieros para MAPE

## 1. Objetivos

El acceso al crédito es una de las ventajas financieras que entregan las empresas del sistema financiero a las personas y empresas. Sin embargo, se debe conocer los tipos de créditos que existen y que mejor se acomoden a las necesidades de financiamiento. Asimismo, es importante conocer los requisitos que generalmente solicitan las empresas del sistema financiero, con el fin de calificar oportunamente a un crédito y en mejores condiciones.

En ese sentido, el presente módulo tiene como objetivos:

- Describir los requisitos de los 03 productos financieros diseñados para la MAPE
- Describir el proceso de aprobación de un crédito
- Presentar la herramienta de evaluación de un crédito MAPE

## 2. Metodología

- Expositiva, realizada por dos facilitadores.
- Se utilizarán herramientas de apoyo como pizarras, documentos impresos relacionados al contenido del taller y equipos de presentación que permitirán desarrollar el contenido.
- Se absolverá las consultas sobre los requerimientos con relación a los productos financieros.

En ese sentido, a continuación, se detalla la agenda y los tiempos a emplear para este módulo:

Temas	Tiempo
Los tipos de créditos de acuerdo a la necesidad de financiamiento	10 minutos
Proceso de aprobación de un crédito	3 minutos
Requisitos par acceder al crédito MAPE	3 minutos
Requisitos para acceder al crédito solidario	2 minutos
Herramienta de evaluación de un crédito MAPE	7 minutos
Conclusiones y cierre	5 minutos

## 3. Materiales

Para lograr una mejor comprensión de los temas se utilizará los siguientes materiales:

- a) Presentación en formato ppt sobre el Módulo 4.
  - Para Piura, [ver anexo](#)
  - Para Puno, [ver anexo](#)
  - Para Arequipa, [ver anexo](#)
- b) Política y procedimiento para la financiación de la MAPE. [ver anexo](#)
- c) Herramienta de evaluación de riesgo crediticio para la MAPE. [ver anexo](#)
- d) Material impreso de la presentación.

## 4. Contenido temático

### 4.1. Los tipos de créditos

#### 4.1.1. Definición de la MAPE

Entiéndase por MAPE a la minería artesanal y de pequeña escala, en el marco del Convenio de Minamata sobre el Mercurio. Es la minería realizada por mineros independientes, organizaciones o empresas pequeñas con una inversión de capital y producción limitadas. Esta actividad se realiza en zonas apartadas del país. Entre la minería artesanal y la pequeña minería se diferencian en que la primera es una actividad de subsistencia, mientras que la segunda es una minería a pequeña escala. La MAPE extrae entre otros minerales el oro y usa principalmente técnicas manuales y semi-mecánicas. Se clasifica de dos maneras:

#### Por tamaño:

Tabla 6. Estratificación de la MAPE según normativa peruana.

Estrato	Tamaño de concesiones	Capacidad de producción o beneficio
Pequeño Productor Minero (PPM)	Hasta 2,000 has	Hasta 350 TM/día (1)
Productor Minero Artesanal (PMA)	Hasta 1,000 has	Hasta 25 TM/día (2)

Fuente: Ley N° 27651 de 2002

(1) Hasta 3,000 m<sup>3</sup>/día para yacimientos metálicos placer y 1,200 TM/día sustancia no metálica.

(2) Hasta 200 m<sup>3</sup>/día para yacimientos metálicos placer y 100 TM/día sustancia no metálica. Fuente: Ley N° 27651 (2002)

#### Por nivel de financiamiento

Tabla 7. Clasificación de la MAPE según su desarrollo empresarial

Estrato	Características	Necesidades de financiamiento
MAPE TEMPRANA	<p>Personas naturales con negocio propio o personas jurídicas, con RUC declarado y vinculado a la labor de minería, que <b>se encuentran iniciando sus labores y/o aún no consolidan sus operaciones, pero sí han comenzado su proceso de formalización.</b> Suelen agruparse para, mediante mecanismos tipo junta, aportar capital que coadyuve a la compra de insumos y materiales básicos para el desarrollo de sus labores.</p> <p><b>Capacidad de Explotación:</b> &lt; 10TM/mes o &lt; 80m<sup>3</sup>/mes para yacimientos metálicos placer.</p>	<p>Su necesidad de financiamiento para capital de trabajo puede llegar hasta S/ 30,000 y del destinado a equipamiento a S/ 60,000.</p>
MAPE EN CRECIMIENTO	<p>Personas naturales con negocio propio o personas jurídicas, con RUC declarado y vinculado a la labor de minería, que ya lograron crecer y <b>han alcanzado su formalización, o que muy pronto lo lograrán.</b> Este tipo de MAPE cuenta con el soporte de una reducida cantidad de profesionales o consultores especialistas, quienes brindan apoyo concreto a la gestión de sus negocios.</p> <p><b>Capacidad de Explotación:</b> &gt; 10TM y &lt;100TM mes o entre 80 m<sup>3</sup>/mes y menos de 800 m<sup>3</sup>/mes para yacimientos metálicos placer.</p>	<p>Se trata de un segmento que demanda capital de trabajo de hasta S/ 100,000, mientras que los requerimientos para maquinaria y/o equipo destinado a incrementar sus labores mineras pueden llegar a los S/ 200,000.</p>

1 O'Neill, J. D. y Telmer, K. (2017). Métodos y herramientas: determinación del uso de mercurio en el sector de la minería de oro artesanal y en pequeña escala (MAPE). Ginebra, Suiza: PNUMA. ISBN 978-1-7752254-0-9

2 Ley N° 27651. Ley de Formalización y Promoción de la Pequeña Minería y la Minería Artesanal

<p>MAPE CONSOLIDADA</p>	<p>Personas naturales con negocio propio o personas jurídicas con RUC declarado y vinculado a la labor de minería <b>totalmente formalizados, con mayor desarrollo y que han alcanzado sostenibilidad financiera.</b> Adicionalmente, este tipo de organizaciones ya disponen de capital humano profesional laborando permanentemente con ellos, así que también suelen brindar servicios de consultores especializados:</p> <p><b>Capacidad de Explotación:</b> &gt; 100TM mes o &gt; 800 m3/mes para yacimientos metálicos placer.</p>	<p>El hecho de contar con algún tipo de mecanismo o instrumento financiero contribuiría a fortalecer sus operaciones y permitirles escalar en el volumen de producción. Sus requerimientos de inversión podrían llegar hasta los S/ 11 millones (USD 3 millones).</p>
-------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: PNUD (2021)<sup>3</sup>

#### 4.1.2. Definición de tipos de crédito

Los productos se diferencian principalmente de acuerdo con el destino y modalidad:

- ✓ **Préstamo en cuotas para Capital de Trabajo:** dirigido a la compra de mercadería, materia prima o insumos. Es decir, es para financiar necesidades operativas que permitan al negocio continuar en marcha, aprovechando algunas oportunidades estacionales, como por ejemplo comprar mercadería en época de grandes ventas como día de la madre o navidad.
- ✓ **Préstamo en cuotas para adquisición de Activo Fijo:** dirigido a la compra de maquinarias y equipos, vehículos y locales comerciales (incluye la ampliación y mejoras). Es decir, es para que el negocio incorpore herramientas que le permitan crecer más rápido y/o reducir los costos operativos para un negocio más rentable.
- ✓ **Créditos para empleados de la MAPE bajo la modalidad de descuento por planilla (DxP):** financia las necesidades personales de los empleados formales de la OMAPE.

#### 4.1.3 Financiamiento de capital de trabajo para compras

Comprende el financiamiento de compras de mercadería o insumos, mano de obra y demás gastos operativos anteriores a la venta del producto.

Tabla 8. Montos y plazos máximos referenciales para el financiamiento de compras

Clasificación MAPE	Producto	Garantías	Monto Máximo	Plazo Máximo	Periodo de gracia
<b>MAPE Temprana</b>	Crédito capital de trabajo	Sin garantías	s/30.000	12 meses	Hasta 1 mes
		Con garantía	s/60.000		
<b>MAPE en Crecimiento</b>		Sin garantías	s/50.000		
		Con garantía	s/100.000		
<b>MAPE Consolidada</b>	No se financia				

Fuente: Elaboración propia.

3 Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD. (2021). Hacia la inclusión financiera de la MAPE.

#### 4.1.4. Financiamiento de inversión en activo fijo

Financia la compra de equipos y/o maquinaria; así como la mejora de instalaciones en locales propios (obras civiles) y/o la construcción, mejora o ampliación de éstos bajo las siguientes condiciones:

Tabla 9. Montos y plazos máximos referenciales para el financiamiento de inversión o activo fijo

Clasificación MAPE	Producto	Garantías	Monto Máximo	Plazo Máximo	Periodo de gracia
<b>MAPE Temprana</b>	Financiamiento de equipos (Anexo 2)	Sin garantías	s/30.000	24 meses	Hasta 1 mes
		Con garantía	s/60.000		
	Financiamiento de Maquinaria (Anexo 3)	Sin garantías	s/30.000	36 meses	Hasta 2 meses
		Con garantía	s/60.000		
<b>MAPE en Crecimiento</b>	Mejora de instalaciones propias		s/30.000	24 meses	Hasta 2 meses
	Financiamiento de equipos (Anexo 2)	Sin garantías	s/50.000		
		Con garantía	s/100.000		
	Financiamiento de Maquinaria (Anexo 3)	Sin garantías	s/200.000	36 meses	Hasta 3 meses
		Con garantía	s/300.000		
<b>MAPE Consolidada</b>	No se financia				

Fuente: Elaboración propia

Nota: Los montos máximos consignados son netos de la comisión de desembolso y el valor de la prima de seguro. No incluye los seguros asociados a las garantías. Los montos y condiciones indicados son referenciales y pueden ser cambiados según la entidad financiera.

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.1.5. Lista de maquinarias y equipos que pueden ser financiados como activo fijo

A continuación, se detallan los equipos y maquinarias con potencial a ser financiados como crédito de activo fijo.

Tabla 10. Lista de equipos menores con potencial a ser financiados como activo fijo

Equipo menor	Nombre de equipos	Precios	Monto máximo para financiar
<b>Para Explotación Minera</b>	• Perforador neumático	\$ 8,000	Hasta \$ 8,000 dólares
	• Perforador Eléctrico	\$ 8,000	
	• Carro minero	\$ 4,000	
	• Compresor de aire M70	\$ 4,000	
	• Mini dumper	\$ 1,500	
<b>Para Beneficio de Minerales</b>	• Chancadora	\$ 20,000	Hasta \$ 12,000 dólares
	• Zaranda	\$ 7,000	
	• Tolva	\$ 1,500	
	• Faja Transportadora Ancho x largo 18" x 10"	\$ 16,000	
	• Molino de bolas 3x3 15 HP	\$ 25,000	
	• Agitador	\$ 10,000	
	• Bomba	\$ 25,000	
	• Celdas de Flotación	\$ 20,000	
	• Mesa gravimétrica	\$ 7,000	
• Conentrador contrifugo	\$ 8,000		

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los precios y especificaciones indicados son referenciales y podrían variar según el proveedor de equipos, la zona geográfica y las necesidades de la operación minera.

Tabla 11. Lista de maquinarias con potencial a ser financiadas como activo fijo

Equipo menor	Nombre de equipos	Precios	Monto máximo para financiar
<b>Para Explotación Minera</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Excavadoras</li> <li>Cargadores frontales</li> <li>Caminiones Mineros 60TN</li> </ul>	\$ 25,000 \$ 25,000 \$ 237,500	Hasta \$ 75,000 dólares de acuerdo a la LEM
<b>Para Beneficio de Minerales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clarificadores Equipo 2</li> <li>Clarificadores x Fluvioglaciar</li> </ul>	\$ 10,000 \$ 35,000	Hasta \$ 35,000 dólares
<b>Paquete Tecnológico ecoeficiente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tolva + Faja transportadora + zaranda</li> </ul>	\$ 24,500	Hasta \$ 52,000 dólares
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chancadora + zaranda + molino</li> </ul>	\$ 52,000	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chancadora + molino + concentrador nelson o mesa gravimétrica</li> </ul>	\$ 52,000	

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los precios y especificaciones indicadas son referenciales y podrían variar según el proveedor de equipos, la zona geográfica y las necesidades de la operación minera.

#### 4.1.6. Créditos para empleados de una MAPE bajo la modalidad de DXP

Financia las necesidades personales de los empleados formales de una OMAPE (modalidad de descuento por planilla), bajo las siguientes condiciones:

Tabla 12. Montos y plazos máximos referenciales para el financiamiento de consumo para empleados formales de la OMAPE

Clasificación MAPE	Producto	Nº de empleados en planilla	Monto Máximo por MAPE	Monto Máximo por empleado	Periodo de gracia
<b>MAPE Temprana</b>	Crédito Descuento por planilla	Hasta 10	s/10.000	s/2.500	Hasta 12 meses
		Mayor de 10	s/20.000	s/5.000	
<b>MAPE en Crecimiento</b>		Hasta 50	s/25.000	s/5.000	Hasta 24 meses
		Mayor de 50	s/50.000	s/10.000	
<b>MAPE Consolidada</b>	No se financia				

Fuente: Elaboración propia

Nota: Los montos máximos consignados son netos de la comisión de desembolso y el valor de la prima de seguro. No incluye los seguros asociados a las garantías. Los montos y condiciones indicadas son referenciales y podrían cambiar según la entidad financiera.

## 4.2. Proceso de aprobación de un crédito

### 4.2.1. Proceso General

Las instituciones financieras tienen un proceso de aprobación de créditos que va desde la venta (promoción del crédito) hasta el seguimiento y recuperación de este. A continuación, se presenta el mapa de proceso de créditos que se espera sigan los créditos diseñados para la MAPE, denominados CREDIMAPE.

Gráfico 7. Mapa de procesos del macroproceso gestión de créditos para la MAPE\*



Fuente: Elaboración propia.

Nota: El proceso indicado es referencial y puede cambiar según la entidad financiera

### 4.2.2. Macroproceso: Gestión de Créditos Empresariales para la MAPE

#### Proceso 1: Venta de créditos MAPE

Este proceso inicia desde que el cliente solicita un crédito MAPE hasta que se le solicita documentación para la elaboración del expediente de crédito

#### Proceso 2: Evaluación del crédito MAPE

Este proceso se inicia con la verificación domiciliaria, continua con la visita del negocio, la elaboración del expediente de crédito y finaliza con la evaluación crediticia que se le hace al cliente.

#### Proceso 3: Activación del crédito MAPE

Este proceso inicia con la verificación documentaria y termina con la activación o aprobación del expediente de crédito MAPE

#### Proceso 4: Desembolso de créditos MAPE

Este proceso inicia con la verificación de la documentación de los expedientes de crédito aprobados y termina con el desembolso del préstamo MAPE

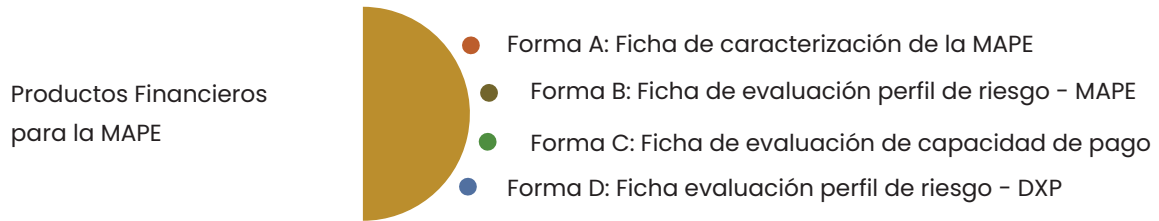
#### Proceso 5: Administración del crédito MAPE.

Este proceso comprende el seguimiento del pago de los créditos MAPE, acciones de cobranza y aplicación de sanciones en caso de atrasos.

### 4.3. Excel de evaluación de créditos MAPE

Herramienta sistémica (Excel con Macros) a través de la cual se procesarán todas las solicitudes de crédito MAPE. Esta parte del proceso generalmente es el que más tiempo toma en el otorgamiento del crédito, dado que se debe recoger toda la información relevante del solicitante a fin de que la IFI pueda tener la información completa y dar una respuesta a la solicitud del crédito.

Gráfico 8. Estructura de excel de evaluación de créditos MAPE



Fuente: Elaboración propia





**CREDIMAPE**

Financiando el desarrollo para la pequeña  
minería y minería artesanal responsable

**Recomendaciones**



## Recomendaciones

- Se recomienda utilizar materiales visuales y didácticos para introducir o fortalecer el aprendizaje de los temas en las presentaciones. Incluso, utilizar ejemplos reales o permitir a los participantes contar sus historias; esto facilitará el aprendizaje del grupo y la asimilación rápida de los conceptos en sus finanzas del día a día.
- Se recomienda adaptar los ejercicios a las características de la actividad minera que se lleva a cabo según región, dado que los cálculos de los ingresos varían según el tipo de minería que se ejecuta. Se puede solicitar de igual manera la participación de los mineros para iniciar el ejercicio de cálculo de ingresos y manejo de presupuestos para la actividad.
- Como resultado de la etapa de validación del Programa se identificó que es necesario facilitar herramientas a los participantes que sirvan como mecanismo de registro de información primaria contable administrativa (e.g. insumos, materia prima, costos fijos, costos variables, gastos, etc.) para realizar un control periódico a sus balances. Contar con esta información primaria contable administrativa será clave para ellos, al momento de solicitar un crédito ante una entidad financiera.
- Se recomienda por tanto facilitar el uso de un software empresarial básico o capacitaciones en Excel que les permitirá mantener un registro contable y mejorar su negociación con las entidades financieras.



**CREDIMAPE**

Financiando el desarrollo para la pequeña  
minería y minería artesanal responsable







Financiado por:



Liderado por:



Implementado por:



En alianza con:

