



U N I V E R S I D A D D E  
**SAN MARTIN DE PORRES**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS  
SECCIÓN DE POSTGRADO

**EL ANÁLISIS DE RIESGO EN EL OTORGAMIENTO DE  
CRÉDITOS DE CONSUMO Y LA CARTERA PESADA**

**TESIS**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN CONTABILIDAD  
Y FINANZAS CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN FINANCIERA**

**PRESENTADA POR:**

**C.P.C MAGALI VIOLETA ESTRADA PROLEÓN**

**LIMA – PERÚ**

**2007**

**EL ANÁLISIS DE RIESGO EN EL OTORGAMIENTO DE  
CRÉDITOS DE CONSUMO Y LA CARTERA PESADA**

**ASESOR:**

Dr. Víctor Rivas Gómez

**MIEMBROS DEL JURADO:**

Dr. David Llarena García.

Dr. Raúl Arrarte Mera.

Mo. Antonio Lafosse Benavides.

## **DEDICATORIA**

A mi familia por la comprensión y apoyo en todo momento.

## **AGRADECIMIENTO**

El agradecimiento y gratitud a los docentes de la Maestría y a las Autoridades de Post Grado de la Facultad de Ciencias Contables Económicas y Financieras de la USMP, muy especial a los Doctores Yolanda Salinas, Juan Alva, Víctor Rivas y David Llarena por el apoyo desinteresado que me brindaron, que además permite el fortalecimiento profesional de los egresados.

PORTADA

TÍTULO

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

## ÍNDICE

PÁG. N°

RESUMEN (Español / Inglés)	1
INTRODUCCIÓN	5
<b>CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>7</b>
1.1 Descripción de la realidad problemática	7
1.2 Formulación del problema	45
1.2.1 Problema Principal	45
1.2.2 Problemas Secundarios	46
1.3 Objetivos de la investigación	47
1.3.1 Objetivo Principal	47
1.3.2 Objetivos Específicos	47

1. 4 Justificación de la investigación	48
1.5 Limitaciones	48
1.6 Viabilidad del estudio	48
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b>	<b>50</b>
2.1 Antecedentes de la investigación	50
2.2 Bases teóricas	51
2. 3 Definiciones conceptuales	61
2.3.1 Conceptualización sobre Análisis de Riesgo	61
2.3.2 Conceptualización sobre Cartera Pesada	78
2.3.3 Manual de Política Crediticia “División de Créditos “/ Banco de Crédito del Perú.	100
2.3.3.1 Política de Créditos	108
2.3.4 Casos prácticos básicos aplicando la Doctrina respectiva y el Manual de Políticas de Crédito del Banco de Crédito del Perú.	137
2.4 Formulación de hipótesis	155
2.4.1 Hipótesis General	155

2.4.2 Hipótesis Secundarios	155
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA</b>	<b>157</b>
3.1 Diseño Metodológico	157
3.1 .1 Método de la Investigación.	158
3.1 .2 Diseño de la Investigación	158
3.2 Población y muestra	158
3.2 .1 Población	158
3.2 .2 Muestra	159
3.3 Operacionalización de variables	159
3.3.1 Variables e indicadores	159
3.4 Técnicas de recolección de datos	160
3.4 .1 Técnicas	160
3.4 .2 Instrumentos	160
3.5 Técnicas para el procesamiento de datos y análisis de la información	161
3.5.1 Técnicas	161

3.5.2 Procesamiento de la información	161
3.6 Aspectos éticos	161
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS</b>	<b>163</b>
4.1 Presentación	163
4.2 Análisis de las variables	164
4.2.1 Análisis sobre el Análisis de Riesgo	164
4.2.2 Análisis sobre Cartera Pesada	176
4.3 Interpretación de Datos (Resultado obtenido en la Prueba de Campo)	180
4.3.1 Resultados de la Entrevista	180
4.3.2 Resultados de la Encuesta	184
4.4 Contrastación y verificación de hipótesis	216
<b>CAPÍTULO V: DISCUSIÓN CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>219</b>
5.1 Discusión	219
5.2 Conclusiones	220
5.3 Recomendaciones	225
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>228</b>

## RESUMEN

El objetivo de esta investigación es identificar los factores que afectan el nivel de morosidad del Sistema Financiero, mediante la evaluación del impacto de las variables de carácter agregado o macroeconómico y de aquellas relacionadas con la gestión de cada entidad financiera.

En cuanto al método utilizado se optó por el método descriptivo, las técnicas fueron las encuestas y entrevistas realizadas a los Analistas de Créditos y Supervisores del Área de Créditos de la Banca de Consumo del Banco de Crédito del Perú, las que se llevaron a cabo utilizando guías de entrevistas, lo cual nos permitió conocer los indicadores de morosidad, a saber:

\* El índice de morosidad del Sistema Bancario a fines del 2006 es del 1.6 %.

\* El índice de morosidad del Banco de Crédito del Perú al Tercer Trimestre del 2007 es del 2.8% (incluye vencida y en cobranza judicial) así como la cartera reestructurada y la refinanciada.

Los resultados confirman que la calidad de cartera en el Perú en un período progresivo mantendrá las expectativas de mejora debido a los factores macroeconómicos y las políticas internas de las entidades financieras. Adicionalmente si bien se observa que la morosidad ha mejorado en los 10 últimos años, la presencia de un componente inercial en la morosidad debe ser tomada en cuenta por el regulador y los Bancos, dado que la morosidad experimentará resistencias a la baja.

Finalmente, la evaluación de los determinantes de la cartera pesada por tipo de crédito nos permite concluir que para los créditos de consumo, el factor determinante es el nivel de endeudamiento del cliente del banco. El regulador debe cuidar que las entidades no sobreendeuden a sus clientes. En este sentido, el papel que desempeña la Central de Riesgo puede ser fundamental.

## ABSTRACT

The objective of this investigation is to identify the factors that affect the level of late payment of the Financial System, by means of the evaluation of the impact of the variables of aggregate character or macroeconomic and of those related to the management of each financial company.

Regarding the used method, we opted for the descriptive method, the techniques were the surveys and interviews carried out to the Analysts of Credits and Supervisors of the Credits Area of the Banking of Consumption of the Banco de Crédito BCP, the ones that were carried out using guides of interviews, which permitted us to know the indicators of slowness, to know:

\*The rate of late payment of banking system by the end of 2006 is 1.6%.

\*The rate of late payment of the Banco de Crédito BCP to the Third Quarter of 2007 is 2.8% (includes expiration and judicial collection) and the restructured portfolio and refinanced

The results confirm that the quality of the portfolio in Peru is a progressive period which will maintain the expectations of improvement due to the macroeconomic factors and the internal politics of the financial companies. Additionally, although it is noticed that the late payment has improved in the 10 last years, the presence of a inertial component in the late payment should be taken into account by the regulator and the Banks, given that the late payment will experience resistances downward.

Finally, the evaluation of the determinants of heavy portfolio by type of loan allows us to conclude that consumer credit; the determining factor is the level of indebtedness of the bank's customer. The regulator should ensure not getting into debts to their customers. In this sense, the role of the Central Risk can be crucial.

## INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “El Análisis de Riesgo en el Otorgamiento de Créditos de Consumo y la Cartera Pesada”, plantea la problemática y desarrolla los procedimientos específicos que se emplean en las Entidades Financieras en el Sistema Peruano, con la finalidad de asegurar el logro de sus objetivos, como es el Banco de Crédito del Perú cuyo objetivo es brindar servicios financieros de óptima calidad a su clientela y obtener para los accionistas una tasa razonable de rentabilidad, la que debe ser consistente con una exposición prudente al riesgo. Para ello la administración del Banco velará por mantener un portafolio de préstamos equilibrado en términos de liquidez y riesgo. En este sentido, la calidad de la cartera tendrá preferencia sobre las oportunidades de negocio.

El tema seleccionado para realizar el presente trabajo se debe sustancialmente por las funciones que he desempeñado a lo largo de 8 años de labor, durante los cuales he acumulado experiencia profesional en el área de operaciones crediticias, y a la gran necesidad de hacer presente la existencia de una Institución que puede ser tomada como modelo para otorgar créditos a la Banca de Consumo.

La Tesis se desarrolla en cinco capítulos:

### CAPÍTULO I

En este capítulo se presenta el Planteamiento del Problema que contiene la descripción de la realidad problemática, delimitación de la investigación,

formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación de la investigación, limitaciones y la viabilidad del estudio.

## CAPÍTULO II

En este capítulo se presenta el Marco Teórico que contiene los antecedentes de la investigación, bases teóricas, base legal, definiciones conceptuales y formulación de hipótesis.

## CAPÍTULO III

En este capítulo se presenta la Metodología que contiene el diseño metodológico, población y muestra, operacionalidad de variables, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información y los aspectos éticos.

## CAPÍTULO IV

En este capítulo se presentan los resultados los mismos que son reflejados en cuadros y gráficos estadísticos, culminando con la verificación de la hipótesis.

## CAPÍTULO V

Finalmente se exponen: la discusión, conclusiones y recomendaciones como consecuencia de la investigación realizada, además de la bibliografía y anexos.

# **CAPÍTULO I**

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

El Sistema Financiero desempeña un papel fundamental en el funcionamiento de la economía. En ese sentido contar con Instituciones Financieras sólidas y solventes permite que los recursos financieros fluyan eficientemente desde los agentes superavitarios a los deficitarios. De esta manera, es posible el aprovechamiento de las oportunidades de negocios y de consumo.

Durante la década de 1990, se produjo un rápido crecimiento de las actividades financieras en el país, el cual se reflejó tanto en el nivel agregado, con el crecimiento del monto intermediado mediante el sistema financiero formal, como en el nivel de los hogares. Se estima que las colocaciones del sistema bancario como porcentaje del PBI, crecieron en 8 % entre 1993 y 1998, mientras que el porcentaje de hogares con crédito se duplicó entre 1994 y 1997.

Sin embargo esta tendencia comenzó a revertirse hacia fines de los años 1990, **como consecuencia de la reducción en la liquidez y el aumento de la morosidad, que fueron ocasionados por la Crisis Financiera Internacional y la ocurrencia del Fenómeno de El Niño.**

Según información publicada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) **entre los años 1997 y 2001, la morosidad del sistema bancario creció alrededor de 30 %.** Esta situación llamó la atención sobre el deterioro de la calidad de la cartera bancaria y sus factores explicativos.

En la década del 90, en el Perú el crédito de consumo generó un crecimiento del riesgo de incobrabilidad y de la cartera atrasada de los bancos, como resultado de una baja, sensible de la calidad administrativa, no capacitada para obviar las circunstancias, por un lado; y la crisis de crecimiento y la inflación que afectan a la economía

nacional, por el otro lado. Cabe señalar que la Superintendencia de Banca y Seguros mediante Resolución SBS N° 114-2005 del 21 de enero del 2005 aprobó diversos:

**“Requerimientos Sobre la Conducta Ética y la Capacidad de los Profesionales Bancarios”**, y particularmente de las personas que participan en el proceso de inversión de las **Empresas Bancarias**, de Seguros y de las Carteras Administrativas por las AFP. Posteriormente dentro del mismo año, mediante la Resolución SBS N° 1765 del 29 de noviembre del 2005, que aprueba el Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones Aplicadas a la Contratación con los Usuarios del Sistema Financiero, se ha dispuesto la designación de un “Oficial de Atención al Usuario” así como asignación de recursos humanos, técnicos y logísticos que permitan al Oficial antes indicado, el cumplimiento de sus funciones y responsabilidades.

A parecer nuestro, el contenido de los mencionados dispositivos de la SBS a los que debe darse estricto cumplimiento por el bien del sistema bancario y financiero peruano, además de otras medidas legales que deberían ser planteadas con el carácter de inmediatez y acerca de las cuales tienen la palabra los Abogados; en su conjunto representaría parte inicial de la respuesta a medio siglo de reincidentes inobservancias técnicas al ordenamiento del sistema, de represión financiera y burocratización del ahorro de los particulares, de exagerados afanes crematísticos y desaprensivos de la sinarquía bancaria, de malas

administraciones y de administraciones dolosas, y hasta de asomos de corrupción financiera que aparentemente resultan ineluctables para legisladores y magistrados judiciales, por poderosas razones, tal como señalaremos en adelante.

El proceso de inversión mencionado en el acápite anterior que propiamente tiene como alcances casi la totalidad de las actividades que comprende la gestión de los riesgos bancarios, actividades que son señaladas expresamente por el Artículo 2º de la Resolución SBS N° 114-2005:

- a) La propuesta, elaboración, aprobación u ejecución de políticas de inversiones y la estrategia de inversiones.
- b) La asignación de las inversiones entre diferentes clases y tipos de instrumentos de inversión u operaciones.
- c) La propuesta, aprobación y verificación de los límites internos aplicables a las inversiones u operaciones.
- d) La ejecución de las decisiones de inversión incluyendo las propuestas formuladas, la confirmación de las órdenes y el cierre de las transacciones.
- e) La gestión de los riesgos de inversión, incluyendo la identificación, análisis, medición, monitoreo, limitación, control e información de tales riesgos.
- f) El análisis fundamental y técnico de las inversiones u operaciones.

- g) La liquidación y compensación de las inversiones u operaciones.
- h) La custodia y la guarda física de las inversiones u operaciones.
- i) El registro y la contabilidad de las inversiones u operaciones.
- j) El monitoreo y la auditoría interna de las inversiones u operaciones.

**Acerca de la Capacidad Profesional y la necesidad de elevar su nivel técnica.** La Resolución SBS N° 114-2005 antes mencionada, estipula que el personal encargado del proceso deberá contar con requerimientos mínimos de calificación y experiencia que garanticen su competencia en el área que se desempeñan así como contar como solvencia moral. Salvo excepciones a partir del año 2007 el personal que participe en la toma de decisiones con menos de cinco años de experiencia deberá aprobar un examen que corresponda al nivel inicial de una certificación internacionalmente reconocida que demuestre que cuenta con un adecuado nivel de competencia profesional en materia de inversiones y riesgos. El referido examen y la certificación deberán cumplir con caracteres siguientes:

- a) Contemplar los temas de inversiones y riesgos, incluyendo gestión de portafolios, economía, estadística, análisis de estados financieros, finanzas corporativas, inversiones en instrumentos de renta variable y renta fija, derivados, ética y conducta profesional.
- b) Ser una certificación internacionalmente reconocida; y
- c) Ser una certificación ofrecida por alguna institución independiente y de reconocido prestigio internacional.

Es de suma importancia hacer notar que la Unidad Auditoría Interna o Unidad equivalente será la encargada de evaluar cualquier incumplimiento a los códigos de ética, los estándares de conducta profesional, las políticas y los requerimientos de capacidad profesional, experiencia y solvencia moral e informar oportunamente al Directorio del Banco y a la SBS, sobre tales hechos, incluyendo las medidas preventivas y correctivas adoptadas.

Adicionalmente de manera anual y en un plazo no mayor de tres meses al cierre de cada ejercicio, las empresas supervisadas deberán presentar a la SBS un Informe Anual elaborado por la Unidad de Auditoría Interna de los bancos, acerca del cumplimiento de las disposiciones establecidas.

En línea genérica, señala la técnica bancaria que mientras los créditos en cobranza judicial en gran parte pueden deberse a las condiciones de coyuntura; en cambio, los créditos vencidos en gran parte pueden deberse a la calidad administrativa.

Otra manifestación de la realidad problemática en la administración de los créditos bancarios esta representada por las dificultades económicas y financieras de importantes bancos y otros intermediarios habidas, en los últimos años, situación por la cual, en salvaguarda

del sistema y de sus propias instituciones, tanto la autoridad bancaria como las propias instituciones vienen disponiendo diversas acciones.

La Superintendencia de Banca y Seguros dictando y disponiendo medidas tendientes a disciplinar la erogación crediticia tales como: la obligación de los prestatarios de ampliar las informaciones económico – financieras, cuando solicitan crédito a los bancos, la introducción del presupuesto de caja para la cuantificación de las necesidades financieras a corto plazo, la obligatoriedad de los bancos de ampliar sus estudios de riesgo, incluyendo exámenes de aspectos no comprendidos anteriormente, como las utilizaciones de los créditos concedidos, así como el gremio y región donde opera el prestatario, la designación de un Comité de Créditos para conocer las solicitudes de los bancos, para el otorgamiento de créditos en exceso de los límites legales y coordinar su tramitación ante el Banco Central de Reserva, la implementación de la Central de Riesgos, concebida como un servicio central de información para registrar y proporcionar a los bancos y otros intermediarios el monto de endeudamiento financiero de los prestatarios del Sistema Bancario y Financiero.

Por su parte los bancos, con el propósito de lograr un nivel profesional como para hacer frente a las circunstancias mencionadas y ampliar los procedimientos como para situar los riesgos de incobrabilidad en

niveles compatibles con sus ingresos, vienen afinando sus métodos de administración de los créditos bancarios. **Asimismo deben considerar el ACUERDO DE BASILEA.<sup>1</sup>**

- El Basilea I estableció un requerimiento de capital mínimo de al menos el 8 % de los activos ponderados por riesgo.
- El Basilea II refuerza el primer pilar para dar seguridad solidez y protección a los depósitos de ahorro al volverlo más sensible al riesgo crediticio y se ha extendido para ser aplicable sobre bases consolidadas a holdings de grupos bancarios. Además, para volver más balanceado el proceso de estimación del capital se agrega:
  - a). el proceso de supervisión.
  - b). la disciplina del mercado.

### **PRIMER PILAR: MEDICIÓN DE RIESGOS INTERNOS**

- Se trata de mejorar la medición del riesgo, distinguiendo entre :
  - a). El riesgo crediticio.- Existen dos versiones:
    - Versión estándar.- Se ajusta las categorías de deudores a una calificación dada por instituciones calificadoras de riesgos, permite 4 categorías.
  - Versión basada en calificaciones internas sujetas a estándares metodológicos y de divulgación establecidos por el Comité de Basilea. El banco estimará la calidad crediticia de cada deudor y

---

<sup>1</sup> METELLI FERNANDO.- “Basilea 2”. Redazione Brunilla Bonicelli – Milano 2004. p 19.

estimaré una cantidad potencial de pérdida la cual formará la base de los requerimientos de capital.

b). El riesgo de mercado:

Comprende tres tipos de riesgo:

- Riesgo de precios.
- Riesgo de las tasas de interés.
- Riesgo del tipo de cambios.

c).El riesgo operativo

Considera tres situaciones:

- El indicador básico para la actividad total del banco.
- El planteamiento estándar que requiere indicadores para cada línea diferente de negocios.
- La medición interna, para lo cual los bancos deben utilizar sus datos internos sobre pérdidas para estimar el capital requerido.

## **SEGUNDO PILAR: PROCESO DE SUPERVISIÓN**

- La administración del banco debe desarrollar un proceso para estimar el capital interno de la institución y establecer metas de capital coherentes con el perfil de riesgo y el ambiente de control interno.

- El ente supervisor debe asegurarse que cada banco tenga procesos sólidos para estimar la suficiencia de capital basado en la evaluación global de sus riesgos.
- Debe evaluar que los bancos estén estimando su suficiencia de capital relativo a sus ingresos y revisar e intervenir, cuando sea apropiado, los procesos internos.
- Se requiere nivelar las reglas de juego entre los distintos supervisores, a los diferentes estándares de medición del riesgo.
- El ente supervisor debe tener el adecuado entrenamiento para evaluar el proceso de estimación de capital de los bancos.

### **TERCER PILAR: DISCIPLINA DE MERCADO**

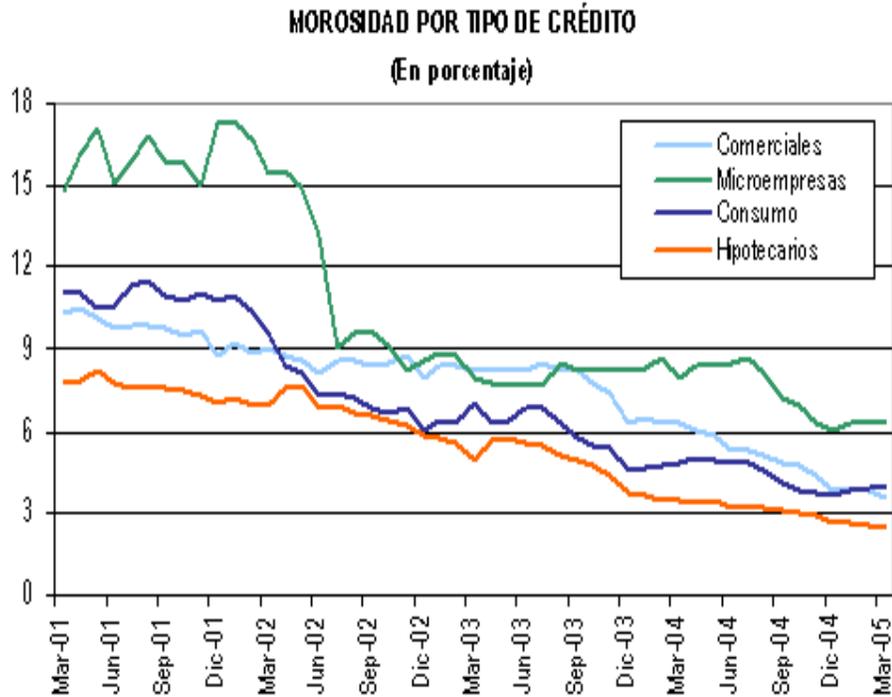
- Se enfatiza la divulgación para asegurar que los participantes del mercado puedan entender los perfiles de riesgo de los bancos y suficiencia de capital.
- Se establece una divulgación básica que comprende datos sobre el capital regulatorio estimado sobre las bases de la corporación principal, el total de exposiciones crediticias, su distribución geográfica y por tipo de industria, la composición del portafolio y los volúmenes de préstamos vencidos por industria.
- Los datos para divulgación suplementaria comprenden la exposición total de riesgo crediticio, su composición por tipo de servicios, número de días vencidos y volúmenes de riesgo crediticio transferidos a través de titulación y derivados crediticios.

- También se complementa con información cualitativa y cuantitativa referente al uso de modelos de riesgo crediticio, tasas de incumplimiento acumuladas y datos de comparación entre el requerimiento de capital, el capital económico y el capital real.

Actualmente el dinamismo del consumo privado se viene traduciendo en diversos indicadores como los créditos de consumo, los cuales crecieron en 30.3% a abril del 2007, alcanzando S/. 13,329 millones. Según destaca el BCR, la evolución de los créditos de consumo viene siendo determinada por el fuerte crecimiento del ingreso y del empleo, así como por la tendencia de los bancos a orientar su portafolio de colocaciones hacia rubros que les generen mayores márgenes.

La caída de la morosidad de los créditos hipotecarios, **de consumo** y a microempresas se ha debido tanto a la reducción de los créditos atrasados como al aumento de colocaciones en dichos segmentos de mercado. En los últimos dos años, los créditos a microempresas han tenido un crecimiento de 74%, gracias a que varios bancos han comenzado a dirigirse a este segmento de mercado. Por su parte, en el mismo periodo, **los créditos de consumo** e hipotecarios se **incrementaron a tasas de 39%** y 30%, respectivamente. Con relación a los créditos comerciales, la caída de la morosidad se explica casi en su totalidad por la reducción de la cartera atrasada.

El índice de morosidad del Sistema Bancario alcanzó un mínimo histórico mejorando del 2.2 % en el 2005 al 1.6 % en el 2006.



El Sistema Bancario cuenta con mayores niveles de rentabilidad, eficiencia, productividad, liquidez y solvencia que el que se tenía diez años atrás además de la mejora en la Capacidad de los Profesionales Bancarios, lo que ha permitido que el sistema se esté consolidando en un contexto macroeconómico más estable, podemos demostrarlo a través de los siguientes gráficos:

***Política Macroeconómica dirigida hacia un crecimiento continuo  
con estabilidad***

**Principales Indicadores Macroeconómicos**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006P
Tasa de Crecimiento PBI (% anual)	-0.7	0.9	2.9	0.2	4.9	4.0	4.8	6.4	5.0
PBI Per Capita (US\$)	2 256	2 013	2 048	2 037	2 114	2 239	2 478	2 881	3 129
Balanza en Cuenta Corriente (% PBI)	-5.9	-2.9	-2.9	-2.1	-1.9	-1.5	0.0	1.3	1,2
Inflación (% Dic-Dic)	6.0	3.7	3.7	-0.1	1.5	2.5	3.5	1.5	2.7
Exportaciones de bienes (% US\$)	-15.6	5.7	14.2	1.0	9.8	17.9	38.8	36.7	16.8
Déficit del Sector Público No Financiero (% PBI)	-1.0	-3.2	-3.3	-2.5	-2.3	-1.7	-1.1	-0.3	-0.2
Resultado Primario (% PBI)	1.2	-0.9	-0.8	-0.2	-0.1	0.4	1.0	1.6	1.9
Deuda Pública (% PBI)*	40.7	41.6	40.6	41.4	41.7	43.0	40.6	35.6	32.2

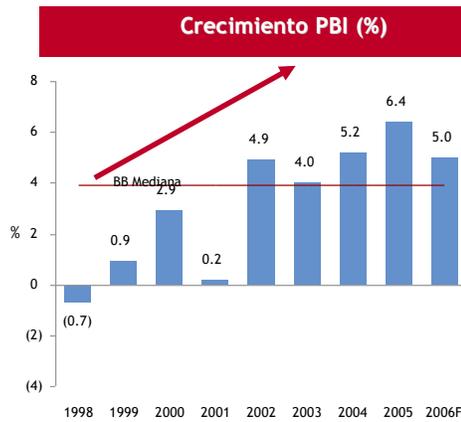
*Fuente: Banco Central (histórico), MEF (proyectado)*

*\* No incluye Depósitos del Sector Público en el BCRP*

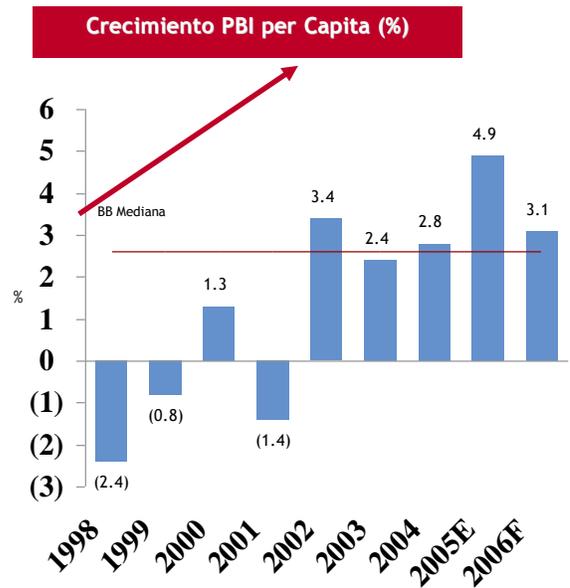
- Varios años de una política macroeconómica prudente generan un ancla para el crecimiento económico.
- Actualmente, los principales indicadores macroeconómicos gozan de mayor estabilidad en comparación con los valores registrados a finales de la década pasada.

### *Rápido crecimiento económico*

- Perú registra crecimiento económico continuo durante más de 4 años así como el mejor desempeño económico de la región.
- Para finales de la década pasada, el crecimiento económico fue bastante bajo. A partir del 2002, la situación se ha revertido y se ha mostrado un alto crecimiento. Se espera que el crecimiento continúe en los siguientes años.



Fuente: MEF & Banco Central



### *Principales fuentes de crecimiento*

	<b>Cambio porcentual anual</b>					
	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006P</b>
Consumo Privado	1.4	4.6	3.1	3,5	4.4	4,6
Exportaciones	7.2	6.9	6.3	14,7	14,2	2,4
Inversión Privada	-4.7	-0.1	5.6	9,1	13.9	14.0

Fuente: MEF & Banco Central

- Las exportaciones, la inversión privada y el consumo privado son los factores que lideran el crecimiento y no el impulso fiscal.
- La inversión privada es la principal fuente del crecimiento desde el 2003.
- Estos resultados divergen en gran medida de las tasas de crecimiento negativas correspondientes a los índices de inversión privada de finales de la década pasada.

### *Principales fuentes de crecimiento (2)*

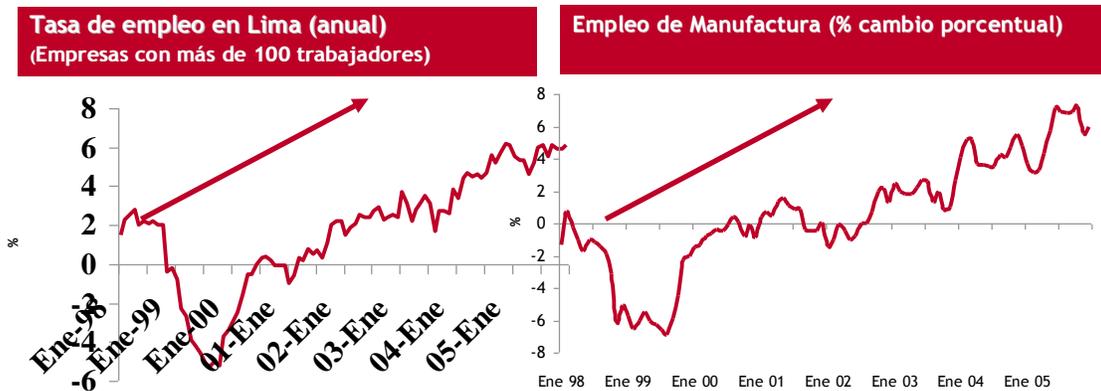
#### Cambio porcentual anual

<b>PBI</b>	<b>-0.7</b>	<b>0.9</b>	<b>3.0</b>	<b>0.2</b>	<b>5.2</b>	<b>3.9</b>	<b>5.2</b>	<b>6.45</b>	<b>5.0</b>
Agricultura y ganadería	0.5	10.1	6.6	0.6	6.1	1.9	1.7	4.8	2.4
Pesca	-13.4	28.2	10.4	-11.1	6.1	-12.5	33.9	1.2	-0.8
Minería y petróleo	3.7	13.1	2.4	9.9	12.0	5.4	5.2	8.1	1.6
Manufactura	-3.5	-0.7	5.8	0.7	5.9	3.2	7.4	6.5	6.6
Construcción	0.6	-10.5	-6.5	-6.5	7.9	4.3	4.7	8.4	9.1
Comercio	-3.1	-1.0	3.9	0.9	3.7	2.9	5.8	5.2	5.0
Otros servicios e impuestos	0.0	1.7	2.0	-0.5	4.1	4.5	4.4	6.3	5.1
VAB de los Sectores Primarios	-0.8	12.3	5.8	2.4	6.9	2.1	4.7	5.7	2.0
VAB de los Sectores No Primarios	-0.8	-0.8	2.2	-0.3	4.9	4.2	5.2	6.4	5.8

Fuente: MEF & Banco Central

- Ambos sectores, primario y no primario, mantienen un crecimiento sostenido a lo largo de los años.

### *El crecimiento ha generado mayor empleo*



Fuente: INEI

- La tasa de crecimiento del empleo ha sido mayor que la tasa de crecimiento del PBI y de la tasa de crecimiento de la población en los últimos años.
- La alta tasa de crecimiento del empleo es explicada en gran medida por el aumento del empleo en el sector manufactura.
- El crecimiento del empleo ha sido alto en todo el país.

***Los niveles de Ingreso real están aumentando, ello representa una importante fuente de crecimiento.***

- El crecimiento del ingreso real ha reforzado las fuentes internas de crecimiento.
- Los estratos más pobres de la sociedad han registrado las mayores tasas de crecimiento de su ingreso real.

Ingreso mensual de las familias, Lima metropolitana (US\$)							
Sectores socioeconómicos	2001	2002	2003	2004	2005	2005 vs. 2001	2005 vs. 2004
A	3018	3254	3498	3505	3555	17.79%	1.43%
B	871	816	890	893	913	4.82%	2.24%
C	347	322	353	389	391	12.68%	0.51%
D	180	192	203	221	239	32.78%	8.14%
E	126	143	146	158	163	29.37%	3.16%
Total	401	419	434	465	508	26.68%	9.25%

Fuente: Apoyo Opinión y Mercado

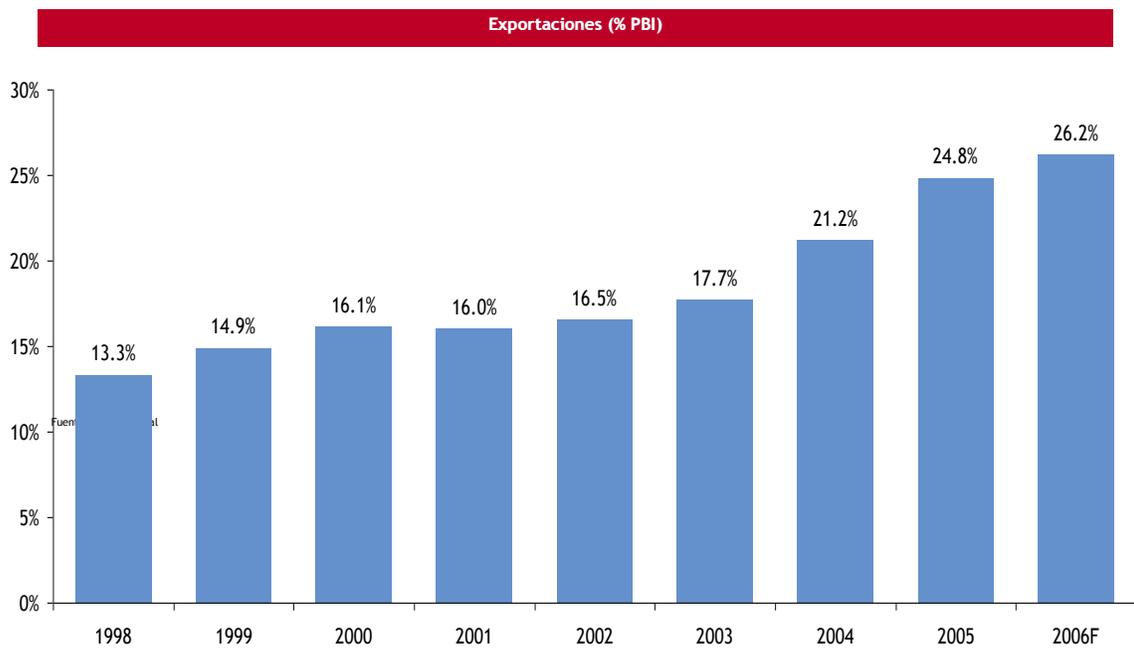
### *El empleo ha crecido más rápido en las provincias*

- Dados los patrones de crecimiento, los cuales mantienen una alta concentración en el sector de exportaciones agrícolas, el rápido crecimiento agrícola de las regiones de la costa (Piura, Trujillo) y sur (Ica) son los sectores más dinámicos en la generación de empleo.

Empleo por región (Índice 2001 IT=100)							
Region	2001	2002	2003	2004	2005	2005 vs. 2001	2005 vs. 2004
Lima Metropolitana	102.0	103.4	105.1	108.2	113.2	10.98%	4.64%
Ica	117.0	136.7	148.6	166.5	177.2	51.40%	6.43%
Trujillo	103.1	112.7	123.6	132.1	138.5	34.33%	4.86%
Piura	102.5	104.3	107.0	119.1	127.3	24.23%	6.89%
Huancayo	117.5	123.2	126.5	129.0	137.3	16.81%	6.41%

Fuente: INEI

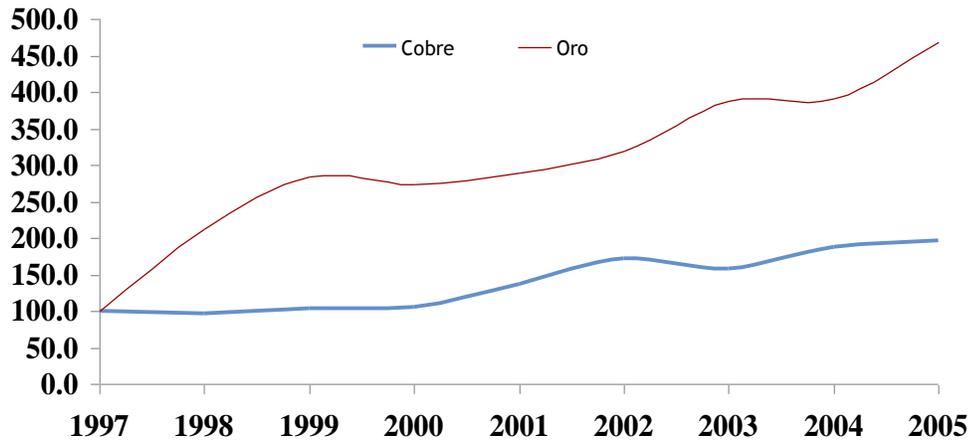
*Las exportaciones se han más que duplicado en los últimos años.*



Fuente: Banco Central.

## Las exportaciones han crecido tanto en volumen como en valor

Crecimiento de los volúmenes de producción de minerales (1997=100)



Fuente: Banco Central

Note: Índice basado en volúmenes, 1997=100

## Variación porcentual anual

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Exportación de Bienes</b>								
Precio	-11.1	-7.7	3.5	-4.9	4.4	8.3	20.8	18.4
Volumen	-5.1	14.5	10.4	6.2	5	8.8	14.8	15.4
Valor	-15.6	5.7	14.2	1	9.8	17.8	38.8	36.7

## *El crecimiento de las exportaciones no se concentra en bienes primarios*



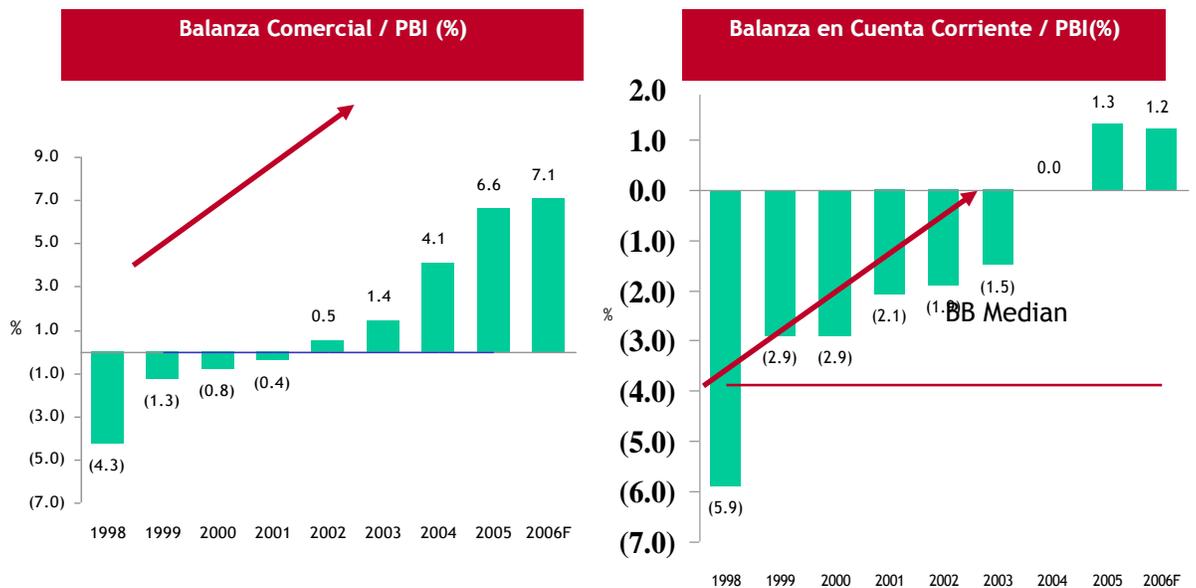
**Desde Diciembre 2005**

**Exportaciones son más diversificadas**



- El crecimiento ha sido fuerte en ambos grupos de bienes: tradicionales y no tradicionales.
- Las exportaciones no tradicionales actualmente representan cerca de la tercera parte de las exportaciones totales.
- El destino de las exportaciones es cada vez más amplio.

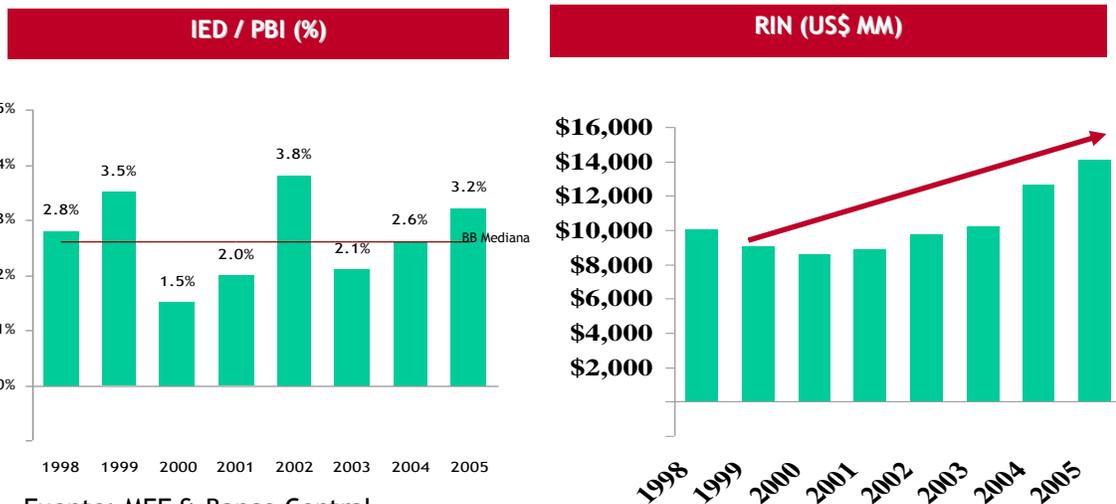
*Las exportaciones han superado largamente a las importaciones, llevando a niveles altos de superávit en cuenta corriente*



Fuente: MEF & Banco Central

- Perú dejó de mantener los déficits en cuenta corriente más grandes de la región para obtener valores cada vez menores. La diferencia con sus pares ha sido cada vez más pronunciada desde que Perú empezó a obtener superávit en Cuenta Corriente.

## Flujos de capital, inversión extranjera directa, y aumento de los niveles de Reservas Internacionales Netas (RIN)



Fuente: MEF & Banco Central

Fuente: MEF & Banco Central

- Los flujos de capital en el Perú han sido cada vez mayores, aumentando gradualmente en un ambiente estable a diferencia de los mercados de otros países emergentes.
- Las RIN han ido creciendo constante y gradualmente.

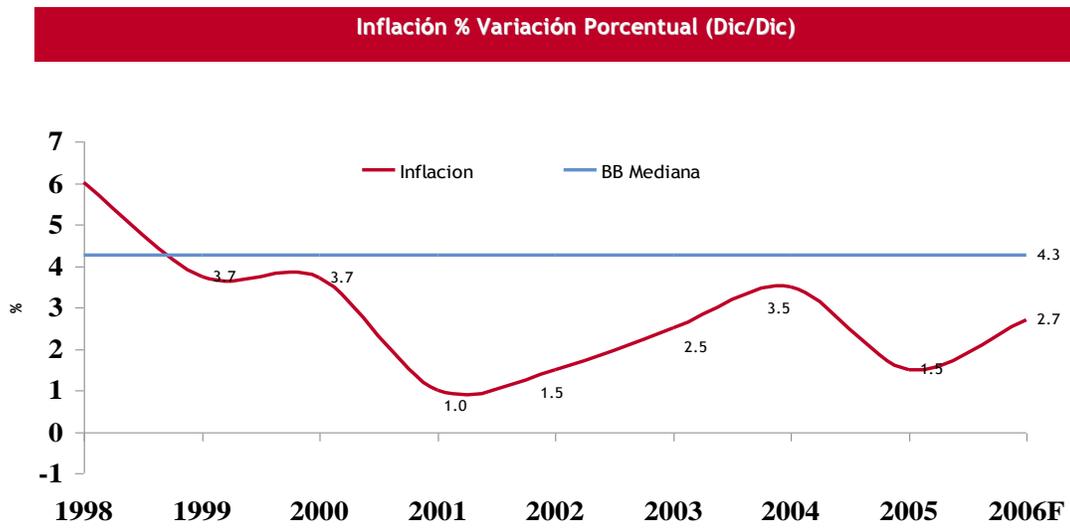
*Los ratios de solvencia externa han mejorado notablemente*

**Deuda externa / Exportaciones (%)**



Fuente: MEF & Banco Central

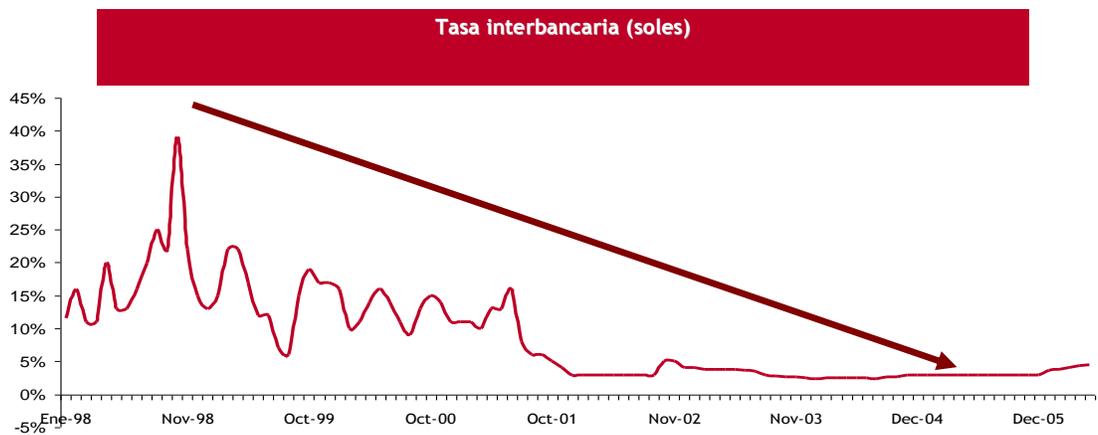
### *Récord de estabilidad monetaria*



Fuente: Moody's Statistical Handbook. Country Credit,  
 Nota: Mediana calculada para 2000-2006

### *Reducción sustancial de las tasas de interés interbancaria*

- La alta credibilidad del Banco Central y la solvencia del mercado financiero ayudaron a reducir las tasas de interés local.
- Las autoridades monetarias actúan de manera que se mantenga la tasa de interés en moneda nacional entre los rangos en función de la estrategia de metas de inflación.



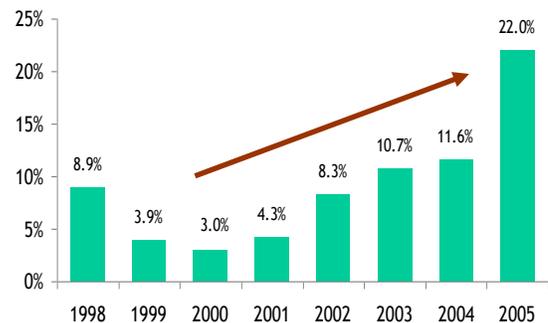
Fuente: Banco Central

## *Crecimiento del Sistema Financiero y Reducción de los Índices de Dolarización*

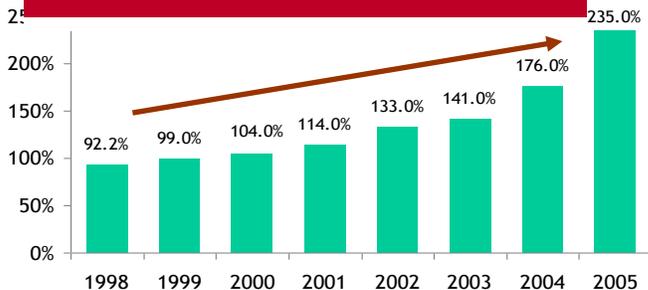
**Cartera Pesada (% total creditos)**



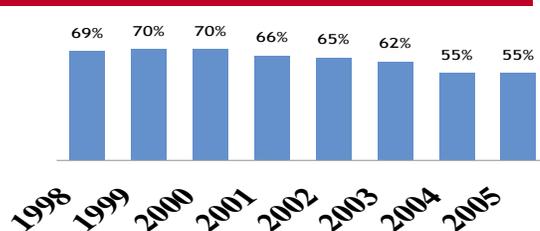
**Rentabilidad del Sistema Bancario**



**Provisión/Cartera Pesada (%)**



**Ratio de dolarización**



Fuente: Sbs

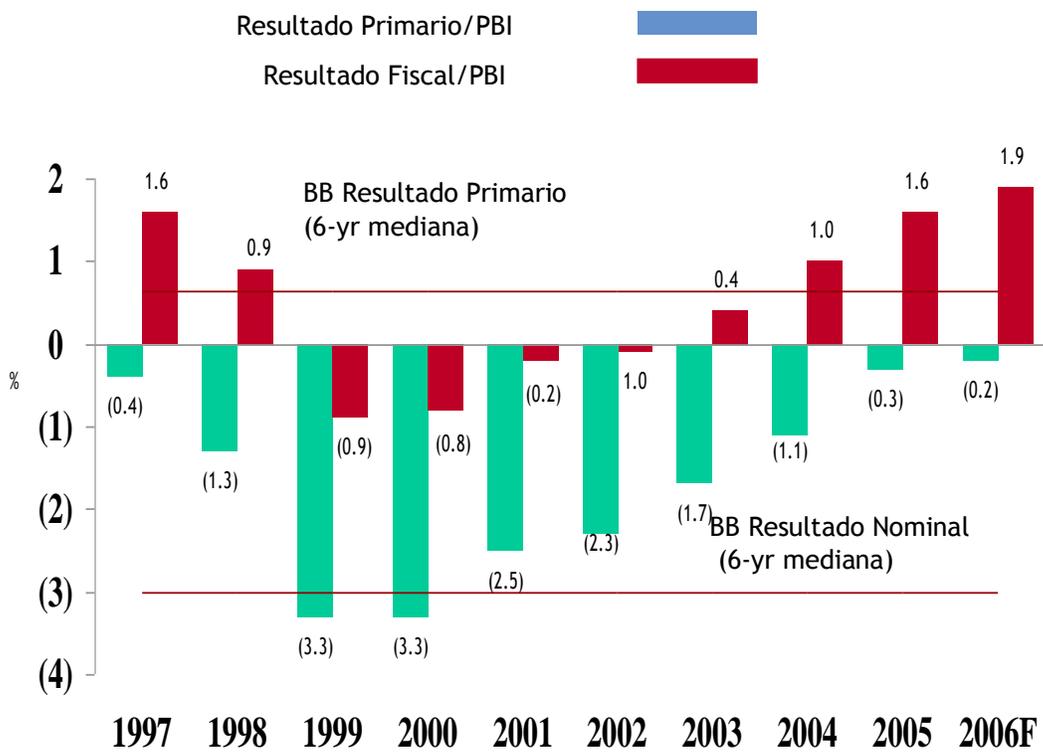
Nota: Ingresos en los últimos 12 meses

Fuente: Banco Central

Fuente: Banco Central

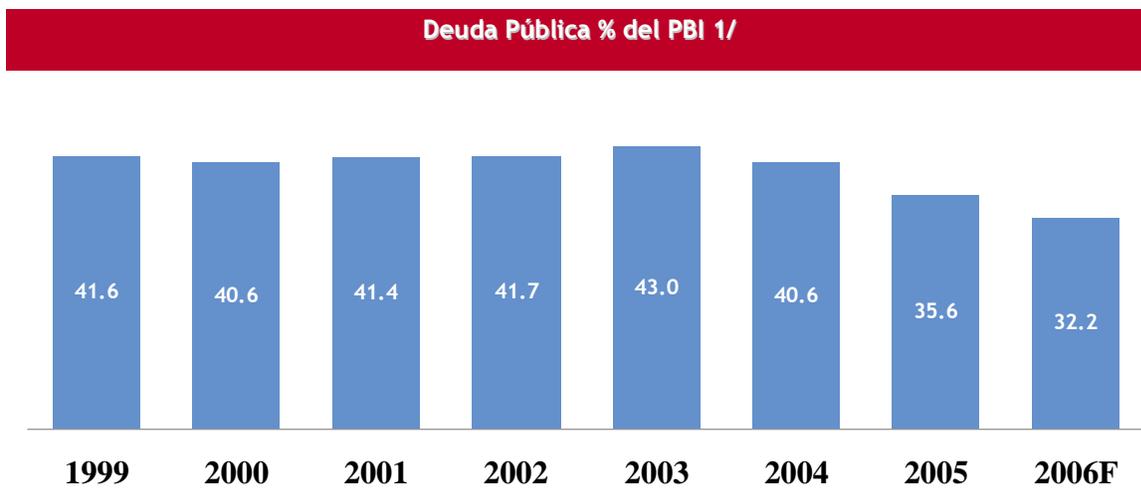
**Mayor flexibilidad fiscal sujeto a un prudente manejo y a mayores superávits primarios**

**Resultado Primario del Sector Público no Financiero como % del PBI**



Fuente: MEF & Banco Central

### *Dinamismo favorable de la deuda pública*

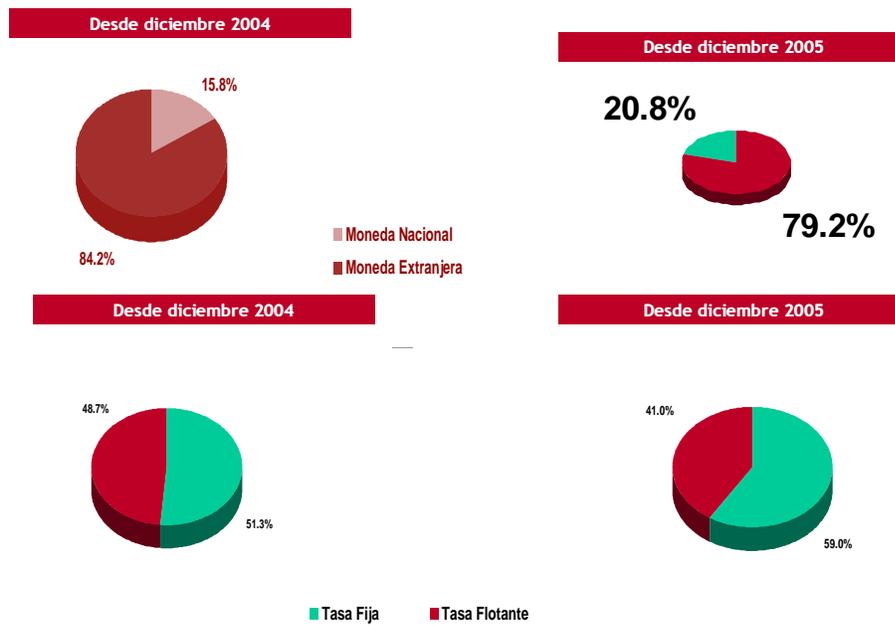


Fuente: MEF & Banco Central

Nota: 1/ Deuda Pública Neta, deduciendo los activos líquidos del Tesoro Público depositados en el Banco Central

- A pesar del impacto negativo de la apreciación del euro y del yen en la deuda pública para los años 2002, 2003 y 2004, la deuda pública de Perú como porcentaje del PBI ha venido disminuyendo a lo largo de los años.

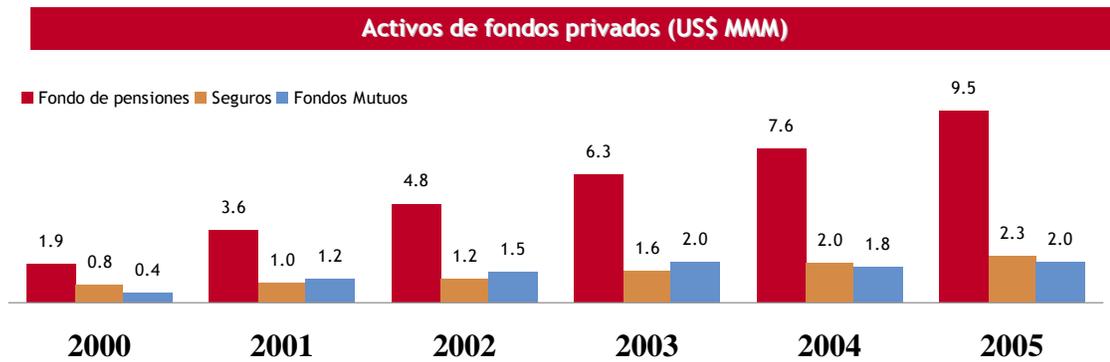
## *Mejora de la estructura de la deuda pública*



- La deuda fija y flotante se mantiene con un crecimiento estable como porcentaje del stock total de deuda pública.

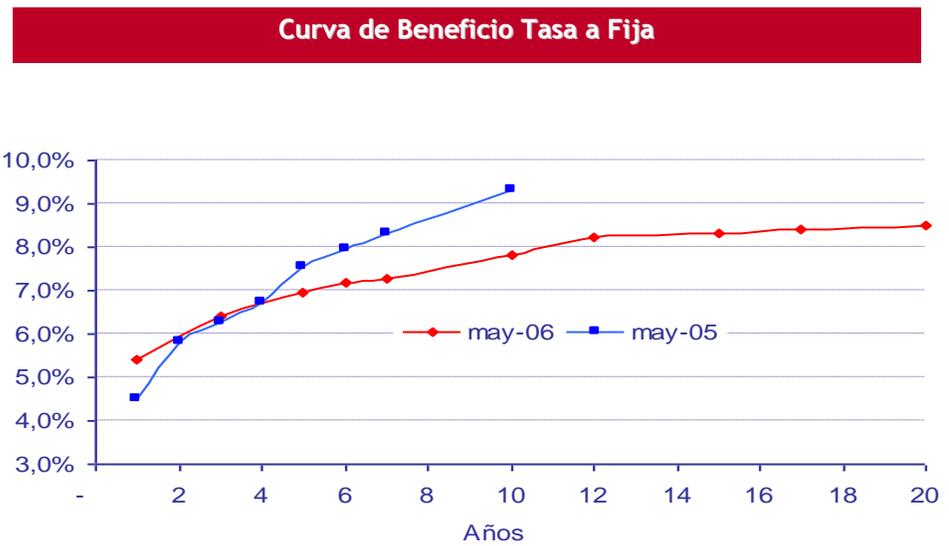
### *Aumento estructural en la demanda interna por deuda pública y privada*

- Los fondos de pensiones privados, fondos mutuos, y seguros han aumentado en más de cuatro veces su valor desde el año 2000



Fuente: SBS

*Desarrollo favorable en el mercado de deuda pública doméstica*



### *Fortalezas Institucionales*

- La Constitución no discrimina entre inversionistas locales y extranjeros
- Reformas estructurales para atraer inversión privada:
  - Privatización de las principales empresas públicas
  - Enriquecimiento del sistema de asociación público-privado en infraestructura, particularmente para carreteras y obras de saneamiento en las regiones
  - Relanzar el sistema de privatizaciones y concesiones (puertos, caminos, aeropuertos).
- Reforma de pensiones:
  - Creación del Fondo de Pensiones Privado en 1993
  - Reducción de los costos provisionales aprobado por Congreso (Ley 20530 fue derogada).
- Firma del TLC con los Estados Unidos: Inicio de negociaciones con Estados Unidos y otros países.
- Ley de Responsabilidad Fiscal asegura disciplina fiscal
- Autonomía del Banco Central, quien maneja la política monetaria en base a un esquema de metas de inflación.

### ***Algunos Comentarios sobre América Latina***

- ***Durante 2001-2005, Perú tiene la tasa más baja de inflación en América Latina***
- ***Durante 2001-2005, Perú tiene la tasa más alta de crecimiento del PBI en América Latina***

Luego de haber descrito la caracterización de la realidad problemática relacionada con el Tema, a continuación con fines metodológicos será delimitada en los siguientes aspectos:

**a. Delimitación temporal**

El período en el cual se desarrollará el estudio comprende desde el ejercicio económico del 2005 hasta el Tercer Trimestre del presente año.

**b. Delimitación espacial**

La investigación será efectuada en el Banco de Crédito del Perú, en el área de influencia de la oficina ubicada en el Jr. Lampa s/n Cercado de Lima, Provincia de Lima, Departamento de Lima, Área de Créditos Centralizados – Departamento de Crédito de Consumo (Lima y Provincias).

**c. Delimitación social**

Las técnicas destinadas al recojo de información se aplicarán selectivamente a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú.

#### **d. Delimitación conceptual**

##### **1. Análisis de Riesgo**

El término riesgo se utiliza en general para situaciones que involucran incertidumbre, en el sentido de que el rango de posibles resultados para una determinada acción es en cierta medida significativo.

En sentido amplio, análisis del riesgo (risk analysis) implica cualquier método, cualitativo o cuantitativo, para evaluar el impacto del riesgo en la toma de decisiones. Existen numerosas técnicas al respecto, siendo de sugerir las técnicas de “análisis relacional”, de “credit scoring” y “económico financiero”, el objetivo es ayudar a quien debe tomar una decisión a seleccionar un curso de acción, una vez que se comprenden mejor los resultados posibles que pueden ocurrir. Una vez que se reconoce una situación riesgosa, el paso siguiente es cuantificar el riesgo que involucra esa situación de incertidumbre. Cuantificar el riesgo significa determinar todos los valores posibles que una variable riesgosa puede tomar y determinar la probabilidad relativa de cada uno de esos valores.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> LAMOTHE MONJAS – CASILDA.- “ La Banca y Los Mercados Financieros ”  
Editorial Universidad, Madrid – 1997. pp. 59,60.

## **2. Cartera Pesada**

La cartera de créditos de los bancos comerciales está conformada por los valores de los créditos directos y los créditos indirectos otorgados a la clientela, es decir el saldo deudor de las cuentas corrientes, el valor de la cartera de préstamos y descuentos y el importe de los créditos documentarios, avales y cartas – fianza. De otro modo la cartera de créditos de los bancos esta constituida por la deuda directa y deuda contingente del Informe Sobre Deudores de la Superintendencia de Banca y Seguros.

En los últimos años, la cartera de créditos de los bancos comerciales ha disminuido, la menor morosidad se debe a la mejora de la economía en general, que se ha reflejado en una mayor capacidad de pago, a la expansión de los créditos, la estabilidad del tipo de cambio, entre otros factores.

De acuerdo con la Resolución SBS N° 808-2003 de 28 de mayo del 2003, las categorías en que se clasifica la cartera de colocaciones los bancos comerciales consideran el comportamiento del deudor con la propia institución y con el sistema financiero, el análisis del uso y recuperación del crédito, la situación financiera del deudor y sus perspectivas

económicas y la calidad de las garantías. Tales categorías son las siguientes:

- Créditos Normales.
- Créditos con Problemas Potenciales.
- **Créditos Deficientes.**
- **Créditos Dudosos.**
- **Créditos Pérdida.**

**Al parecer de la doctrina estos tres últimos constituyen la Cartera Pesada. También conocida para los bancos como:**

- **Créditos Refinanciados,**
- **Créditos Vencidos y**
- **Créditos en Cobranza Judicial.**

## **1.2 Formulación del Problema**

### **1.2.1. Problema Principal**

¿En qué medida el Análisis de Riesgo en el Otorgamiento de Créditos de Consumo disminuye la Cartera Pesada a nivel de una Entidad Financiera?

### 1.2.2. Problemas Secundarios

- a. ¿De qué manera el perfil del cliente es un factor para determinar el Otorgamiento de las líneas de crédito?
- b. ¿Por qué la experiencia crediticia es un factor que permite disminuir la morosidad a nivel de una Entidad Financiera?
- c. ¿Cómo el comportamiento crediticio de un cliente indica deudas refinanciadas / bloqueos?
- d. ¿Cuándo la capacidad de endeudamiento mensual de un cliente es mayor al endeudamiento puede producir morosidad en los mismos?
- e. ¿Cuándo las clasificaciones de riesgos, emitidas por la Superintendencia de Banca y Seguros, influyen en el otorgamiento de las líneas de crédito?
- f. ¿Cuándo existe una excesiva exposición crediticia puede producir protestos de letras / sicom, etc.)?

### **1.3 Objetivos de la Investigación**

#### **1.3.1. Objetivo Principal**

Conocer en qué medida el Análisis de Riesgo en el Otorgamiento de Créditos de Consumo disminuye la Cartera Pesada a Nivel de una Entidad Financiera.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- a. Determinar de qué manera el perfil del cliente influye en el Otorgamiento de las Líneas de Crédito.
- b. Estimar la morosidad en relación a las Líneas de Crédito otorgadas a un Cliente.
- c. Establecer de qué manera la Experiencia Crediticia de un cliente permite disminuir la morosidad a nivel de una Entidad Financiera.
- d. Identificar de qué manera el Comportamiento Crediticio de un cliente indica deudas refinanciadas / bloqueo.

- e. Verificar en qué medida las Clasificaciones de Riesgos, reportados por la SBS, influyen en el otorgamiento de las líneas de crédito.

#### **1.4 Justificación de la Investigación**

El interés por desarrollar la presente investigación, se debe a que actualmente vengo desempeñándome como Analista de Créditos de la Banca de Consumo, Unidad de Banca Exclusiva / Premium – Departamento de Crédito Centralizado /Banco de Crédito del Perú) ya que en la misma se analiza, evalúa, acepta o declina los diversos tipos de créditos (cada caso es distinto a los demás).

#### **1.5 Limitaciones**

La limitación para la realización del presente trabajo fue de carácter bibliográfico y doctrinario sin embargo los mismos fueron superados.

#### **1.6 Viabilidad del estudio**

La investigación tiene por finalidad dar a conocer las mejoras para el Área, de tal manera que la cartera de morosidad se vea reducida en un alto porcentaje luego de las investigaciones realizadas.

Es también importante porque, en línea de tendencia actualmente y en el futuro inmediato el **CRÉDITO DE CONSUMO** registrará magnitudes crecientes.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes de la Investigación**

En la consulta llevada a cabo a nivel de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de la Universidad de San Martín de Porres, se ha determinado que en relación al tema ,no existen otras investigaciones que hayan tratado sobre dicha problemática, motivo por el cual después de haber efectuado la investigación, considero que el presente trabajo es inédito.

## 2.2. Bases teóricas

La administración de los créditos bancarios es un campo de ejercicio profesional, relacionado con las operaciones de crédito y financiaciones que los bancos comerciales efectúan con su clientela. En tal sentido la administración de los créditos comprende una serie de labores especializadas, cuyo cabal cumplimiento requiere de amplios conocimientos monetarios, crediticios, financieros, legales, etc.

La administración de los créditos bancarios es un campo del conocimiento que comprende técnicas y procedimientos, aplicados por los bancos desde el momento que detectan un plaza bancable y su potencial clientela activa y pasiva, proponen y otorgan créditos y supervigilan sus utilidades por parte de la clientela; hasta el momento en que se obtiene el normal reembolso de las facilidades o se debe ejercer alguna acción legal para tal propósito.

Desde hace 15 años, a la segunda reforma bancaria aún en proceso, siguieron esfuerzos para lograr la formación y expansión de un mercado nacional de capitales, un proceso de concentración bancaria y de facto, una transformación proclive hacia el régimen de banca múltiple y finalmente en una atmósfera de inflación creciente; la aceleración de un proceso de monetización de la economía que podría conducir al crecimiento hipertrófico del sistema. Una

de las empresas más propensas a padecer los efectos de la inflación son los bancos comerciales.

**Nuestra institución, llamada durante sus primeros 52 años Banco Italiano**, inició sus actividades el 9 de abril de 1889, adoptando una política crediticia inspirada en los principios que habrían de guiar su comportamiento institucional en el futuro. El 31 de diciembre de 1941, se acordó sustituir la antigua denominación social, por la de **Banco de Crédito del Perú**.

Así, el Banco Italiano, el primero en el país, cerró su eficiente labor después de haber obtenido los más altos resultados de nuestra institución. Con el propósito de conseguir un mayor peso internacional, instalamos sucursales en Nassau y en Nueva York, hecho que nos convirtió en el único Banco peruano presente en dos de las plazas financieras más importantes del mundo. La expansión de nuestras actividades creó la necesidad de una nueva sede para la dirección central. Con ese fin se construyó un edificio de 30,000 m<sup>2</sup> aproximadamente en el distrito de La Molina. Luego, con el objetivo de mejorar nuestros servicios, establecimos la Red Nacional de Tele Proceso, que a fines de 1988 conectaba casi todas las oficinas del país con el computador central de Lima; asimismo, creamos la Cuenta Corriente y Libreta de Ahorro Nacional, e instalamos una extensa red de cajeros automáticos.

En 1993, adquirimos el Banco Popular de Bolivia, hoy Banco de Crédito de Bolivia. Un año más tarde, con el fin de brindar una atención aun más especializada, creamos Credifondo una nueva empresa subsidiaria dedicada a la promoción de los fondos mutuos; al año siguiente establecimos Credileasing, empresa dedicada a la promoción del arrendamiento financiero. Durante los '90, nuestra oficina de representación en Santiago de Chile desarrolló una interesante actividad, dado el notable incremento de los capitales chilenos invertidos en empresas peruanas. La recuperación de los jóvenes talentos que emigraron entre 1970 y 1990 al extranjero, fue otro aspecto importante de esa década. Esos profesionales, sólidamente formados en centros académicos y empresas importantes de los Estados Unidos y Europa, han contribuido a confirmar la imagen que siempre tuvimos: un Banco antiguo con espíritu siempre moderno. **Al cumplir nuestros 118 años de existencia nuestra Institución cuenta con 248 oficinas y 5,630 empleados; y bancos corresponsales en todo el mundo.**

**En cuanto se refiere a la Base legal, el crédito de consumo obedece a:**

**a. Constitución Política del Perú.**

**Artículo 87.** – La Superintendencia de Banca y Seguros ejerce el control de las Empresas Bancarias y de Seguros, de las demás que reciben depósito del público y de aquellas otras que son por realizar operaciones

conexas o similares determine la ley. La ley establece la organización y la autonomía funcional de la Superintendencia de Banca y Seguros.

**b. Normas emitidas por la Superintendencia de Banca y Seguros.**

**1. RESOLUCIÓN SBS N° 1114-99 (REGLAMENTO DE TRANSFERENCIA Y ADQUISICIÓN DE CARTERA CREDITICIA):**

La misma indica que la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros – Ley N° 26702, modificada mediante Leyes N° 27102 en adelante Ley General establece en el numeral 26 del Artículo 221 que las empresas del Sistema Financiero pueden celebrar contratos de compra o venta de cartera.

Que asimismo el numeral 43 del Artículo 221 de la Ley General establece que las empresas del sistema financiero pueden transferir créditos actuando como originadores en procesos de titulización.

Asimismo resulta conveniente establecer el marco regulatorio para la transferencia y adquisición de cartera que las empresas del sistema financiero realicen en sus diversas modalidades.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> **DIARIO “EL PERUANO”** – NORMAS LEGALES – RESOLUCIÓN SBS N. 1114-99 (REGLAMENTO DE TRANSFERENCIA Y ADQUISICIÓN DE CARTERA CREDITICIA) – 1999. pp. 181997,181998,181999,182000.

**2. RESOLUCIÓN SBS N° 808-2003 (REGLAMENTO PARA LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR Y LA EXIGENCIA DE LAS PROVISIONES):**

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Ley N° 26702 y sus modificatoria en adelante Ley General, establece en su Artículo 222 que en la evaluación de las operaciones que integran la cartera crediticia deberá tenerse presente los flujos de caja del deudor, sus ingresos y sus capacidad de servicio de la deuda, situación financiera, patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores relevantes para determinar la capacidad del servicio y pago de la deuda; señalando expresamente que el criterio básico es la capacidad de pago del deudor y que las garantías son subsidiarias.

Asimismo el numeral 4 del Artículo 132 de la indicada Ley General establece como uno de los medios para atenuar los riesgos del ahorrista, la constitución de provisiones genéricas y específicas.

Mediante la Resolución N° 572 – 97 del 20 de agosto de 1997 esta Superintendencia aprobó el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, posteriormente esta Superintendencia mediante Resolución SBS N° 1071 – 99; Resolución SBS N° 357-2000, Resolución SBS N° 663-2000 y Resolución SBS N°

032-2002, modifico el tratamiento de las operaciones refinanciadas, operaciones reestructuradas, garantías preferidas entre otras; modificándose sucesivamente la Resolución SBS N° 572 -97.

La actividad crediticia de las empresas del sistema financiero constituyen una de las actividades fundamentales que impulsan el crecimiento económico, resultando necesario introducir modificaciones en el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, con la finalidad de ajustar prudencialmente algunos parámetros que permitan una mayor dinámica en el sector financiero, sin perjuicio de sus seguridad y transparencia:

Es importante adecuar la clasificación del deudor y la exigencia de provisiones con nuevas recomendaciones y prácticas internacionales, por lo que resulta conveniente establecer un mayor grado de libertad de las empresas del sistema financiero para que apliquen sus propias metodologías a la vez de exigir una mayor responsabilidad de su alta dirección en este proceso. Así resulta conveniente precisar los criterios que permitan cuantificar la exposición del deudor en el sistema financiero para efectos de determinar la clasificación predominante del mismo, así como establecer los criterios para la determinación de la clasificación del deudor predominante en una entidad financiera. El Artículo 212 de la Ley General establece que para efectos de límites cuando un crédito cuente con la responsabilidad subsidiaria de una empresa del sistema financiero

o del sistema de seguros del país o del exterior, instrumentada en fianzas solidarias o avales, o que cuente con cobertura de seguro de crédito extendida por un patrimonio autónomo de seguro de crédito, el riesgo de contraparte corresponderá al fiador, avalista o patrimonio autónomo respectivo, por lo que se considera apropiado extender dicho tratamiento para el requerimiento de provisiones. Asimismo resulta necesario modificar pautas prudenciales para el tratamiento contable para las operaciones refinanciadas y reestructuradas con el propósito que dichas operaciones puedan ser reclasificadas como vigentes siempre y cuando lo justifique la capacidad de pago del deudor.

**El Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y La Exigencia de Provisiones señala:**

- Los tipos de créditos: Créditos Comerciales, Créditos a las Micro Empresas, **Créditos de Consumo**, Créditos Hipotecarios para Vivienda.
- Los principios generales de la Evaluación y Clasificación del Deudor: Criterios de Evaluación para el Otorgamiento del Crédito y Clasificación del Deudor para fines prudenciales.
- Las Categorías de Clasificación del Deudor de la Cartera de Créditos Comerciales; Micro Empresas, Consumo e Hipotecarios para Vivienda (Categoría Normal / Categoría con Problemas Potenciales / Categoría Deficiente / Categoría Dudoso / Categoría Pérdida).

**CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR DE LA  
CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO:**

- **Categoría Normal :**

Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus cuotas de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta (8) días calendario.

- **Categoría con Problemas Potenciales :**

Son aquellos deudores que registran atrasos en el pago de sus cuotas de nueve (9) a treinta (30) días calendario.

- **Categoría Deficiente :**

Son aquellos deudores que registran atrasos en el pago de sus cuotas de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

- **Categoría Dudoso :**

Son aquellos deudores que registran atrasos en el pago de sus cuotas de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.

- **Categoría Pérdida :**

Son aquellos deudores que registran atrasos en el pago de sus cuotas de más de ciento veinte (120) días calendario.

- La Exigencia de Provisiones: Clases de Provisiones, Tasas de Provisiones y Constitución de Provisiones.

- Disposiciones Generales y Especiales: Del Proceso de Revisión de la Clasificación de los Deudores y de su Comunicación a la Superintendencia, Operaciones Refinanciadas y Reestructuradas, Valuación de Garantías, Procedimientos de Seguimiento y Control por la Superintendencia, Difusión de Información, Castigo de Créditos Incobrables, Suspensión del Reconocimiento de Ingresos por Créditos Riesgosos, Adjudicación de bienes en pago de deudas y Operaciones de Arrendamiento Financiero.<sup>4</sup>

### **3. RESOLUCIÓN SBS Nº 1765-2005 (REGLAMENTO DE TRANSPARENCIA DE INFORMACIÓN Y DISPOSICIONES APLICABLES A LA CONTRATACIÓN CON USUARIOS DEL SISTEMA FINANCIERO):**

Mediante Ley Nº 28587 se aprobó la Ley Complementaria a la Ley de Protección al Consumidor en Materia de Servicios Financieros, que establece disposiciones adicionales y específicas a las contenidas en la Ley de Protección al Consumidor destinadas a dar una mayor protección a los consumidores de servicios financieros. Dicha norma es aplicable tratándose de los productos y servicios que brinden las empresas de operaciones múltiples que operen en el sistema financiero, empresas cuyo control y supervisión compete a la Superintendencia de Banca, Seguros y

---

<sup>4</sup> **DIARIO “EL PERUANO”** – NORMAS LEGALES – RESOLUCIÓN SBS Nº 808-2003 (REGLAMENTO PARA LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR Y LA EXIGENCIA DE LAS PROVISIONES):2003. pp. 245114,245115,245116,245117,245118,245119,245120.

Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones de acuerdo a lo dispuesto en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Esta Superintendencia considera necesario contar con un texto unificado de las normas que regulan la transparencia de información y la protección al consumidor en el ámbito del sistema financiero, que comprenda tanto las disposiciones reglamentarias de la Ley N° 28587, así como las normas complementarias previamente emitidas por esta Superintendencia debidamente adecuadas al nuevo marco legal. En lo que respecta al cobro de tasas de interés comisiones y gastos, es de indicar que el Artículo 9 de la Ley General, dispone entre otros que las empresas del sistema financiero pueden señalar libremente las tasas de interés, comisiones y gastos para sus operaciones activas y pasivas y servicios, Asimismo la mencionada disposición precisa que las tasas de interés, comisiones y demás tarifas que cobren las empresas del sistema financiero deberán ser puestas en conocimiento del público, de acuerdo con las normas que establezca la Superintendencia. Por su parte el Artículo 181 de la Ley General establece que en la publicidad efectúen en las empresas del sistema financiero en relación con los intereses que reconozcan a los depositantes, es obligatorio indicar el efectivo rendimiento anual en las imposiciones, asimismo se señala que la

Superintendencia sanciona la omisión en que se incurra, así como los casos en que la información sea equívoca o induzca error.

La transparencia de información constituye un factor importante para la promoción de la competencia en el mercado, lo que coadyuva al sano desarrollo del sistema y permite a los usuarios tomar mejores decisiones con relación a las operaciones y servicios que deseen contratar con las empresas del sistema financiero sobre una base mas informada.

De acuerdo a Ley, es necesario que las empresas supervisadas refuercen su función de atención al usuario, sus mecanismos de transparencia y demás funciones conducentes a contar con un sistema de atención al usuario que les permita mejorar niveles de cumplimiento con las normas de protección al consumidor, de la transparencia de información así como de aquellas disposiciones complementarias que emite esta Superintendencia en referida materia.<sup>5</sup>

## **2.3 Definiciones conceptuales**

### **2.3.1 Conceptualización sobre Análisis de Riesgo**

Es la identificación y análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos. Forma una base para la determinación de cómo deben administrarse los riesgos.

---

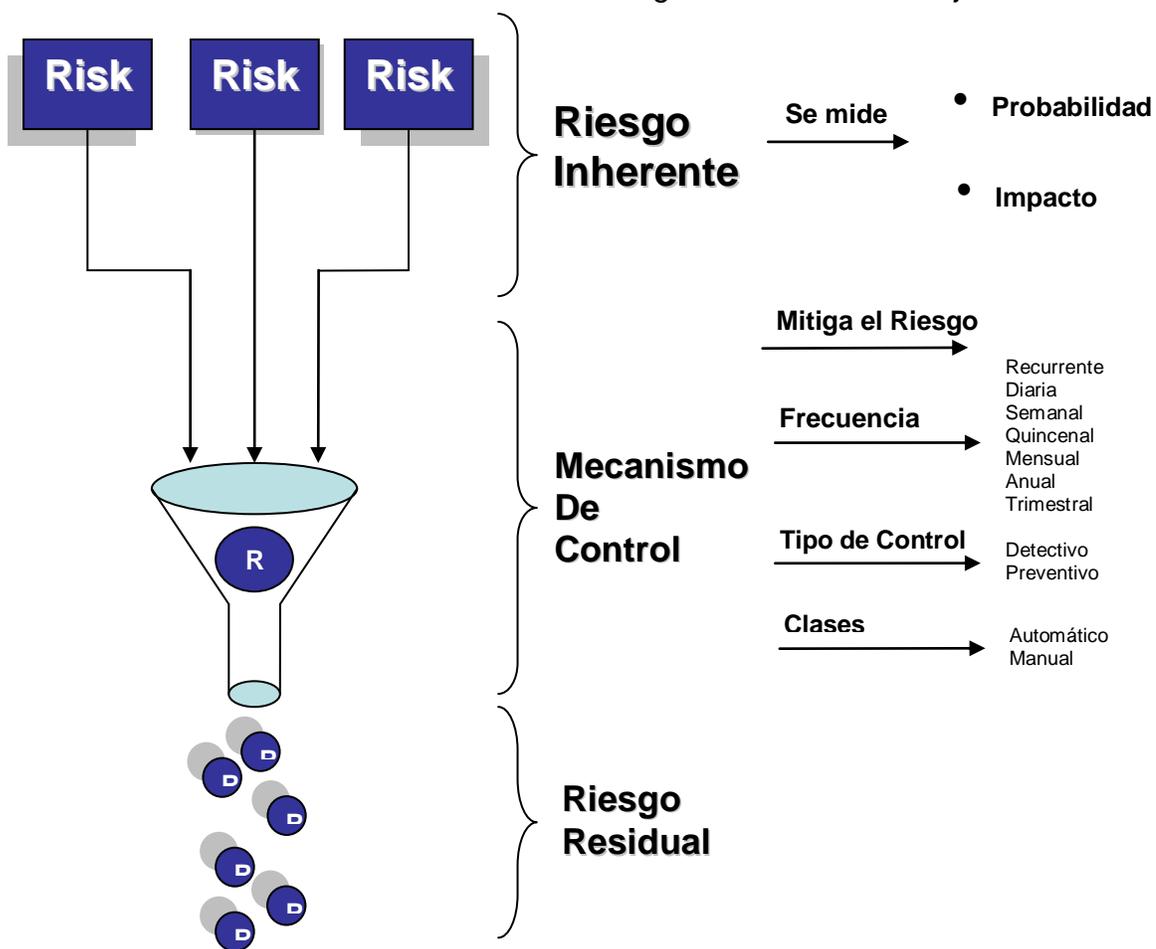
<sup>5</sup> **DIARIO “EL PERUANO”** – NORMAS LEGALES – RESOLUCIÓN SBS N° 1765-2005 (REGLAMENTO DE TRANSPARENCIA DE INFORMACIÓN CON USUARIOS DEL SISTEMA FINANCIERO) – 2005 pp. 305424,305425,305427,305428,305429,305430,305431,305432,305433,305434.

Para establecer los objetivos tanto a nivel de una entidad como por actividad, antes de la evaluación de riesgos, una empresa puede determinar primero los factores críticos de éxito y entonces determinar los riesgos de los factores críticos de éxito.



### Una evaluación de riesgos incluye:

- Estimación de la importancia del riesgo.
- Determinación de la probabilidad de que ocurra el riesgo.
- Consideración de como el riesgo debería ser manejado.



▪ **Actividades de Control :**

Las actividades de control son las políticas y procedimientos que ayudan a asegurar que las directrices de la gerencia son llevadas a cabo. Estas ayudan a asegurarse que son tomadas las acciones necesarias para controlar los riesgos y que se logren los objetivos de la entidad.



**Tipos de Actividades de control:**

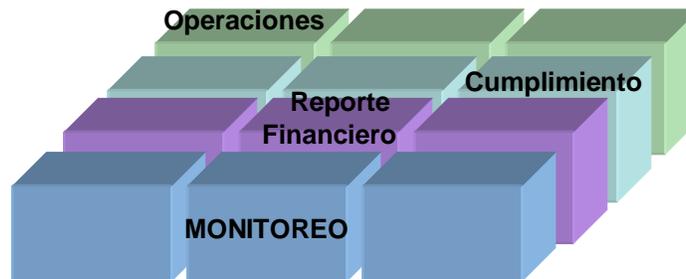
- Revisiones de alto nivel (desempeño frente a presupuestos).
- Funciones directas o actividades administrativas (revisión de informes de desempeño).
- Procesamiento de información (controles para verificar si están completos y autorización de transacciones).
- Controles físicos (equipos, inventarios, valores).
- Indicadores de desempeño (relación de datos).
- Segregación de responsabilidades (aprobaciones, verificaciones, conciliaciones).

## Actividades de Control:

### \* Mecanismos de Control

- Políticas y procedimientos.
- Segregación de funciones.
- Autorización y aprobación.
- Revisión y reconciliación.
- Custodia y seguridad.
- Controles de sistemas.

### \* Monitoreo:



El monitoreo es el proceso de evaluación del diseño y operación de los controles por parte del personal apropiado, siendo en tiempo y tomando acciones necesarias.

Esto aplica a todas las actividades dentro de la organización y algunas veces también a los contratistas externos.

El Monitoreo puede hacerse de dos maneras:

1. Actividades On-going.

2. Evaluaciones fuera de programación.

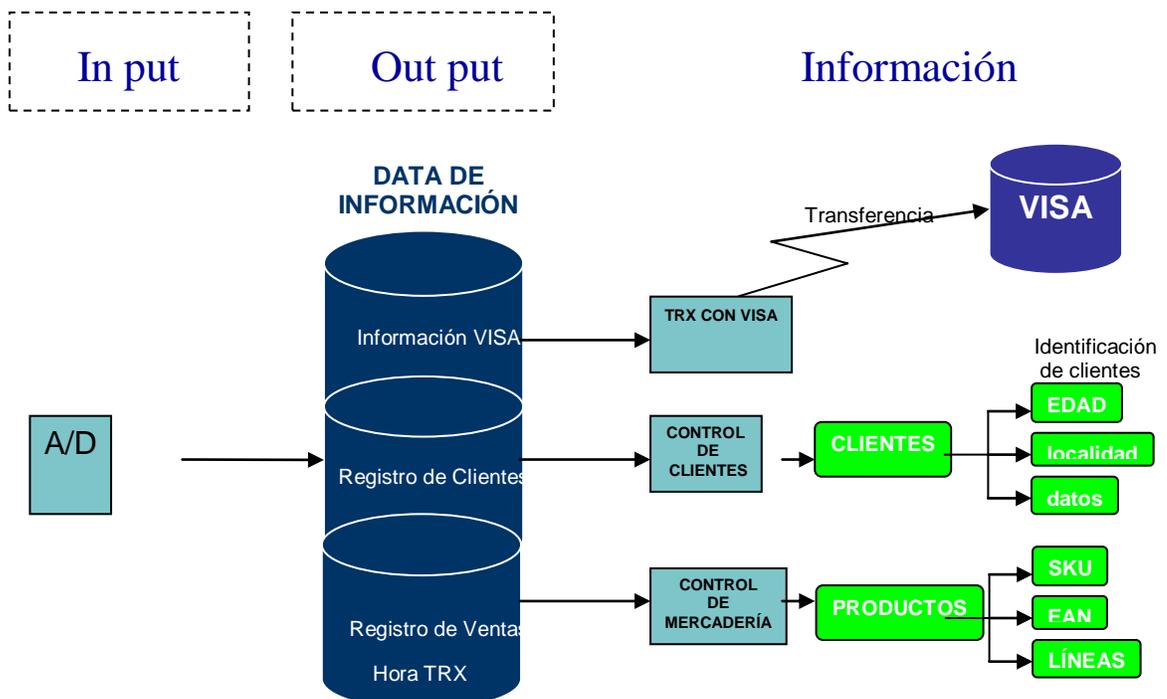
- **Información y Comunicación:**

La información pertinente se debe identificar, capturar y comunicar en forma y tiempo que permita a la gente llevar a cabo sus responsabilidades.



Los sistemas de información producen reportes, sobre la operación, situación financiera y el cumplimiento con leyes y regulaciones, que hacen posible el operar y controlar el negocio.

## FLUJO DE PROCESO DE INFORMACIÓN



**RIESGO:**

- Cualquier evento que pueda afectar la consecución de los objetivos de la Entidad.
- El Riesgo se halla de forma implícita, se presenta en todo cambio, implica elección incertidumbre.
- Daño potencial que puede surgir por un proceso presente o un suceso futuro.
- Es la incertidumbre sobre la cual será la rentabilidad efectiva de una inversión al final del horizonte temporal definida para esta.

**De manera coincidente con otros estudiosos, Giuseppe Roma** en su tratado sobre “I Controlli sull’Attività Bancaria” plantea que entre las principales tipologías de riesgo a las cuales se encuentra expuesta la actividad bancaria y a las que deben corresponder requisitos patrimoniales específicos deben mencionarse:

- **El Riesgo de Crédito:** se refiere a la eventualidad de que el prestatario de un crédito bancario no cumpla con sus obligaciones de reembolsar el capital y los intereses, o como expresa el Anexo – Glosario de la Ley General del Sistema Financiero del Perú, “riesgo crediticio” es el riesgo de que el deudor o de la contraparte de un contrato financiero no cumpla con las condiciones del contrato. Este es el riesgo típico de la actividad bancaria, frente al cual a mediados del decenio de los ochenta fueron introducidos los coeficientes de solvencia y dimensionales;

- **El Riesgo de Concentración:** es el riesgo determinado por la excesiva concentración de los créditos a favor de pocos clientes de gran relieve, cuya eventual insolvencia puede comprometer la solidez patrimonial del banco financiador.

- **El Riesgo de Intereses:** es el riesgo vinculado con la típica transformación de los vencimientos de las operaciones (depósitos a la vista que pueden ser transformados en depósitos con mayor plazo de reembolso) cuya variación de las tasas de interés pueden incidir en el resultado económico de la gestión.

- **El Riesgo de liquidez:** es el riesgo determinado por la asimetría de los vencimientos del activo y del pasivo que puede ser causa temporal imposibilidad de hacer frente a sus propias obligaciones.

- **El Riesgo de Mercado:** es el determinado por la posibilidad que el portafolio de la negociación del banco experimente pérdidas como consecuencia de la desfavorable marcha de los precios en el mercado (tasa de interés, curso de las acciones). Según el Anexo – Glosario de la Ley General del Sistema Financiero, es el riesgo de tener pérdidas en posiciones dentro y fuera de la hoja del balance derivadas de movimientos en posprecios de mercado. Se incluye a los riesgos pertenecientes a los instrumentos relacionados con tasas de interés, riesgo cambiario, cotización de acciones “commodities” y otros.

- **Riesgo de Cambio:** Es el riesgo vinculado a las repentinas y desfavorables oscilaciones del cambio.

- **Riesgo Operativo:** es aquel vinculado a las disfunciones o alteraciones cuantitativas o cualitativas del sistema operativo interno del banco y sobre todo al aspecto informativo, o a la infidelidad en el comportamiento de empleados dependientes, o en todo caso de los responsables de determinados sectores, los modelos econométricos y los modelos actuariales. Según estos autores, la mencionada discrecionalidad toca los tres momentos de la gestión crediticia: concesión, control y recuperación.

## **1. EL CRÉDITO:**

Es la capacidad de obtener dinero, mediante la promesa de abonarlo en una fecha o plazo determinado. El que ha concedido el crédito confía en que lo cobrará a su vencimiento, si es que lo acordó después de haber efectuado un análisis adecuado.

El crédito, cuando se concede en forma apropiada, provee a empresas o personas responsables un suplemento de capital que puede ser utilizado para crear riqueza adicional.

El factor fundamental del problema radica en determinar quién es merecedor de recibir un crédito.

El mejor administrador de crédito es aquel que reduce sus quebrantos por incobrables al mínimo y que tiene la menor cantidad de cuentas a cobrar atrasadas. Ello sería lo ideal y puede lograrse otorgando crédito sólo a muy

buenos clientes. No obstante, esta política reduciría en forma considerable las operaciones de las empresas que otorgan crédito.

El propósito general, al analizar un crédito, consiste en arribar a una decisión en cuanto a si una empresa o persona merece la suma que está a consideración.

El resultado de la investigación determinará el monto del crédito y la forma en que el mismo será concedido: es decir, crédito directo (a sola firma), en descuento de listas (endosos), con garantías adicionales, etc.

### **CRÉDITO COMERCIAL Y CRÉDITO BANCARIO:**

- **CRÉDITO COMERCIAL.-** Los créditos comerciales generalmente no dan origen a estudios muy profundos de los estados contables. Las relaciones se hacen más liberales con el transcurso del tiempo, en la medida en que el deudor va cumpliendo con sus obligaciones y aumentando paulatinamente el monto de sus compras.

El crédito para adquisición de bienes de cambio tiene por finalidad permitir una mejor evolución del giro del negocio. Al venderse, estos bienes se convierten, inmediatamente o a cierto plazo, en dinero, lo que a su vez crea la necesidad de reemplazarlos por nuevas materias primas, mercaderías, etc.

Es por ello que la vinculación crediticia entre deudor y acreedor es constante.

El acreedor prestará atención, preferentemente a la frecuencia y al volumen de las compras, así como a la puntualidad con que son abonadas. Mientras

las facturas sean atendidas en los plazos fijados, el proveedor difícilmente negará la ampliación del margen del crédito.

En los casos de nuevos clientes, el factor de mayor incidencia en el otorgamiento de créditos, por parte del proveedor, es la información sobre el concepto de que goza el cliente en plaza.

- **CRÉDITO BANCARIO.-** Es el que extiende un banco a una empresa o persona para proveerla de financiamiento temporal o para cubrir una necesidad puntual de la misma.

Esencialmente, los bancos prestan capital ajeno, constituido bajo la forma de depósitos.

El crédito bancario tiene gran importancia en un sistema económico, pues al otorgar los créditos, los bancos están creando medios de pago. Es destacable que los gobiernos utilizan como una herramienta política financiera y económica las tasas de efectivo mínimo para manejar el sistema monetario.

La importancia que tiene el crédito bancario dentro de la economía, no la tiene en cuanto a su función reguladora de liquidez, el crédito comercial.

- **DIFERENCIAS ENTRE CRÉDITO BANCARIO Y CRÉDITO COMERCIAL:**

Las principales diferencias entre los créditos bancarios y los comerciales son los siguientes:

- a). El crédito bancario abastece al solicitante de dinero, en cambio el crédito comercial abastece al solicitante de materias primas, mercaderías, etc.
- b). Generalmente, el crédito bancario es de mayor plazo que el crédito comercial.
- c). En el crédito bancario, el acreedor tiene un margen de utilidad mucho menor que el comerciante. Ese margen surge de la diferencia entre el interés que percibe por el crédito, por un lado y el costo financiero de los depósitos más los costos operativos de la institución, por el otro. Dado que esa diferencia es muy reducida, debe minimizarse la posibilidad de que se produzcan incobrabilidades. Por ello, las instituciones de crédito deben extremar las precauciones para estudiar las reales posibilidades de cumplimiento de sus deudores.
- d). La mayor liberalidad por parte de los comerciantes, en el otorgamiento de los créditos.

## **2. EL RIESGO CREDITICIO:**

Andrea Resti a manera de introducción hace el planteamiento del riesgo crediticio como problema de definición; de una clasificación y de los componentes del riesgo crediticio.

## **3. DEFINICIÓN DEL RIESGO CREDITICIO:**

Acerca de la definición plantea que la denominación “riesgo de crédito” encierra diversos significados y es a menudo utilizada con referencia a diversas categorías y a diversas tipologías de instrumentos financieros. Subraya que el

**“riesgo de crédito”** representa el riesgo que una variación inesperada del mérito crediticio de la contraparte de un contrato financiero, en relación con el cual se corresponde una variación inesperada del valor de la posición crediticia.

La simple definición precedente encierra algunos conceptos implícitos, que necesitan ser explicitados y aclarados:

a) Ante todo la definición de riesgo crediticio que se ha planteado no está confinada a la sola posibilidad de insolvencia de la contraparte, aunque el simple deterioro del mérito crediticio del deudor bancario debería considerarse como una manifestación de riesgo crediticio. En efecto, la configuración del riesgo crediticio va tomando forma por una serie de hechos que preceden pudiéndose afirmar que propiamente brota en el momento en que se inicia, la utilización del crédito concedido y va cobrando dimensiones con otros hechos subsiguientes;

b) Un segundo concepto implícito en la definición se refiere al hecho que, para hablar de riesgo crediticio es preciso que la variación del mérito crediticio sea “inesperada”. Efectivamente, si un banco otorgara crédito a una contraparte conociendo de antemano el eventual deterioro de la calidad del sujeto de crédito en lo relativo a rentabilidad, solvencia, liquidez, etc., como consecuencia de la escasa perspectiva del sector productivo al que pertenece, ello significa que dicho deterioro pudo ser evaluado oportunamente y tomado en cuenta en el momento del otorgamiento.

c) Un tercer punto que precisa tomar en cuenta se refiere a la extensión del concepto de exposición crediticia , en cuyo caso antes que limitarse a la

inversión en títulos o en colocaciones, el riesgo crediticio se extiende a las posiciones fuera de balance como las representadas por los instrumentos derivados negociados en el mercado “over the counter”.

#### **4. CLASIFICACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO:**

En relación con las fuentes o causas, en general se pueden distinguir cinco principales tipologías de riesgo de crédito: riesgo de insolvencia, riesgo de migración; riesgo de recuperación; riesgo de exposición y riesgo de spread.

a) **El Riesgo de Insolvencia:** la posibilidad que un cliente facilitado en relación con el cual existe una exposición crediticia pueda devenir insolvente;

b) **El Riesgo de Migración:** representa el riesgo de deterioro del mérito crediticio de un cliente facilitado. Debe advertirse que la declinación del mérito crediticio de la contraparte no da lugar a una pérdida económica inmediata para el banco;

c) **El Riesgo de Recuperación:** se refiere a la posibilidad que la tasa de recuperación relativa a la exposición crediticia con un cliente facilitado en condición insolvente, sea inferior a la tasa originariamente estimada por el banco.

Según Andrea Sironi en “Il Tassa di Recupero” (Il Rischio di Credito nelle Banche) la “Tasa de Pérdida” en caso de insolvencia, es la pérdida que un acreedor experimenta sobre una cierta exposición crediticia en el momento que el deudor deviene insolvente;

d) **El Riesgo de Exposición:** representa el riesgo que la magnitud o tamaño de la exposición con un deudor, aumente de manera inesperada; a continuación de manifestarse la insolvencia.

e) **El Riesgo de Spread:** representa el riesgo que, a paridad del mérito crediticio aumente el spread demandado por el mercado de capitales.

## **5. LOS COMPONENTES DEL RIESGO DE CRÉDITO:**

Los componentes del riesgo de crédito son esencialmente dos: la pérdida esperada (expected loss) y la pérdida inesperada (unexpected loss).

**La “pérdida esperada”** representa la pérdida media que un banco espera registrar de un crédito individual o de una cartera de créditos. La estimación de la pérdida esperada en relación con una exposición crediticia requiere a su vez la estimación de: la exposición esperada en caso de insolvencia, la probabilidad de insolvencia y a tasa de pérdida en caso de insolvencia.

**La “pérdida inesperada”**, en cambio , representa la medida del grado de variabilidad de la tasa de pérdida en relación con la magnitud de la exposición como consecuencia de eventualidades que salen del ordinario acontecer operativo de una institución bancaria, por ejemplo las calamidades públicas que afectan tanto a la población como a extensas zonas del territorio nacional.

## **6.- FACTORES QUE DETERMINAN RIESGO EN UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA:**

### - Factores internos:

Dependen directamente de la administración propia y de la capacidad de los ejecutivos de cada unidad:

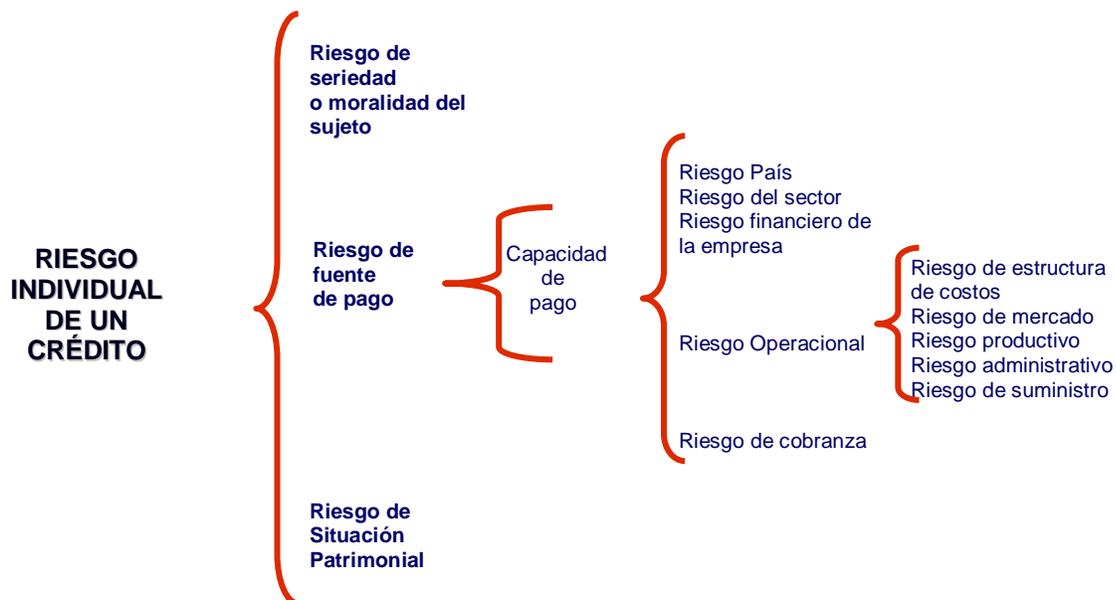
- Volumen de Crédito.
- Políticas de crédito.
- Mezcla de crédito.
- Concentración.

### - Factores externos:

No dependen de la administración:

- Inflación.
- Depreciaciones de la moneda.
- Desastres climáticos.
- Otros.

### Además:



## 7. IMPLICANCIAS DEL RIESGO DE CRÉDITO:

- Revisión de créditos:
  - Verificación de cumplimiento de normas en la aprobación de créditos.
  - Verificación del adecuado uso de documentos.
  - Aprobaciones comerciales, límites y otros.
- Créditos refinanciados.
- Créditos vencidos o en cobranza judicial.
- Créditos relacionados por propiedad o gestión.
- Garantías.

### **Asimismo los riesgos de la actividad bancaria, deja entrever el estudioso**

**español Aristóbulo de Juan** en el libro “Las Crisis Bancarias en América Latina” compilado por Ricardo Hausmann y Liliana Rojas –Suárez, que en los casos de administraciones deficientes los riesgos bancarios dan forma a las raíces de las crisis bancarias y que las características típicas en una administración deficiente son:

**a) Un Volumen Excesivo de Préstamos.-** Cuando un banco otorga demasiados préstamos en comparación con su capital y su base de depósitos, en este caso el banco se encuentra relativamente descapitalizado y su respaldo patrimonial para absorber pérdidas puede resultar insuficiente si se deteriora su cartera de préstamos.

**b) Un Crecimiento Demasiado Rápido.-** La búsqueda de un crecimiento a consta de una menor estabilidad o rentabilidad es peligrosa porque: en primer lugar para que los recursos crezcan rápidamente, es preciso pagar tasas de interés muy elevadas, en detrimento del spread financiero; y en segundo lugar, la búsqueda de oportunidades de préstamos puede relajar los criterios de selección y deteriorar la cartera de préstamos.

**c) Las Prácticas Crediticias Deficientes.-** Si se olvidan los principios financieros básicos de la gestión bancaria, los bancos corren el riesgo de “iliquidez e insolvencia” siendo por ello que las prácticas crediticias deficientes son particular gravitación en las crisis bancarias. Entre tales prácticas se mencionan: la concentración de préstamos, los préstamos vinculados, los préstamos a las empresas en las que participa el banquero, la falta de correspondencia en los plazos, el riesgo de la tasa de interés, el riesgo monetario y la baja tasa de recuperación.

**d) La Deficiencia o Inexistencia de los Controles Internos.-** La deficiencia de los controles internos siempre ha constituido una causa de quiebra de bancos y actualmente cuando ciertos productos como los instrumentos financieros derivados requieren de habilidades y técnicas afinadas, la ausencia de controles internos reviste aun mayor importancia.

**e) La Planificación Deficiente.-** La falta de planificación puede conducir a un banco a una lenta declinación y quiebra; al respecto, las quiebras bancarias

podrían ser menos frecuentes si los bancos se recapitalizaran cuando su capital se viera ligeramente erosionado.<sup>6</sup>

### **2.3.2 Conceptualización sobre Cartera Pesada:**

Contablemente, la magnitud y composición de la denominada cartera atrasada de los bancos, sea a nivel institucional como a nivel sistemático, constituye una medida del riesgo crediticio porque agrupa a los clientes deudores que manifiestan diversos grados de inseguridad para que se pueda obtener el reembolso de la deuda bancaria y frente a cuyo monto, para mantener un adecuado saneamiento, debe procederse al establecimiento de las correspondientes “provisiones”, para la cobertura del riesgo de incobrabilidad manifestado en relación con las “colocaciones”. La cartera atrasada de los bancos puede ser vista y considerada según dos criterios similares en el “fondo” pero diversos en la “forma”, planteados sea por parte de la autoridad bancaria, o de las entidades crediticias en particular.<sup>7</sup>

#### **1. CRITERIO DE LA AUTORIDAD BANCARIA:**

La Superintendencia de Banca y Seguros en el Perú, de acuerdo con el Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero, en la presentación del Balance General distingue la Cartera de Créditos por Caja o Colocaciones

---

<sup>6</sup> **RAINER MASERA** .- “**II Rischi e le Banche**” .- La Revisione dell acordó di Basilea : Complicazioni per banche e imprese . II Sole 24 Ore , Milano – 2001. pp 232,222,234.

<sup>7</sup> **VÍCTOR RIVAS GÓMEZ**.- “**El Crédito en los Bancos Comerciales**” – Editorial Grupo Norma – Perú -1997, pp. 88

en: Cartera Vigente, Cartera Atrasada y Provisiones. **A su vez la cartera atrasada se compone por los montos de Créditos Refinanciados, Créditos Vencidos y Créditos en Cobranza Judicial.**

**1.1 CARTERA VIGENTE O CRÉDITOS VIGENTES:** En esta cuenta de Créditos Vigentes se registran los créditos otorgados a clientes del país y del exterior en sus distintas modalidades, cuyos pagos se encuentran de acuerdo a lo pactado.

- Créditos Comerciales.
- Créditos a Microempresas.
- **Créditos de Consumo.**
- Créditos Hipotecarios para vivienda.

**1.2 CARTERA ATRASADA :** La cartera atrasada esta compuesta por la Cuenta de Créditos Vencidos y la Cuenta de Créditos en Cobranza Judicial, debiendo advertirse que hasta mediados del año 2000 también comprendía la Cuenta de Créditos Refinanciados por su naturaleza de créditos vencidos que son posteriormente reestructurados o reprogramados , momento en el que mediante Resolución SBS N° 357-2000 del 26 de mayo del año mencionado se dispone, que los deudores con créditos refinanciados, calificados como “créditos deficiente” sujetos a una provisión del 25 % podían ser reclasificados como “créditos normales”. Dicha reclasificación

se hacia efectiva de manera inmediata luego de la aprobación de la refinanciación.

**CRÉDITOS REFINANCIADOS:** En esta cuenta se registran los créditos en sus distintas modalidades que han sido reestructurados o reprogramados a través de un nuevo contrato, modificándose el plazo de vencimiento pactado inicialmente y / o considerando un nuevo plan de pagos. Al respecto señala el Manual de Contabilidad que se considera crédito refinanciado cuando se modifican las condiciones originales de repago, de plazo y / o monto de un crédito vigente, vencido o en cobranza judicial, cualquiera sea su modalidad, como consecuencia de las dificultades en la capacidad de pago del deudor.

**CRÉDITOS VENCIDOS:** En esta cuenta se registra el capital de los créditos que no han sido cancelados o amortizados por los obligados en la fecha de vencimiento. Incluye los créditos originados por los importes desembolsados por la empresa ante el incumplimiento del cliente, por operaciones cuyo pago ha sido garantizado por la empresa y / o por cartas de crédito emitidas y confirmadas asumidas por la empresa.

El plazo para considerar la totalidad de crédito como vencido es después de transcurridos quince (15) días calendario de la fecha de vencimiento de un pago, pactado para créditos comerciales y de treinta (30) días calendarios para créditos a microempresas e hipotecarios para vivienda. Para el caso de

sobregiros en cuenta corriente y tarjetas de crédito el plazo es de ocho (8) días calendario.

**CRÉDITOS EN COBRANZA JUDICIAL:** En esta cuenta se registra el capital de los créditos a partir de la fecha en que se inicia el proceso judicial para su recuperación. La demanda de cobranza por vía judicial deberá iniciarse dentro del plazo de (90) noventa días calendarios de haberse registrado como crédito vencido. Las razones técnicas y legales para registrar créditos vencidos por mayor tiempo del plazo señalado, sin que se haya iniciado el proceso judicial de cobranza correspondiente, deben ser informadas a la Superintendencia de Banca y Seguros.

**GARANTÍAS:** Según las normas de los banqueros, los préstamos deben otorgarse por la calidad del negocio a financiar y no por las garantías. Sin embargo por diversos motivos, el riesgo que representa un crédito es muy difícil de reducir a cero. Sea por razones macroeconómicas o de la empresa siempre que existen variables impredecibles, las garantías compensan y cubren sólo hasta cierto límite el riesgo que un banco decide asumir.

Para todo Gerente Financiero es importante conocer las diversas modalidades de garantías que puede utilizar para negociar con los banqueros

sobre todo porque a partir de cierto nivel de endeudamiento las que pueda ofrecerse determinarán la palanca financiera que obtendrá la empresa.

Asimismo existen herramientas legales de que dispone el sistema financiero con el objeto de recuperar los créditos, bien sea a través del remate de bienes otorgados en garantía o de aquellos embargados tras los juicios pertinentes.

Un acreedor tiene diversos medios legales para cobrar una deuda incluso con la venta de los activos del deudor. Pero en caso de quiebra está en igualdad de condiciones que los demás deudores; más aún tienen prioridad sobre él los trabajadores y el Seguro Social. Por esto es importante para un acreedor, tener garantías constituidas a su favor bien que específicamente respalden su acreencia.

Mediante una garantía se asegura el cumplimiento de una obligación que puede ser personal o real. Es personal cuando una o varias personas se obligan a garantizar el préstamo con su patrimonio. Cuando es real el prestamista tiene prioridad sobre los otros acreedores para ser pagado con los bienes específicamente afectados a su favor, inclusive en caso de quiebra del deudor, que esos bienes quedan excluidos de la quiebra.

Desde el punto de vista legal, la garantía constituye un contrato accesorio, vinculado a uno principal, que generalmente es un mutuo u operación activa. Como todo lo accesorio corre la suerte del principal, es decir que solo es ejecutable con la obligación que esta garantizando.

Sus modalidades se ordenan en tres grupos, son:

**a). Garantía real:**

Sobre inmuebles: hipoteca predial, minera, agraria y anticresis.

Sobre muebles:

- Con desplazamiento: Prenda civil, mercantil o comercial, sobre valores; prenda global y flotante, warrant y derecho de retención.
- Sin desplazamiento: Hipoteca naval y aérea, prenda mercantil con registro o sin desplazamiento, prenda industrial y prenda minera.

**b). Garantía personal:**

Fianza simple, solidaria y mercantil; aval y fianza hipotecaria.

**c). Garantía quirografaria:**

Endoso de títulos – valores y endoso de pólizas de seguro. La Ley General N° 26702 establece normas que favorecen y dan disposiciones especiales para las empresas del sistema financiero como;

- La existencia de deudas a cargo del constituyente de una garantía real, inscribible o no, no afecta el carácter preferente de ésta.
- Los bienes dados en garantía real, con excepción de las hipotecas vinculadas con instrumentos hipotecarios, respaldan todas las deudas y obligaciones, existentes o futuras, del deudor para quien se las constituyó. Es posible pacto en contrario.
- La liberación y extinción de toda garantía real requiere ser expresamente declarada por la empresa de sistema financiero acreedora.
- La prenda o hipoteca constituida se extiende a la indemnización debida, en caso de siniestro a cargo de la empresa de seguros pertinente. Asimismo se extiende a toda cantidad que deba pagar cualquier responsable de la pérdida, deterioro o destrucción de un bien gravado.
- Los bienes afectados en garantía pueden ser puestos a la venta si el deudor deja de pagar una o más cuotas en los plazos establecidos o es demandado respecto a la propiedad de los bienes dados en garantía o si se realiza actos de disposición o constituye otros gravámenes sobre los bienes materia de la garantía en perjuicio del acreedor si cede por cualquier título o posesión del bien sin autorización, si la garantía se hubiese depreciado o deteriorado a tal punto que se encuentre en peligro la recuperación del crédito.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> **AMBROSINI VALDEZ DAVID** .- “ **Introducción a la Banca** ” – Universidad del Pacífico – Centro de Investigación - Segunda edición 2004 – pp 223-239.

**Disposiciones especiales para empresas bancarias y financieras:**

La ley dispone una serie de ventajas a fin que los créditos otorgados por las empresas bancarias y financieras se encuentren debidamente garantizados. Adicionalmente, establece medidas procesales que permiten una rápida ejecución de las garantías.

Entre ellas se tiene que, vencida la obligación garantizada por prenda o hipoteca, la empresa en cuyo favor ha sido constituido por gravamen puede solicitar la venta de los bienes ante el Juez de Primera Instancia, aun cuando no haya estipulación al respecto en el contrato.

Para ello se presentan los siguientes documentos:

- Copia legalizada del contrato o en su defecto, del título representativo del crédito debidamente protestado cuando corresponda.
- Liquidación que muestre el saldo deudor a cargo del obligado.
- Constancia de pago, cuando haya habido subrogación.
- Tasación comercial autorizada.
- Certificado de gravámenes.

Los dos últimos son exigibles en el caso de la hipoteca.

La venta de los bienes afectados en garantía también puede ser solicitada en los siguientes casos:

- Si el deudor deja de pagar una o más cuotas en los plazos establecidos, siempre que la mora de la cuota más antigua sea no menor de 60 días.
- Si la garantía se ha depreciado o deteriorado a punto tal que la recuperación del crédito se encuentra en peligro, según opinión de perito tasador registrado en la Superintendencia.
- Si el deudor o la empresa bancaria o financiera son demandados respecto a la propiedad de los bienes dados en garantía.
- Si el deudor dispone o constituye otros gravámenes sobre los bienes dados en garantía con perjuicio de los derechos de la empresa bancaria o financiera acreedora.
- Si por cualquier título el deudor cede la posesión de los bienes dados en garantía sin recabar la conformidad de la empresa acreedora.
- Una vez presentada la solicitud pertinente, el juez la proveerá a más tardar el día siguiente, ordenando que se notifique al deudor para que en el término de cinco días pague su obligación, acredite que lo ha hecho con anterioridad que la obligación ha quedado legalmente extinguida.
- La notificación debe hacerse personalmente y por la vía postal, en el último domicilio indicando por el prestatario. A opción de la empresa bancaria o financiera solicitante la notificación puede también efectuarse

en cualquiera de los lugares que señala el Código de Procedimientos Civiles para el emplazamiento con la demanda.

- Si el plazo expira sin que el deudor haya obrado en alguno de los sentidos previstos ordenará la venta de los bienes dados en garantía y notificará al depositario de prenda distinta a la civil mercantil que ponga los bienes a disposición del juzgado. Será rechazada de plano cualquier oposición del deudor encaminada a impedir la venta.

- Si una persona tiene derechos sobre los bienes que se encuentran gravados puede interponer demanda excluyente de terceraía.

- El juez solo ordenará suspender el remate si la demanda se inscribe en el registro público y se acredita así, en forma indubitable, el derecho invocado.

- La resolución del juez ordenando el remate o su suspensión puede ser apelada por los afectados.

- El conflicto será absuelto por la Corte Superior en plazo no mayor de 20 días, en ningún caso puede interponerse recurso de nulidad.

- Una vez ejecutada la resolución que dispone la venta, el juez tiene la siguiente alternativa:

- Disponer la venta por agente de Bolsa o por sociedad corredora de los valores que se dieron en prenda.

- Nombra martillero público para vender los bienes muebles y los valores mobiliarios no cotizados en Bolsa que son parte de la prenda y ordenar

que la medida sea anunciada por tres días consecutivos en el diario oficial y en uno de extensa circulación nacional.

- Fijar día y hora para que con su intervención se vendan los inmuebles en subasta pública, el calendario se anunciará por cinco días consecutivos en el diario oficial y uno de extensa circulación nacional.

- La empresa bancaria o financiera que solicitó el remate está facultada para intervenir como postora sin necesidad de efectuar depósito pero sujeta a las responsabilidades de cualquier adjudicatario que se aparte de su oferta.

- Hasta el momento mismo de iniciarse el remate, el deudor puede pagar el monto íntegro de la deuda, más una suma que cubra prudencialmente intereses de la deuda y costas. En ese caso se suspende el acto y previa liquidación de intereses, costas y cobertura de saldo, se declara cancelada la obligación y extinguido el gravamen.

- Si no se presentan postores se hace una segunda convocatoria a remate, pero esta vez con una deducción del 15 % en base del valor de la tasación y el anuncio solo se publicará por un día cuando se trate de bienes muebles y durante tres si son inmuebles.

- Cuando tampoco haya postores en la segunda convocatoria se realiza una tercera nuevamente con deducción del precio base del valor de tasación.

- De resultar frustrada la tercera convocatoria debido a la inexistencia de postores, la empresa bancaria o financiera puede solicitar se le adjudique el bien por la cantidad que sirvió de base para la última convocatoria. Si no usa ese derecho se hacen sucesivas convocatorias, con nuevas deducciones del 15 % del valor de tasación. De mantenerse la ausencia de postores, la empresa bancaria o financiera tiene la facultad de solicitar le adjudique el bien por el respectivo precio base.
- Las garantías a ser ejecutadas incluyen las sumas que se devenguen con posterioridad a la solicitud inicial hasta la fecha en que se entregue el precio obtenido en el remate, de acuerdo con las liquidaciones ampliatorias que formule la empresa bancaria o financiera.
- A simple solicitud de la empresa bancaria o financiera el juez ampliará el embargo y el monto de la ejecución hasta el importe de las liquidaciones ampliatorias.
- El agente o la sociedad corredora que interviene en la venta de los valores cotizados en Bolsa debe consignar la suma obtenida dentro los tres días siguientes y acompañarla de una constancia de haber realizado la negociación al precio corriente.
- Todos los gastos y costas que ocasionen la subasta son cubiertos por el deudor, incluyendo los tributos que recaen sobre el vendedor.
- Se exceptúan los que corresponde pagar al adjudicatario, como el importe de los gastos notariales y registrales.

- Consignando el precio del remate o de la venta en Bolsa, el Juez cita a los acreedores y a más tardar tres días después resolverá el destino del dinero obtenido, de acuerdo con el rango de las respectivas garantías.
- Una vez saldadas las deudas de todos los acreedores, el saldo es entregado al deudor.
- Independientemente de cómo se aplique el producto de la venta, el juez dispone cancelar, dentro del tercer día de consignado el precio, los gravámenes que afectan a los bienes.
- Los partes remitidos por el juzgado son título suficiente para inscribir el traslado de dominio a favor del adjudicatario.
- Cuando queda saldo a favor del deudor, la empresa bancaria o financiera puede practicar una acción personal contra él.
- Para ello es suficiente la liquidación que formule la propia empresa acompañada del contrato que le dio origen.
- Si el bien materia de la subasta está ocupado por quien constituyó la hipoteca, o por quien lo adquirió de él, el Juez concederá un plazo de dos meses para desocuparlo. De no ser así se procederá según Código de Procedimientos Civiles.
- Cuando el inmueble está en poder de un tercero, el adjudicatario puede recurrir al desahucio a menos que el poseedor sea arrendatario con contrato a plazo, inscrito en el registro con anterioridad a la hipoteca.

- La empresa bancaria o financiera que vende los bienes recibidos en prenda o hipoteca sin sujetarse al procedimiento queda obligada a indemnizar al propietario con una suma equivalente al décuplo del valor actualizado de dichos bienes. Además se puede seguir una acción penal contra sus representantes legales.
- Cuando las empresas del sistema financiero promueven juicios para recuperar sus créditos y no se acojan al procedimiento descrito a éste resulte inaplicable, no cabe el recurso de nulidad si la cuantía de la causa es menor que la indicada por la ley en ese momento.
- Para evitar que exista preferencia respecto a los postores o éstos intervengan sin intención real de adquirir el bien que se está rematando se ha establecido lo siguiente:
  - Para presentarse como postor es necesario depositar primero en el juzgado o en el Banco de la Nación, en efectivo o en cheque certificado el equivalente al seis por ciento del valor de la tasación que rija para el remate. Este depósito se considera parte del precio que corresponde abonar al adjudicatario y será devuelto a los demás postores tan pronto como concluya el remate.
  - No pueden ser postores a título personal los directores, miembros del Consejo de Administración, gerentes y trabajadores de la empresa bancaria o financiera acreedora y las personas que por cualquier título estén incluidas en el expediente.

- Al día siguiente de celebrado el remate, el adjudicatario debe consignar el precio. Si no lo hace el juzgado a solicitud de la empresa bancaria o financiera declarará en abonando el remate. En tal caso la cantidad depositada por el adjudicatario se destina a cubrir los gastos de esta diligencia y el saldo se entrega a la empresa como indemnización de perjuicios.
- Además el adjudicatario queda impedido de presentarse como postor en una nueva convocatoria a remate del mismo bien.
- No obstante si la empresa bancaria o financiera no solicita que se declare en abandono la subasta, el rematista puede realizar el pago a que está obligado. Sin embargo en ese caso le corresponderá abonar los intereses por el lapso transcurrido a la tasa más alta que aplique la empresa bancaria o financiera para sus operaciones de préstamo.

## **2. LA MOROSIDAD Y LA POLÍTICA DE PROVISIONES:**

Hasta la vigencia de la Ley de Bancos del año 1931, la política de provisiones estaba regulada por la norma según la cual, el Superintendente de Bancos estaba autorizado para exigir a cualquier empresa bancaria, a que hiciera una provisión especial para préstamos, vales, adelantos, sobregiros o cualesquiera otros créditos que dicho funcionario no considerara bueno o para que castigara en todo o en parte dichos créditos. Posteriormente, tanto en la Ley General de Instituciones

Bancarias, Financieras y de Seguros de 1993 se estipulaba entre los principios declarativos de protección del ahorro, como una forma de atenuación del riesgo para el ahorrista, la constitución de provisiones específicas de cartera para la eventualidad de créditos impagos.

Posteriormente entre las consideraciones generales de la Circular N° B-1972-95 SBS del 28 de abril de 1995 se reiteraba, que cada institución debía contar con sistemas adecuados para mantener permanentemente evaluados los riesgos de sus créditos, sobre la base de la metodología dispuesta en dicha circular, razón por la cual las Instituciones Financieras, debían mantener actualizada la carpeta de crédito de cada deudor debidamente fundamentada y estudiada , aspectos que también permitiría constituir oportunamente las provisiones necesarias para la cobertura de eventuales pérdidas.

Apoyándose en la norma de las llamadas Cuentas de Valuación contenida en el Reglamento para la Preparación de Información Financiera , en general las empresas financieras y no - financieras venían utilizando la aplicación de la provisión para cuentas de cobranza dudosa a manera de un procedimiento para manipular, aumentando o disminuyendo el Resultado Económico ( utilidad o pérdida ) según como aconsejaran las circunstancias, dando lugar a lo que la legislación actualmente vigente considera como “pérdidas ocultas” o como “ganancias ocultas”. Como se advierte, “cuentas de valuación” son aquellas en cuya cuantificación

entran en juego las diferencias de criterios propias del Directorio u órgano equivalente que debe pronunciarse sobre la política de saneamiento de la cartera de créditos de una empresa.

Luego, el Sistema Bancario Peruano asiste a la promulgación de la Ley N° 26702 General del Sistema Financiero del 6 de diciembre de 1996 que con la severidad que corresponde a la atenuación de los riesgos para el ahorrista, dispone:

- La constitución de provisiones genéricas y específicas de cartera, individuales o preventivas globales por grupos o categorías de crédito, para la eventualidad de créditos impagos (Artículo 134 de la Ley 26702).

Provisiones Genéricas son aquellas que se constituyen de manera preventiva con relación a créditos directos e indirectos y operaciones de arrendamiento financiero de deudores clasificados en categoría normal. Provisiones Específicas, en cambio, son aquellas que se constituyen con relación a créditos directos e indirectos y operaciones de arrendamiento financiero respecto de los cuales se ha identificado específicamente un riesgo superior al normal (Resolución N° 808-2003 del 28 de mayo del 2003).

- Las Empresas que realizan operaciones sujetas a riesgo crediticio, efectuarán con cargos a resultados, las provisiones genéricas o específicas necesarias según la clasificación del crédito, conforme a las

regulaciones de aplicación general que dicte la Superintendencia de Banca y Seguros.

Las provisiones genéricas no excederán del uno por ciento de la cartera normal salvo situaciones excepcionales (Art. 133 de la Ley 26702).

Para dar forma al espíritu de la Ley General en lo relativo al saneamiento de las colocaciones bancarias se aprobó el Reglamento aplicable, mediante la Resolución SBS 572-97 del 20 de agosto de 1997 en cuyos considerándose se expresaba, que una de las finalidades de las normas contenidas en la nueva Ley General era que las empresas del sistema financiero adoptaran, en materia de provisiones y de solvencia patrimonial, regulaciones prudenciales que permitieran reducir los riesgos inherentes a las operaciones crediticias.

Como nota llamativa respecto a los “créditos comerciales” debe mencionarse las tasas de provisiones, merced a las tratativas de los bancos, recién serían de aplicación desde el 30 de junio del año 2000, no obstante que la ley general fue promulgada a fines de 1998. Otra nota que dio lugar a limitaciones para el control por parte de la autoridad bancaria fue la relativa a los criterios para la calificación de los deudores de la cartera de créditos comerciales. En fin otro aspecto que merced a las tratativas de los bancos diera lugar a una posterior modificación es el referente a la calificación como Deficientes, a los créditos refinanciados que debían sujetarse al establecimiento de una provisión equivalente al

25 %.

Efectivamente, mediante Resolución SBS N° 357-2000 del 26 de mayo del 2000 fue modificado el Reglamento, estipulándose entre otras disposiciones que los créditos refinanciados, podían ser clasificados como créditos normales y por lo tanto no estar sujetos a la provisión del 25 %. La reclasificación en mención haría efectiva luego de la aprobación del nuevo crédito.

Más adelante, como normas que disciplinan la política de saneamiento de cartera en lo relativo a la evaluación y clasificación del deudor, y la exigencia de provisiones, se aprueban en el año 2003 el “Régimen General de Provisiones Pro cíclicas”, en el año 2002 el “Reglamento para la Administración de Riesgos de Operación” y en el año 2003 el “El Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones”, que representa este último la adecuación de la clasificación del deudor y la exigencia de provisiones a las nuevas recomendaciones internacionales.

## **2.1 PROVISIONES PRO CÍCLICAS:**

Según la Resolución SBS N° 537 – 2000 / DEL 10 DE AGOSTO DEL 2000 que aprueba EL Régimen General de Provisiones Pro cíclicas y la Resolución Complementaria SBS N° 563-2000 de 15 de agosto del 2000,

en el esquema general de conformación de las provisiones se estipula que:

Las Provisiones Genéricas de los créditos y contingentes clasificados en la Categoría Normal , constituidas de acuerdo al Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor tienen “un componente fijo” equivalente al 0.75 % de los créditos y contingentes clasificados en la Categoría Normal y un “componente variable” de acuerdo al comportamiento del margen financiero , este componente variable tendrá un valor máximo equivalente al 0.25 % de los créditos y contingentes clasificados en Categoría Normal.

Las Provisiones Específicas de los créditos y contingentes clasificados en la Categoría con Problemas Potenciales, constituidas de acuerdo al Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor tienen un componente fijo equivalente al 0.75 % ( cuando tengan garantías preferidas de muy rápida realización ); 1.25 % ( cuando tengan garantías preferidas ) y 3.75 % ( en caso no tengan garantías preferidas ) del monto de créditos y contingentes clasificados en dicha categoría; y un componente variable, de acuerdo al comportamiento del margen financiero.

### **3. POLÍTICAS DE CASTIGO:**

#### **RECUPERACIÓN DUDOSA, INCOBRABILIDAD Y CASTIGOS:**

El banco tiene la política de saneamiento de cartera que consiste en castigar todos los créditos de los cuales se tenga evidencias de incobrabilidad, sea por insolvencia o por no ser ubicable el deudor. De acuerdo al monto y al tiempo de la obligación vencida, el castigo tiene cargos diferentes: a resultados o a provisiones. En todos los casos se cumplirá con las disposiciones de la SBS sobre el tema.

#### **3.1 Castigos contra Cuenta Resultados del Banco:**

Se aplica a obligaciones menores (deudas no mayores de \$ 250), originadas por cuentas corrientes inmovilizadas o créditos vencidos que no hayan sido aprovisionadas.

#### **3.2 Castigo contra Provisiones:**

Se aplica a deudas 100 % provisionadas y previamente calificadas como pérdida.

- En deudas entre los US\$ 250 y el equivalente a 1 UIT (aproximadamente \$ 1 mil) se aplicará el castigo contra provisiones cuando se agoten las gestiones de cobro interno y / o externo a través de compañías de

cobranza especializada, aunque no existan evidencias legales de incobrabilidad.

- En deudas entre 1 UIT y US\$ 20 mil, el castigo contra provisiones se aplicará cuando, además de haberse agotado todas las gestiones de cobro ( interno y externo ) no existiera garantías reales aunque no se tengan evidencias legales de su incobrabilidad .
- En deudas mayores de US\$ 20 mil, se castigará contra provisiones cuando se haya agotado incluso las gestiones judiciales de cobro y existan evidencias de incobrabilidad.

#### **4. AUDITORÍAS:**

##### **4.1 De la División de Auditoría (Servicio de Auditoría de Cartera):**

El Servicio de Auditoría de Cartera, en ocasión de las visitas que efectúa a las diferentes oficinas para verificar el cumplimiento de las políticas internas de parte de los funcionarios responsables de la administración de los créditos, revisará también la cartera de colocaciones con la finalidad de determinar si la clasificación de las cuentas a la fecha de su revisión concuerda con la situación particular de cada cliente.

En los casos en que se produzcan discrepancias, éstas serán discutidas con los funcionarios encargados de las cuentas, sus jefaturas y con el Gerente de la División de Créditos.

#### **4.2 Auditorías Externas:**

El Banco controla los servicios de Auditores Externos quienes, entre otras labores realizan una evaluación de riesgo de los principales deudores, emiten observaciones y recomendaciones y proponen reclasificaciones que se hacen de conocimiento del Directorio y de la SBS.

#### **4.3 Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).**

Como ente regulador del Sistema Financiero, la SBS realiza periódicas visitas en vigilancia del cumplimiento de la Ley de Bancos y sus normas, emitiendo un informe sobre la evaluación de cartera practicada en la que se observan discrepancias de clasificación, diferencias en la constitución de provisiones, deficiencias de orden administrativo, etc.

### **2.3.3 “Manual de Política Crediticia”– División de Créditos / Banco de Crédito del Perú.**

**El Objetivo del Banco de Crédito (BCP)** es brindar servicios financieros

de óptima calidad a su clientela y obtener para los accionistas una tasa razonable de rentabilidad, la que debe ser consistente con una exposición prudente al riesgo. Para ello, la administración del Banco velará por mantener un portafolio de préstamos equilibrado en términos de liquidez y riesgo. En este sentido, la calidad de la cartera tendrá preferencia sobre las oportunidades de negocios.

La División de Créditos en coordinación con la Gerencia General es la encargada de dictar las políticas generales de crédito para diversas áreas de negocios en que el Banco desea actuar. Estas políticas se fijan de acuerdo a los lineamientos establecidos por el Directorio del Banco y teniendo en cuenta las limitaciones de la Ley de Bancos y las disposiciones de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Para otorgar facilidades crediticias se dará preferencia a aquellos clientes que mantienen relaciones bancarias permanentes con el Banco, además de ofrecerles los demás servicios bancarios que el Banco brinda, con la finalidad de asegurar un nivel adecuado de rentabilidad por cliente.

De acuerdo con la Ley de Bancos el Banco de Crédito es un banco múltiple, autorizado para ofrecer financiamiento a todos los sectores

económicos, sin limitación de plazo. El Banco de Crédito financia al segmento empresarial, que incluye a corporaciones y a medianas y pequeñas empresas. **Asimismo ofrece productos de banca personal tanto a segmentos altos como a medios de la sociedad.**

**En cuanto a la Banca Personal,** el Banco actúa principalmente mediante productos estandarizados como créditos de consumo: Tarjetas de Crédito, Créditos Efectivos, Créditos de Estudios ( Colegios, Superior, Maestrías ), Créditos Vehiculares, Créditos Aéreos, etc. Asimismo con productos diseñados especialmente para sectores preferentes de su cartera.

#### **Operaciones no deseadas:**

Constituyen operaciones de créditos no deseadas:

- Créditos restringidos por Ley de Bancos.
- Créditos cuya finalidad se sospeche o se conozca, sea para financiar operaciones ilegales.
- Créditos a clientes con antecedentes negativos o de dudosa reputación.
- Créditos a empresas con gerencias no confiables o que hayan quebrado en negocios anteriores.
- Créditos a clientes morosos o que tienen créditos en cobranza judicial con el Banco u otras entidades del sistema financiero.

- Créditos a empresas en etapa de constitución, de cuya capacidad gerencial o de pago se dude o se desconozca. (o a empleados de las mismas).
- Créditos a sectores económicos de alto riesgo en los que el Banco por política no desea participar.

### **Segmentación de Clientes:**

Los negocios del Banco se agrupan básicamente alrededor de los clientes que atiende diferenciadamente según sus necesidades específicas:

- **Negocio Mayorista**, canaliza las operaciones crediticias de empresas corporativas y medianas agrupadas en:

- Banca Corporativa y
- Banca Empresa.

- **Negocio Minorista**, canaliza las operaciones crediticias de las personas naturales, de las pequeñas y microempresas, asociaciones sin fines de lucro, instituciones privadas y organismos internacionales.

**Tipos de Créditos:**

El banco ofrece diversos tipos de crédito, cuya clasificación obedece a distintos criterios. Para efectos de política crediticia, se da la siguiente clasificación:

- Créditos Comerciales,
- Créditos Especializados,
- **Créditos de Consumo** y
- Créditos Hipotecarios.

**LOS CRÉDITOS DE CONSUMO:** Financian necesidades de orden personal, a través de:

Tarjetas de Crédito, Créditos Efectivos, Créditos de Estudios (Colegios, Superior, Maestrías), Créditos Vehiculares, Créditos Aéreos, etc.

**Garantías:**

Las garantías que respaldan las operaciones de crédito deberán tener de preferencia las siguientes características:

- Ser de fácil realización.
- Constituirse sobre activos ajenos al negocio.
- Constituirse en primer rango, es decir con preferencia sobre otros acreedores.

- Que el valor de la garantía sea suficiente para cubrir el riesgo crediticio, con un porcentaje suficiente de margen a nuestro favor sobre la deuda.
- Las garantías deberán contar con seguro y este deberá estar endosado a favor del Banco.

Las garantías se clasifican en tres grupos, dependiendo de su cabalidad y grado de realización:

- **Garantías líquidas:** depósitos en efectivo (excepto en cuenta corriente), fianzas bancarias, acciones cotizadas en bolsa, letras calificadas, warrants, documentos de exportación.
- **Garantías prendarias e hipotecarias** (de lenta realización): sobre inmuebles, terrenos, maquinaria y equipos, vehículos, embarcaciones, etc.
- **Garantías personales:** fianzas de personas naturales y jurídicas.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ “Manual de Política Crediticia”, División de Créditos – Lima – Perú – 2007. pp.55.

➤ **Garantías virtuales:** en la práctica de la erogación crediticia, garantías virtuales son aquellas que indirectamente producen el efecto de asegurar y proteger contra el riesgo de incobrabilidad del apoyo crediticio, como por ejemplo el modelo de valoración automática de riesgos (credit scoring), el modelo relacional y el modelo económico financiero. En tal sentido gran parte de la doctrina es del parecer que las “mejores garantías” que se pueden exigir de una firma solicitante de crédito bancario son su rentabilidad y grado de competitividad en el mercado; su autofinanciamiento y grado de ahorro empresarial; y en fin su capital económico y su tasa de capitalización. Los modelos mencionados tienden a complementar con ventaja las apreciaciones de los expertos sobre las tradicionales garantías virtuales tanto las operativas como las personales.

Entre las primeras, susceptibles de ser cuantificadas, destacan la elasticidad de las utilidades de los sobregiros precedentemente autorizados, el movimiento de la cuenta corriente, la estadística de carteras de cobranzas y descuentos, el grado de reciprocidad cliente / banco, etc.; mientras que entre las segundas se citan frecuentemente las

cinco C, del prestatario que se resumen en el carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones.

Actualmente por la cantidad y profundidad con que la doctrina viene efectuando estudios sobre el portafolio crediticio, la medida del riesgo de crédito, los métodos de previsión de insolvencia y los modelos de control de riesgo de la cartera de créditos se podría concluir en que, mientras los sistemas financieros de los países del Área del Euro ponen cuidadosa atención en las “garantías virtuales” en cambio los sistemas financieros de los países de economía emergente estamos tardando demasiado en percatarnos acerca de la indeficiencia de los cambios que imponen la nueva economía y la integración de los mercados.

(Debe advertirse que actualmente registran creciente difusión y aplicación los “contratos que cumplen las funciones de garantías”).<sup>10</sup>

### **La política general del Banco de Crédito del Perú (BCP)**

recomienda que el valor estimado de las garantías, salvo

---

<sup>10</sup> **SEBASTIÁN GONZALES J. PASCUAL.**- “Gestión Bancaria” – Mc Graw – Hill / Interamericana de España Madrid 1999 – pp. 232.

depósitos y fianzas bancarias exceda el monto del préstamo en un 25 %.

Las garantías que el banco recibe en respaldo de sus operaciones crediticias deben estar debidamente valuadas por peritos independientes, calificados por la División de Créditos. Dicha valuación será revisada periódicamente o cuando existan indicios de un cambio que podría producirse por razones de mercado u otras. Además se efectuarán inspecciones con el objeto de asegurar la cantidad, estado de conservación y valor de las mismas.

#### **2.3.3.1 Política de Créditos :**

**Los componentes de una Política de Créditos son los siguientes:**

##### **a). Términos y condiciones del crédito:**

Alcance de los créditos:

- Sujeto de crédito.
- Destino del crédito.
- Requisitos.

Condiciones de créditos:

- Plazo
- Tasa de interés
- Prepagos

**b). Análisis de crédito:**

Al evaluar un crédito, el banco tratará de distinguir entre los clientes que pagarán y los que no. Existen diversas fuentes de información para determinar la capacidad de crédito.

Información de crédito:

- Estados financieros.
- Reportes de crédito.
- Bancos.
- Historia de pagos con el banco, etc.

**c). Política de Cobranza (Se explicará más adelante).**

## **FACILIDADES CREDITICIAS PARA LA BANCA DE CONSUMO POR EL**

### **BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ:**

Los créditos de consumo son destinados a promover el consumo de personas naturales de la banca privada, exclusiva y masiva.

La calificación de las solicitudes está centralizada en el Servicio de Operaciones de Crédito de Consumos.

Las operaciones de crédito deben contar con la documentación mínima indispensable para su evaluación. Un crédito cuya documentación es deficiente no puede considerarse un riesgo aceptable.

Las políticas internas y las circulares de la SBS establecen la documentación mínima necesaria, la que es distinta si se trata de un crédito comercial, **de consumo** o hipotecario.

Todas las operaciones de crédito deben ser sustentadas a través de una "Propuesta de Crédito", que será distinta en el caso de créditos empresariales y créditos personales. En el caso de los créditos de consumo, la información proporcionada por el cliente deberá ser verificada.

La evaluación se basará en el puntaje obtenido (cutt off). Deberá evaluarse la integridad y solvencia moral del solicitante, sus antecedentes crediticios, su experiencia moral y cumplimiento y, con los mismos parámetros, se evaluará al aval o fiador solidario, en caso exista su capacidad de pago verificando la autenticidad de la información

suministrada, apoyándose para ello en visitas domiciliaria, laborales y otros medios como consultas a Reniec, Sunat, SBS, Archivo Negativo, AFP, Essalud, Telefónica, otros aplicativos internos ( Programas ) con los que cuenta la Entidad Financiera .

#### ❖ **TARJETAS DE CRÉDITO:**

La tarjeta de crédito se ofrece tanto a clientes como a no clientes del Banco, siempre y cuando cumplan con los requisitos mínimos establecidos por la circular del Banco. El pago de los consumos puede ser realizado al contado o al crédito. Todas las tarjetas cuentan con un seguro de desgravamen y autoseguro.

#### **APLICACIÓN DE LA POLÍTICAS DE CRÉDITO:**

##### **A). TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL CRÉDITO:**

#### **PERFIL DEL CLIENTE:**

Edad: Entre 20 y 65 cumplidos al solicitar el préstamo.

#### **Ocupación:**

-Profesionales y empleados.

-Técnico u obrero (con jornal semanal). No se incluye personal obrero en pesca o construcción.

-Comerciantes y empresas formales (3era Categoría)

-Pensionistas, jubilados y pensión por viudez.

**Continuidad laboral:**

-Dependientes: Continuidad laboral de 6 meses, con un tiempo máximo sin laborar entre empleos de un mes. Vigilantes no menos a 1 año con el mismo empleador.

- Independientes: Continuidad no menor a 12 meses, con un tiempo máximo sin laborar entre empleos de un mes.

**Ingreso Bruto Mínimo Soles (Según Tipo de Producto):**

<b>Tipos de Tarjetas de Crédito</b>		<b>Moneda Nacional</b>
<b>Visa</b>	Pza San Miguel	600
	Masiva	700
	Clásica	2,000
	Oro	6,600
	Platinum	13,500
<b>Amex</b>	Clásica	2,000
	Green	6,600
	Gold	13,500
	Platinum	21,000
<b>Lan</b>	Visa Clásica	2,000
	Visa Oro	5,250
	Visa Platinum	10,500
	Amex Oro	5,250
<b>Primax</b>	Visa Clásica	1,200
	Visa Oro	5,250

**DOCUMENTACIÓN SUSTENTATORIA A PRESENTAR:****Identidad:**

- Peruano: DNI (copia por ambos lados).
- Extranjero: Carné de Extranjería. No tarjeta de Extranjería.

- Fuerzas Armadas: DNI (Copia por ambos lados).

**Ubicabilidad:**

- Teléfono Fijo, Fono fácil o Fijo de Monedas o Celular Post pago y Bellsouth fijo o Número Telefónico de Trabajo.

**Documentación Sustentatoria de acuerdo a las Rentas:**

**- Renta de Primera Categoría:**

- Pago de Impuesto a la Renta (IR) de los 3 últimos meses. (F. 1683 ó Comprobantes de pago emitidos por el banco por este tipo de renta y
- Declaración Jurada Anual de Impuesto a la renta del último año (PDT 655 ó F.955) ó Pago mensual de impuesto de 1 año antes de presentar la solicitud o Formulario Sunat 2216 (“Ver afecto desde”).

**- Renta de Segunda Categoría:**

- Declaración Jurada Anual de Impuesto a la renta del último año (PDT 655 ó F. 955) sino:
- Constancia o Sustento de Ingresos Actual.

**- Renta de Tercera Categoría:**

**- RUS O RÉGIMEN ESPECIAL:**

- Pago de Impuesto por ventas de los 3 últimos meses  
(PDT 1611, PDT 621, F. 118) y
- Pago mensual del Impuesto de 1 año antes de presentar la solicitud o Formulario Sunat 2216 (“Ver afecto desde”), ver Licencia de Funcionamiento.

**- RÉGIMEN GENERAL:**

- Pago de Impuesto por ventas de los 3 últimos meses  
(PDT 616 ó F116) y Declaración Jurada Anual de Impuesto por ventas del último año (PDT 656 ó F 956).

**- Renta de Cuarta Categoría:**

**- NO le retienen IR:**

- Ingresos > s/. 2516 - Pago de Impuesto a la Renta, últimos 3 meses  
(PDT 616 ó F.116) y Declaración Jurada de Impuesto a la Renta 2005  
(PDT 655 ó F.955)
- Ingresos < s/. 2516 – Constancia de empleo indicando ingresos, tipo de contrato con la firma de RRHH ó responsable y recibo por honorarios del último mes.

**- SI le retienen IR:**

- Certificado de Retención últimos 3 meses emitido por contratante. Con datos: ingreso / tiempo de contrato / monto de retención / firma de RRHH ó responsable ó
- Certificado anual de retenciones (año pasado).

**- Renta de Quinta Categoría:**

- Boletas Pago últimos 2 meses (3 meses si son ingresos variables).
- Boleta más reciente con 45 días desde mes de emisión.
- Para constatar la antigüedad laboral, ver fecha de ingreso en la Boleta de pago o adjuntar boleta con 6 meses de antigüedad o constancia de empresa indicando fecha de ingreso.
- Si la boleta no demuestra retención de IR, adjuntar Certificado de Retención de IR 5TA año anterior.

**Otros documentos:****- Información General:**

- Presentar Hoja de Resumen Legal para todos los clientes.

**- Casado:**

- Copia de Documento de Identidad de Cónyuge.
- Copia de Acta de Separación de Bienes.

**- Declara casa propia:**

- Copia de Declaración de Autoevaluación o Impuesto Predial

**- Ingresos: 4ta – 5ta:**

- Obligatorio presentar contrato de locación de servicios.
- Si tiene boleta, calcular ingresos como 5ta sino como 4ta.

**- Cliente vive en trabajo:**

- Si no tiene teléfono fijo propio: carta de empresa indicando situación del empleado. Adicional carta firmada por solicitante con teléfono y dirección de familiar directo.

**Toda solicitud debe de estar correctamente firmada, con los datos obligatorios llenos.**

**B) ANÁLISIS DE CRÉDITO:**

**- Determinación del Ingreso Bruto Mensual:**

**- Renta de Primera Categoría:**

- Promediar 3 últimos ingresos mensuales (PDT 1683 ó comprobante de pago).

**- Renta de Segunda Categoría:**

- Declaración Jurada Anual entre 12 (PDT 655 ó F. 955).

**- Renta de Tercera Categoría:****- RUS O RER (Especial):**

- Promediar 3 últimas ventas mensuales (PDT 1611,621 F.118, F.116) multiplicando por el % de participación).

**- RÉGIMEN GENERAL:**

- Declaración Jurada Anual (PDT 656 ó F 956) dividir utilidad entre 12 multiplicando por la participación.

**- Renta de Cuarta Categoría:**

Promediar 3 últimos ingresos mensuales (PDT 616 ó F 116) comparando con la Declaración Jurada Anual (PDT 655 ó 955) entre 12.

**- Renta de Quinta Categoría:**

- Si es fijo, ingreso bruto mensual.
- Si es variable, promedio últimos 3 meses ó 2 meses (pdh).
- Tener en cuenta remuneración básica, comisiones, horas extras, viáticos y otros siempre y cuando sean constantes y estén en la boleta.

- No considerar bonos, ni utilidades.

**ANTECEDENTES NEGATIVOS:**

Morosidad: Bloqueo o cierre de Cuentas Corrientes, Ahorros, Tarjetas de Crédito, Créditos Personales o Comerciales en Bcp o Sistema Financiero.

Clasificación Deficiente: Dudoso o Pérdida en Bcp y SBS.

Archivo Negativo: Activo, Reiterativo o Reingreso.

Deuda Vencida, Judicial o Castigada según política.

**CÁLCULO: CAPACIDAD DISPONIBLE DE ENDEUDAMIENTO (CDE –**

**TC)**

----- % según rango de ingreso bruto mensual familiar \$.

Rango de Ingresos: 0- \$ 1500                      Factor 30 %

Rango de Ingresos. \$ 1500 a más              Factor 35 %

**CEM:** CDE – (4.2 % Deudas de Consumo otros bancos \*) - (0.8 % Crédito Hipotecario otros Bancos) – (Cuotas de productos en Bcp)

( \* ) Se refiere a deudas de Tarjetas, Créditos efectivos, Créditos a la Microempresas en el Sistema Financiero sin considerar deudas en el Bcp.

**PUNTAJE:**

Cabe indicar que el SCORE (puntaje) es una herramienta estadística creada en base a la experiencia de miles de créditos otorgada por el BCP, relacionando datos socio – demográficos y económicos con el comportamiento de los clientes, buscando un equilibrio entre el riesgo y la rentabilidad.

El banco usa cada vez más un sistema de puntuación crediticia para calificar a los solicitantes. En estos sistemas, se suman y restan puntos para ciertos aspectos de información contenida en las solicitudes y en el informe de la agencia. Los sistemas de puntuación de crédito son cada vez más exactos para predecir la posibilidad de devolución de crédito. Las puntuaciones crediticias pueden usarse para situar al solicitante en una de las tres categorías:

- ❖ A los solicitantes con puntuaciones superiores a un umbral óptimo determinado se les otorga crédito con las condiciones más favorables, tales como las tasas de interés más bajas posibles.
- ❖ Los solicitantes con puntuaciones por debajo del umbral mínimo del banco pueden ser rechazados.
- ❖ Los solicitantes con puntuaciones entre los niveles óptimo y mínimo pueden o no ser aprobados. Si son aprobados, es posible que deban

pagar una tasa de interés más alta que la mayoría de los solicitantes con calificaciones más alta.

### **ASIGNACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO:**

Para nuevas TC, segundas TC y Ampliaciones con o sin Balance Transfer, se deberá utilizar el modelo de asignación de línea.

### **❖ CRÉDITOS PERSONALES: (EFECTIVO, VEHICULAR, ESTUDIOS Y CONSUMO).**

### **APLICACIÓN DE LA POLÍTICAS DE CRÉDITO:**

#### **A). TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL CRÉDITO:**

##### **PERFIL DEL CLIENTE:**

Edad: Entre 20 y 65 cumplidos al solicitar el préstamo.

##### **Ocupación:**

- Profesionales y empleados.
- Técnico u obrero (con jornal semanal). No se incluye personal obrero en pesca o construcción.

- Comerciantes y empresas formales (Solo BEX)
- Pensionistas, jubilados y pensión por viudez.

**Continuidad laboral:**

- Dependientes: Continuidad laboral de 6 meses, con un tiempo máximo sin laborar entre empleos de un mes. Vigilantes no menos a 1 año con el mismo empleador.
- Independientes: Continuidad no menor a 12 meses, con un tiempo máximo sin laborar entre empleos de un mes.

**Ingreso Bruto Mínimo Soles (Según Tipo de Producto):**

<b>EFFECTIVO</b>	S/. 700 ó \$ 200
<b>ESTUDIOS</b>	\$ 800
<b>CRÉDITO VEHICULAR</b>	\$ 800

**Plazos de Financiamiento:**

<b>EFFECTIVO</b>	48 meses financia hasta el 100 %
<b>ESTUDIOS</b>	60 meses financia hasta el 100 %
<b>CRÉDITO VEHICULAR</b>	60 meses financia hasta el 90 %

**DOCUMENTACIÓN SUSTENTATORIA A PRESENTAR:****Identidad:**

- Peruano: DNI (copia por ambos lados).
- Extranjero: Carné de Extranjería. No tarjeta de Extranjería.
- Fuerzas Armadas: DNI (Copia por ambos lados).

**Ubicabilidad:**

- Teléfono Fijo, Fono fácil o Fijo de Monedas o Celular Post pago y Bellsouth fijo o Número Telefónico de Trabajo.

**Documentación Sustentatoria de acuerdo a las Rentas:****- Renta de Primera Categoría:**

- Pago de Impuesto a la Renta (IR) de los 3 últimos meses. (F. 1683 ó Comprobantes de pago emitidos por el banco por este tipo de renta y
- Declaración Jurada Anual de Impuesto a la renta del último año (PDT 655 ó F.955) ó Pago mensual de impuesto de 1 año antes de presentar la solicitud o Formulario Sunat 2216 (“Ver afecto desde”).

**- Renta de Segunda Categoría:**

- Declaración Jurada Anual de Impuesto a la renta del Último año (PDT 655 ó F. 955) sino:
- Constancia o Sustento de Ingresos Actual.

**- Renta de Tercera Categoría:****- RUS O RÉGIMEN ESPECIAL:**

- Pago de Impuesto por ventas de los 3 últimos meses (PDT 1611, PDT 621, F.118) y
- Pago mensual del Impuesto de 1 año antes de presentar la solicitud o Formulario Sunat 2216 ("Ver afecto desde"), ver Licencia de Funcionamiento.

**- RÉGIMEN GENERAL:**

- Pago de Impuesto por ventas de los 3 últimos meses (PDT 616 ó F.116) y Declaración Jurada Anual de Impuesto por ventas del último año (PDT 656 ó F. 956).

**- Renta de Cuarta Categoría:****- NO le retienen IR:**

- Ingresos > s/. 2516 - Pago de Impuesto a la Renta, últimos 3 meses (PDT 616 ó F.116) y Declaración Jurada de Impuesto a la Renta 2005 (PDT 655 ó F.955)

- Ingresos < s/. 2516 – Constancia de empleo indicando ingresos, tipo de contrato con la firma de RRHH ó responsable y recibo por honorarios del último mes.

**- SI le retienen IR:**

- Certificado de Retención últimos 3 meses emitido por contratante. Con datos: ingreso / tiempo de contrato / monto de retención / firma de RRHH ó responsable ó
- Certificado anual de retenciones (año pasado).

**- Renta de Quinta Categoría:**

- Boletas Pago últimos 2 meses (3 meses si son ingresos Variables).
- Boleta más reciente con 45 días desde mes de Emisión.
- Para constatar la antigüedad laboral, ver fecha de ingreso en la Boleta de pago o adjuntar boleta con 6 meses de antigüedad o constancia de empresa indicando fecha de ingreso.
- Si la boleta no demuestra retención de IR, adjuntar Certificado de Retención de IR 5TA año anterior.

**Otros documentos:**

**- Información General:**

Presentar Hoja de Resumen Legal para todos los clientes.

**- Casado:**

- Copia de Documento de Identidad de Cónyuge.
- Copia de Acta de Separación de Bienes.

**- Declara casa propia:**

- Copia de Declaración de Autoevaluó o Impuesto Predial

**- Ingresos: 4ta – 5ta:**

- Obligatorio presentar contrato de locación de servicios.
- Si tiene boleta, calcular ingresos como 5ta sino como 4ta.

**- Cliente vive en trabajo:**

- Si no tiene teléfono fijo propio: carta de empresa indicando situación del empleado. ----- Adicional carta firmada por solicitante con teléfono y dirección de familiar directo.

**Toda solicitud debe de estar correctamente firmada, con los datos obligatorios llenos.**

**B) ANÁLISIS DE CRÉDITO:**

**- Determinación del Ingreso Bruto Mensual:**

**- Renta de Primera Categoría:**

Promediar 3 últimos ingresos mensuales (PDT 1683 ó comprobante de pago).

**- Renta de Segunda Categoría:**

- Declaración Jurada Anual entre 12 (PDT 655 ó F. 955).

**- Renta de Tercera Categoría:****- RUS O RER (Especial):**

- Promediar 3 últimas ventas mensuales (PDT 1611,621 F.118, F.116) multiplicando por el % de participación.

**- RÉGIMEN GENERAL:**

- Declaración Jurada Anual (PDT 656 ó F. 956) dividir utilidad entre 12 multiplicando por la participación.

**- Renta de Cuarta Categoría:**

- Promediar 3 últimos ingresos mensuales (PDT 616 ó F.116) comparando con la Declaración Jurada Anual (PDT 655 ó 955) entre 12.

**- Renta de Quinta Categoría:**

- Si es fijo, ingreso bruto mensual.
- Si es variable, promedio últimos 3 meses ó 2 meses (pdh).
- Tener en cuenta remuneración básica, comisiones, horas extras viáticos y otros siempre y cuando sean constantes y estén en la boleta.
- No considerar bonos, ni utilidades.

**ANTECEDENTES NEGATIVOS:**

Morosidad: bloqueo o cierre de Cuentas Corrientes, Ahorros, Tarjetas de Crédito, Créditos Personales o Comerciales en Bcp o Sistema Financiero. Clasificación

Deficiente: Dudoso o Pérdida en Bcp y SBS.

Archivo Negativo: Activo, Reiterativo o Reingreso.

Deuda Vencida, Judicial o Castigada según política.

**CÁLCULO: CAPACIDAD DISPONIBLE DE ENDEUDAMIENTO (CDE – TC):**

----- % según rango de ingreso bruto mensual familiar \$.

De 0 a \$ 499      Factor 20%

De 500 a \$ 999      Factor 23 %

De 1000 a \$ 2499      Factor 25%

De 2500 a \$ 4999      Factor 28 %

De 5000 a más \$      Factor 30 %

**CEM:** CDE – (4.2 % Deudas de Consumo otros bancos \* ) - ( 0.8 % Crédito Hipotecario otros Bancos) – ( Cuotas de productos en Bcp )

( \* ) Se refiere a deudas de Tarjetas, Créditos efectivos, Créditos a la Microempresas en el Sistema Financiero sin considerar deudas en el Bcp.

### **PUNTAJE:**

Actualmente en los créditos no se considera el puntaje para los clientes que cuentan con pdh, sin embargo si no es cliente del BCP y ha obtenido un puntaje menor al mínimo requerido, la operación se rechaza. Anteriormente existía la **TASA ESCALONADA (A mayor riesgo mayor tasa), actualmente** el Banco esta atendiendo al Segmento C, con una tasa fija ya de 35 %.

### **C. POLÍTICA DE COBRANZA:**

- La cobranza es vital para el éxito de cualquier entidad financiera.
- Cualquiera que sea la magnitud del banco, sus utilidades dependen principalmente del ciclo el negocio (la frecuencia de reinversión de su capital).
- El ciclo frecuente, difícilmente puede ser acoplado con cobranzas lentas, estas niegan al banco el uso de su propio capital.

-Las cobranzas lentas afectan al volumen de colocaciones. Un deudor cuyo crédito está impago es improbable que solicite nuevos préstamos al banco acreedor, ni tendría el ánimo de hacerlo.

-El efecto psicológico de exigir pagos puntuales debe ser considerado cuando se hagan cobros, así como cuando se aprueba un crédito.

-La mayoría de los deudores respetan un banco que es atento con sus clientes y requiere pago puntual.

-Muchos clientes detestan las cartas de apremio y pagan sus cuentas puntualmente para evitarlas, aún cuando pueden hacer pagos atrasados a bancos que son poco exigentes en sus procedimientos de cobranza.

-Una vez que un cliente se le permite atrasarse en una cuenta sin un recordatorio está listo para dejar cuentas futuras con el mismo banco fuera de fechas vencidas.

**-Éxito en cobranzas:**

Toda entidad financiera debe desarrollar un sistema para cobrar cuentas vencidas. Un sistema efectivo, influye:

- a). Un procedimiento de contabilidad que infaliblemente revele cuentas vencidas.
- b). Un método para determinar porqué la cuenta llegó a ese grado y para registrar cada acción llevada a cabo para la cobranza de cada cuenta,

c). Idealmente, cada crédito vencido y no pagado debe ser manejado individualmente sobre sus propios méritos, pero el costo de tal procedimiento es a menudo prohibitivo aún para entidades financieras pequeñas.

Un sistema de cobranza debe elaborarse para seguir un manejo rutinario de la mayoría de los créditos en cuestión y luego proporcionar un manejo especial para circunstancias especiales.

### **¿Por qué las cuentas se vencen sin ser pagadas?**

-Las cuentas vencidas y no pagadas ocurren por diversas razones, y éstas requieren diferentes procedimientos y técnicas.

-El acreedor puede usualmente determinar porqué un cliente falla en sus pagos. Una vez que la razón es conocida, el cliente puede generalmente ser clasificado dentro de diez grupos, tal clasificación ayuda al acreedor a escoger la técnica de cobranza.

-Dichos grupos son:

1. Clientes que honestamente mal interpretan las condiciones del crédito.- Este grupo no ofrece ningún problema real de cobro. Una explicación de las condiciones del crédito usualmente trae una remesa de fondos puntual.

2. Clientes que pasan por alto sus cuentas por negligencia o por métodos de trabajo deficientes.- Un recordatorio de que la cuenta se ha vencido es todo lo que se necesita para los clientes de este grupo.

Si el cliente es un trasgresor crónico, el acreedor debe hacer cualquier esfuerzo para hacerle notar la importancia de pagar sus cuentas sistemáticamente.

3. Clientes que descuidan las fechas de vencimiento por lo reducido de la cuenta. – Los minoristas particularmente pertenecen a este grupo. Retienen una cuenta con la intención de incluir el monto cuando paguen la siguiente mensualidad. No se dan cuenta del problema que esa práctica ocasiona al acreedor, así como a su imagen crediticia.

Una amable carta explicando las dificultades a menudo consigue la cooperación del cliente.

Sin embargo, es difícil quitar este hábito al minorista y la entidad financiera usualmente lo tiene presente (una de las inevitables experiencias de otorgar créditos).

4. Clientes que temporalmente se atrasan, pero generalmente pagan a tiempo.- Los clientes de este grupo pagan a tiempo cuando las fechas vencidas de las cuentas del acreedor coinciden con el auge de temporada de su propio negocio y hacen esperar al acreedor cuando estos períodos no coinciden.

Estos casos usualmente surgen de un déficit del capital operativo.

La política general del acreedor es indulgente con esta clase de deudores, pero debe mantener una cobranza continua sobre el cliente. El acreedor debe tener

presente que el deudor paga a quienes presionan la cobranza antes que a los acreedores poco severos.

5. Clientes que temporalmente se atrasan por las condiciones locales del negocio.- Las condiciones del negocio frecuentemente reducen la cobranza del comerciante, impidiéndole cumplir sus propias obligaciones.

En tales casos la política del cobro del acreedor es comparativamente indulgente y espera hasta que el deudor tiene para sobreponerse a su incapacidad temporal para pagar.

6. Clientes que siempre se atrasan.- Estos son los que refuerzan demasiado sus negocios para cubrir gastos personales o son compradores y cobradores deficientes, reduciendo así su capital operativo disponible.

El acreedor debe adoptar una política firme contra estos deudores, aún a riesgo de perderlos como clientes.

7. Clientes que podrían pagar puntualmente pero descuidan las fechas de vencimiento porque piensan que es más provechoso para ellos utilizar el dinero del acreedor que su propio dinero.

Este grupo presenta uno de los problemas más desagradables en la cobranza.

El acreedor debe emplear medidas firmes contra estos deudores, aún a riesgo de contrariarlos.

Frecuentemente una política de alerta constante y enérgica cobranza convierte este tipo de deudores en clientes de puntualidad aceptables para pagar.

8. Clientes que se han sobreextendido a si mismos.- Estos son los que ocasionan la mayor parte de los problemas de crédito. Son honestos pero optimistas y toman créditos excesivos.

9. Clientes que están al borde de la insolvencia o que son en realidad insolventes.- El gerente de cobranzas no tiene otra alternativa que usar métodos drásticos de cobranza contra la mayoría de los clientes de este grupo. La cuenta se coloca inmediatamente en manos de un abogado de cobranzas.

10. Clientes que deliberadamente cometen fraude.- Un juicio contra los deudores en este grupo es difícil para cobrar, pero un abogado o agencia de cobranza puede algunas veces hacerlo a través de métodos enérgicos.

La detección y prosecución del fraude crediticio es muy importante, debiéndose informar a las agencias de coacción legales sobre cualquier cliente de quien se sospeche de fraude.

**-Objetivo de la Política de Cobranzas:**

Es que el pago de créditos concedidos por la entidad se realice oportunamente.

Los resultados de una gestión de cobranza eficaz son las siguientes:

- a). La rotación de las cuentas a cobrar se acelera con la mejora reflejada en el CASH FLOW de la entidad financiera.
- b). Las deudas se mantienen en unas bases más soportables, lo que facilita el incremento de las oportunidades de crédito.
- c). El riesgo de pérdida por fallido se reduce.

**- Etapas en el Procedimiento de cobranzas:**

- a). Preventiva
- b). Cobranza administrativa
- c). Cobranza judicial

## a). Preventiva.

Tiene por objeto recordar al cliente el vencimiento de sus cuentas. Se efectuó a través de:

- Estados de Cuenta Mensuales.
- Aviso recordatorio de vencimiento.

## b). Cobranza administrativa.

Se realiza desde que vence la cuenta y no se paga, hasta que finalmente se paga o decide pasarla a cobranza judicial. Se efectúa a través de:

- Llamadas telefónicas.
- Cartas de cobranza.
- Gestores de cobranza (visitas).
- Cobranza a través de empresas.

## c). Cobranza judicial.

Consiste en la interposición de la demanda de cobranza judicial correspondiente. Puede ser llevada a cabo por los abogados del banco o por un estudio de abogados externo.

La existencia o Estructura del Servicio Jurídico en el Banco está directamente en relación con:

- Tamaño de la entidad financiera.
- El índice o número de incidencias.
- El importe de las mismas.
- La diversificación del riesgo.
- La cifra de negocios y número de clientes.

Por lo tanto, la dimensión de este servicio lo debe fijar la propia entidad financiera, que a su vez lo determinará en función de la relación costo / beneficio y en base a los cinco puntos indicados.

En cualquier caso, todo banco debe disponer de un abogado, o estudio de abogados especializados, que hagan el seguimiento y remate de los impagados una vez que se hayan agotado las vías de una negociación amistosa comercial.

**EMPRESA que realiza las COBRANZAS del BCP: “SERVICORP”**

**2.3.4 Casos prácticos básicos aplicando la Doctrina respectiva y el Manual de Política Crediticia del Bcp.**

**1. TARJETAS DE CRÉDITO:**

a). El Sr. Giancarlo NN SS, solicita una Tarjeta de Crédito Visa Oro, con ingresos de s/. 6600.

Datos Personales:

Edad: 26

Educación: Universitaria Completa.

Ocupación: Analista de Crédito.

Empleador: HSBC Bank Perú S.A.

Ingresos s/. 6600 (rta de quinta categoría).

Estado Civil: Soltero.

Distrito: Surco.

Experiencia crediticia: ninguna.

Deudas en el sistema financiero: ninguna.

## CLIENTE SIN EXPERIENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO:

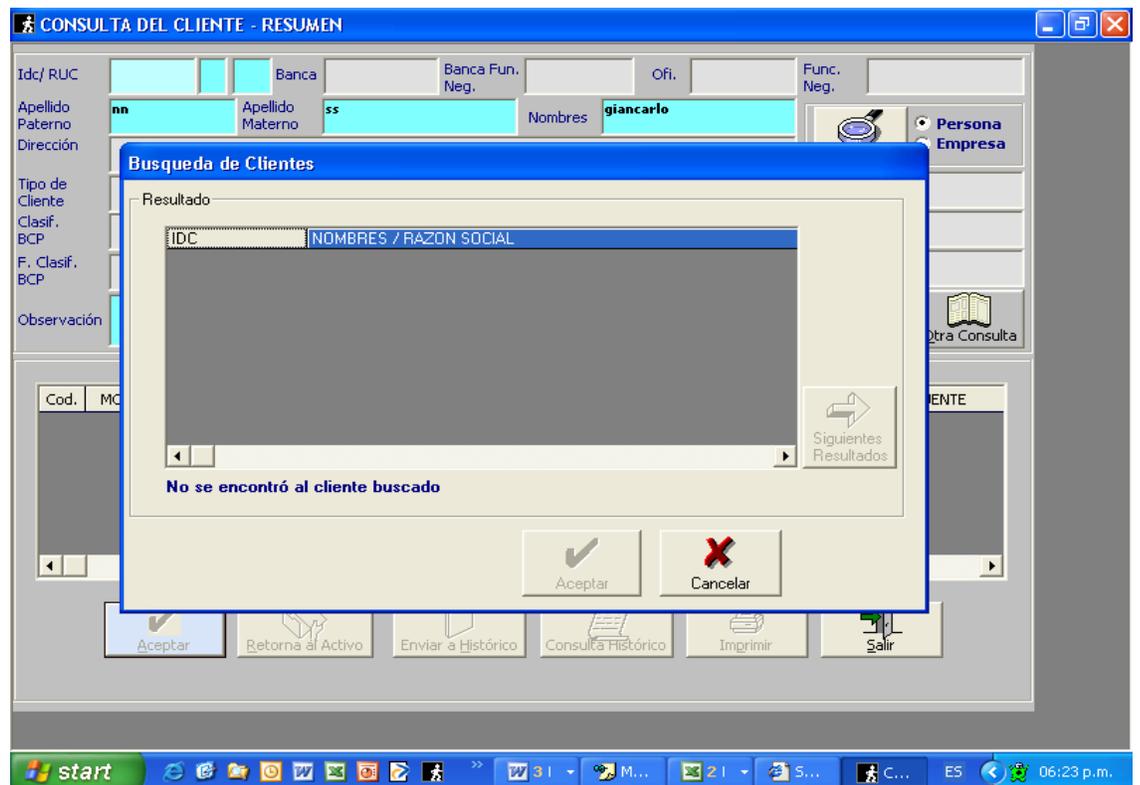
### Evaluación:

#### *1. - Sbs: (Clasificación Ninguna – Cliente sin Experiencia).*

Datos del Deudor					
Documento	LE./DNI.	Número	55555555	Persona	Natural
Apellido Paterno	GIANCARLO				
Apellido Materno	NN		Fecha Reporte	30/09/2007	
Nombres	SS		Código SBS	386292563	
<i>La</i>	<i>persona</i>	<i>no</i>	<i>presenta</i>	<i>saldos</i>	

*en la Posición Consolidada*

#### *2.- Archivo Negativo: - No presenta.*



***3.- Antecedentes negativos:***

***- Protesto, Sicom, Bloqueos en Ctas Ctes, etc (ninguno).***

***4.- (Aplicación del Programa Interno de la Entidad Financiera).***

***5.- Puntaje Obtenido: 204***

***(Score obtenido en el Módulo Integral del cliente en el Bcp).***

***6.- Asignación de Línea para un cliente nuevo (Sin Experiencia en el Sistema Financiero).***

*\* Macro diseñada por el BCP para el Otorgamiento de Líneas de Crédito.*

<b>CLIENTE EN EL SISTEMA</b>	<b>NO</b>
------------------------------	-----------

<b>TRAE DEUDA</b>	<b>NO</b>
	0

<b>Producto</b>	Visa Oro
<b>Ingresos Mensuales:</b>	
Renta	6,600

<b>Score :</b>	204
----------------	-----

<b>Ingresar deudas:</b>	
Deuda Consumo SBS	0
Deuda Hipotecaria SBS	0

<b>Ingresar deudas:</b>	
Deuda Consumo BCP	0
Deuda Hipotecaria BCP	0
<b>CUOTA MENSUAL TOTAL BCP</b>	0

<b>CEM disponible dólares</b>	<b>\$690</b>
<b>CEM disponible soles:</b>	<b>S/. 2,310</b>

<b>Línea total del Cliente:</b>	<b>S/. 16,800</b>
---------------------------------	-------------------

**b.** El Sr. Camilo ZZ XX, solicita una Tarjeta de Crédito Visa Oro, con ingresos de s/. 6600.

Datos Personales:

Edad: 33

Educación: Universitaria Completa.

Ocupación: Comandante (Aviación Comercial).

Empleador: Lan Perú S.A.

Ingresos s/. 6600 (rta de quinta categoría).

Estado Civil: Casado .

Cónyuge: (Patricia YY TT).

Distrito: Magdalena.

Experiencia crediticia: Si

Deudas en el sistema financiero: s/. 5000

## CLIENTE CON EXPERIENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO

### Evaluación:

**1. - Sbs: (Clasificación 100 % Normal).**

**Titular: ZZ XX Camilo:**

Datos del Deudor						
Documento	LE. /DNI.	Número	99999999	Persona	Natural	
Apellido Paterno	ZZ	Nº Entidades	3			
Apellido Materno	XX	Fecha Reporte	30/09/2007			
Nombres	Camilo	Código SBS	35557755			
<b>Distribución Porcentual según Clasificación<sup>1</sup>:</b>		<b>0 :100%</b>	1:0%	2:0%	3:0%	4:0%

Información Detallada					
Nro	Entidad Informante	Saldo	Calificación	Situación de Deuda e Información Adicional	
1	FALABELLA PERÚ S A	0		Responsabilidad por líneas de crédito para tarjetas de crédito:	2 100
2	INTERBANK	23000	Normal	Responsabilidad por líneas de crédito para tarjetas de crédito:	13 700
3	SCOTIABANK PERU	27000	Normal	Responsabilidad por líneas de crédito para tarjetas de crédito:	8300

**Cónyuge YY TT Patricia: Sbs: (Clasificación 100 % Normal).**

Datos del Deudor					
Documento	LE./DNI.	Número	66666666	Persona	Natural
Apellido Paterno	YY				
Apellido Materno	TT	Fecha Reporte	30/09/2007		
Nombres	PATRICIA	Código SBS	397854126		

*La persona no presenta saldos en la Posición Consolidada*

***2.- Archivo Negativo: - No presentan.***

***3.- Antecedentes negativos:***

***- Protesto, Sicom, Bloqueos en Ctas Ctes, etc (ninguno).***

***4.- (Aplicación del Programa Interno de la Entidad Financiera).***

***5.- Puntaje Obtenido: 220***

***(Score obtenido en el Módulo Integral del cliente en el Bcp).***

***6.- Asignación de Línea para un cliente (Con experiencia en el Sistema Financiero).***

*\* Macro diseñada por el BCP para el Otorgamiento de Líneas de Crédito.*

<b>CLIENTE EN EL SISTEMA</b>	SI
TRAE DEUDA	NO
	0
Producto	Visa Oro
<b>Ingresos Mensuales:</b>	
Renta	6,600
<b>Score :</b>	220
<b>Ingresar deudas:</b>	
Deuda Consumo SBS	5,000
Deuda Hipotecaria SBS	0
<b>Ingresar deudas:</b>	
Deuda Consumo BCP	0
Deuda Hipotecaria BCP	0
<b>CUOTA MENSUAL TOTAL BCP</b>	0
<b>CEM disponible dólares</b>	<b>\$627</b>
<b>CEM disponible soles:</b>	<b>S/. 2,100</b>
<b>Línea total del Cliente:</b>	<b>S/. 18,500</b>

**2. CRÉDITOS:**

a. El Sr. Hamilton Blas JJ TT, solicita un crédito efectivo por :  
Monto s/. 15000 / Plazo 12 (12) / Tasa 13%/ Cuota s/. 1347.63

**Datos Personales:**

Edad: 35

Educación: Universitaria Completa.

Ocupación: Gerente de Producción.

Empleador: Cervecería San Juan.

Ingresos s/. 22 000 (rta de quinta categoría).

Estado Civil: Soltero.

Distrito: Santiago de Surco.

Experiencia crediticia: Si

Deudas en el sistema financiero: s/. 11 173

**EVALUACIÓN:*****1.- Sbs: (Clasificación 100 % Normal).***

Datos del Deudor					
<b>Documento</b>	LE./DNI.	<b>Número</b>	44444444	<b>Persona</b>	Natural
<b>Apellido Paterno</b>	JJ	<b>N° Entidades</b>			2
<b>Apellido Materno</b>	TT	<b>Fecha Reporte</b>			<b>30/09/2007</b>
<b>Nombres</b>	HAMILTON BLASS	<b>Código SBS</b>			89787989
<b>Distribución Porcentual según Clasificación<sup>1</sup>:</b>		0 :100%	1 :0%	2 :0%	3 :0% 4 :0%

Información Detallada					
Nro	Entidad Informante	Saldo	Calificación	Situación de Deuda e Información Adicional	
1	CRÉDITO	11 173	0:Normal	Responsabilidad por líneas de crédito para tarjetas de crédito:	43 982
2	FALABELLA PERÚ S A	0	0:Normal	Responsabilidad por líneas de crédito para tarjetas de crédito:	21 850

***2.- Archivo Negativo: - No presenta.******3.- Antecedentes negativos:******- Protesto, Sicom, Bloqueos en Ctas Ctes, etc (ninguno).******4.- (Aplicación del Programa Interno de la Entidad Financiera).******5. - Puntaje Obtenido: 220******(Score obtenido en el Módulo Integral del cliente en el Bcp).******6. Se determina la capacidad del cliente mensual vs. a la cuota por pagar por el crédito solicitado.***

**MACRO UTILIZADA POR EL BCP PARA CRÉDITOS PERSONALES.****CÁLCULO DE CEM - PARA C.****EFFECTIVO**

<b>CAPACIDAD DE PAGO</b>	
Ingresos en S/.	22,000.00
Tipo Cambio	3.35
US\$	6,567.16
<b>Capacidad (CDE) en \$</b>	<b>1,970.15</b>
% Aplicado según ingresos	30%
<b>Deudas SBS Consumo y TCRs</b>	
Total en S/.	<input type="text"/>
4.2% Deudas US\$	0.00
<b>Deuda SBS Hipotecario(s)</b>	
Total en S/.	<input type="text"/>
0.8% Deuda US\$	0.00
<b>Deudas BCP (pago mensual)</b>	
C.Consumo US \$	283.00
.Hipotecario US \$	<input type="text"/>
Tarjetas US \$	186.00
<b>CEM US \$</b>	<b>1,501.15</b>

**CUOTA s/. 1347.63**

- Se ha considerado el factor 30 % para el cálculo de CEM (Capacidad de Endeudamiento Mensual) por ser un cliente con buen comportamiento crediticio.
- Su capacidad actual de endeudamiento es de \$ 1501.15 quiere decir que la cuota a pagar por el nuevo crédito que solicite no deberá superar este importe.

b. El Sr. Juan TT RR , solicita un crédito vehicular por :

Monto \$ 6990 / Plazo 36 (12) / Tasa 8.99%/ Cuota \$ 272.50

Datos Personales:

Edad: 27

Educación: Universitaria Completa.

Ocupación: Asistente de RRHH.

Empleador: Seguroc.

Ingresos s/. 4000 (rta de quinta categoría).

Estado Civil: Soltero.

Distrito: Bellavista.

Experiencia crediticia: Si

Deudas en el sistema financiero: s/. 7 772

**EVALUACIÓN:*****1.- Sbs: (Clasificación 71 % Dudoso).***

Datos del Deudor					
<b>Documento</b>	LE./DNI.	<b>Número</b>	88888888	<b>Persona</b>	Natural
<b>Apellido Paterno</b>	TT	<b>N° Entidades</b>	4		
<b>Apellido Materno</b>	RR	<b>Fecha Reporte</b>	<b>30/09/2007</b>		
<b>Nombres</b>	JUAN	<b>Código SBS</b>	98745896		
<b>Distribución Porcentual según Clasificación<sup>1</sup>:</b>		<b>0 :29%</b>	1 :0%	2 :0 %	3 : <b>71%</b>
Información Detallada					
Nro	Entidad Informante	Saldo	Calificación	Situación de Deuda e Información Adicional	
1	CITIBANK PERU	5575	<b>3:Dudoso</b>	Rendimientos de créditos y rentas en suspenso:	4189
				Provisiones:	1386
2	CMR	1206	0:Normal	Responsabilidad por líneas de crédito para tarjetas de crédito:	415
3	SCOTIABANK PERU	927	0:Normal	Responsabilidad por líneas de crédito para tarjetas de crédito:	473
4	TRABAJO	64	0:Normal	Responsabilidad por líneas de crédito para tarjetas de crédito:	36

***2.- Archivo Negativo: - Activo por Citibank – Fecha de ingreso Mayo 2007.******3.- Antecedentes negativos:******- Cta. de Ahorros en Bcp – 191-11111111-0-22 (Con Bloqueo OJD)******Orden Judicial por Orden de Sunat.******Deuda tributaria.******4.- (Aplicación del Programa Interno de la Entidad Financiera).***

**Observación:**

***Esta operación debe ser declinada por Informes Crediticios No Satisfactorios:***

***Motivos:***

- Clasificación Dudosa en el Sistema Financiero.***
- Situación de Activo en Archivo Negativo.***
- Cta. de Ahorros con Bcp con Bloqueo OJD por orden de Sunat.***
- Riesgo 100%.***

**CRÉDITOS CON COMPRA DE DEUDAS DE OTRAS ENTIDADES:**

Actualmente el Bcp compra deudas de otras entidades a través de un

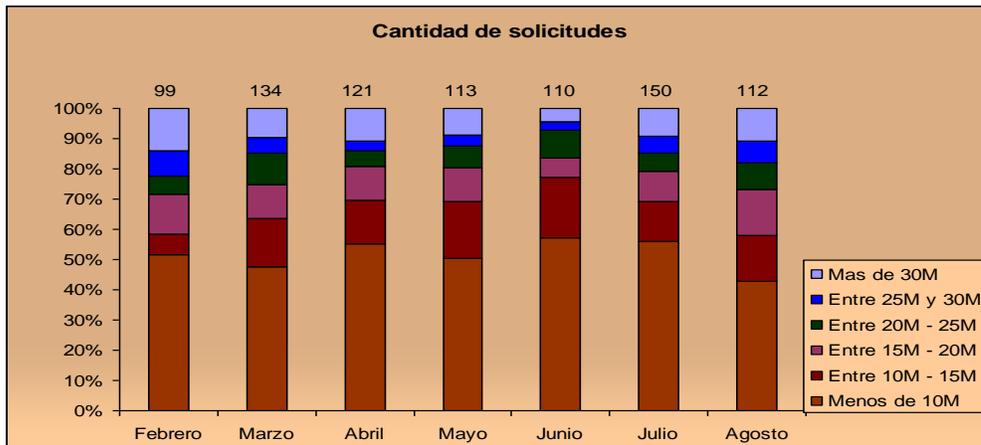
Crédito Efectivo:

Uno de los puntos adicionales que se consideran en la evaluación es la CONFIANZA, esta se manifiesta mediante los índices de morosidad a la fecha que realiza continuamente el Área de Riesgos frente al total colocado.

**ANEXOS / COMPRA DE DEUDA DEL BCP (SOLO EN LIMA) :**

Fuente: Área de Riesgos del Bcp:

**Rangos por cliente para compra de deuda**



**Rangos por montos para compra de deuda (\$ )**

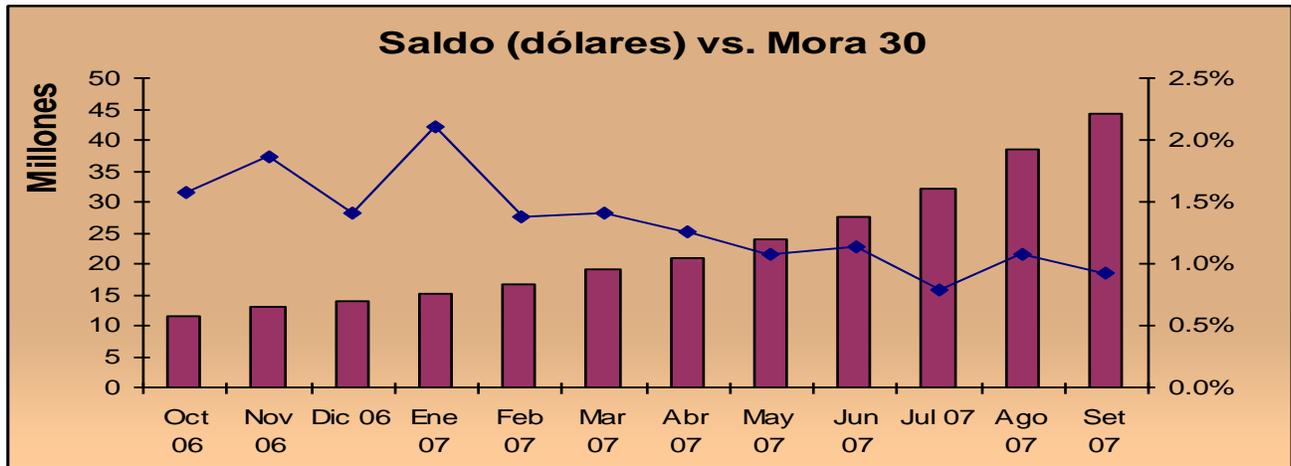
Rango (soles)	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Menos de 10M	272,252	322,834	376,270	347,526	321,118	452,860	266,683
Entre 10M - 15M	91,052	245,408	213,778	252,522	269,812	240,920	211,569
Entre 15M - 20M	223,331	264,798	236,102	228,977	142,503	255,773	299,565
Entre 20M - 25M	131,505	344,906	135,351	196,140	195,934	224,559	225,453
Entre 25M y 30M	217,880	195,061	114,479	110,536	82,238	214,255	224,181
Mas de 30M	553,845	554,038	539,772	479,260	217,933	576,131	553,014
	1,489,865	1,927,045	1,615,752	1,614,961	1,229,538	1,964,498	1,780,465

Rango (soles)	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Menos de 10M	18%	17%	23%	22%	26%	23%	15%
Entre 10M - 15M	6%	13%	13%	16%	22%	12%	12%
Entre 15M - 20M	15%	14%	15%	14%	12%	13%	17%
Entre 20M - 25M	9%	18%	8%	12%	16%	11%	13%
Entre 25M y 30M	15%	10%	7%	7%	7%	11%	13%
Mas de 30M	37%	29%	33%	30%	18%	29%	31%



## Mora 30 y 60 de las solicitudes de compra de deuda

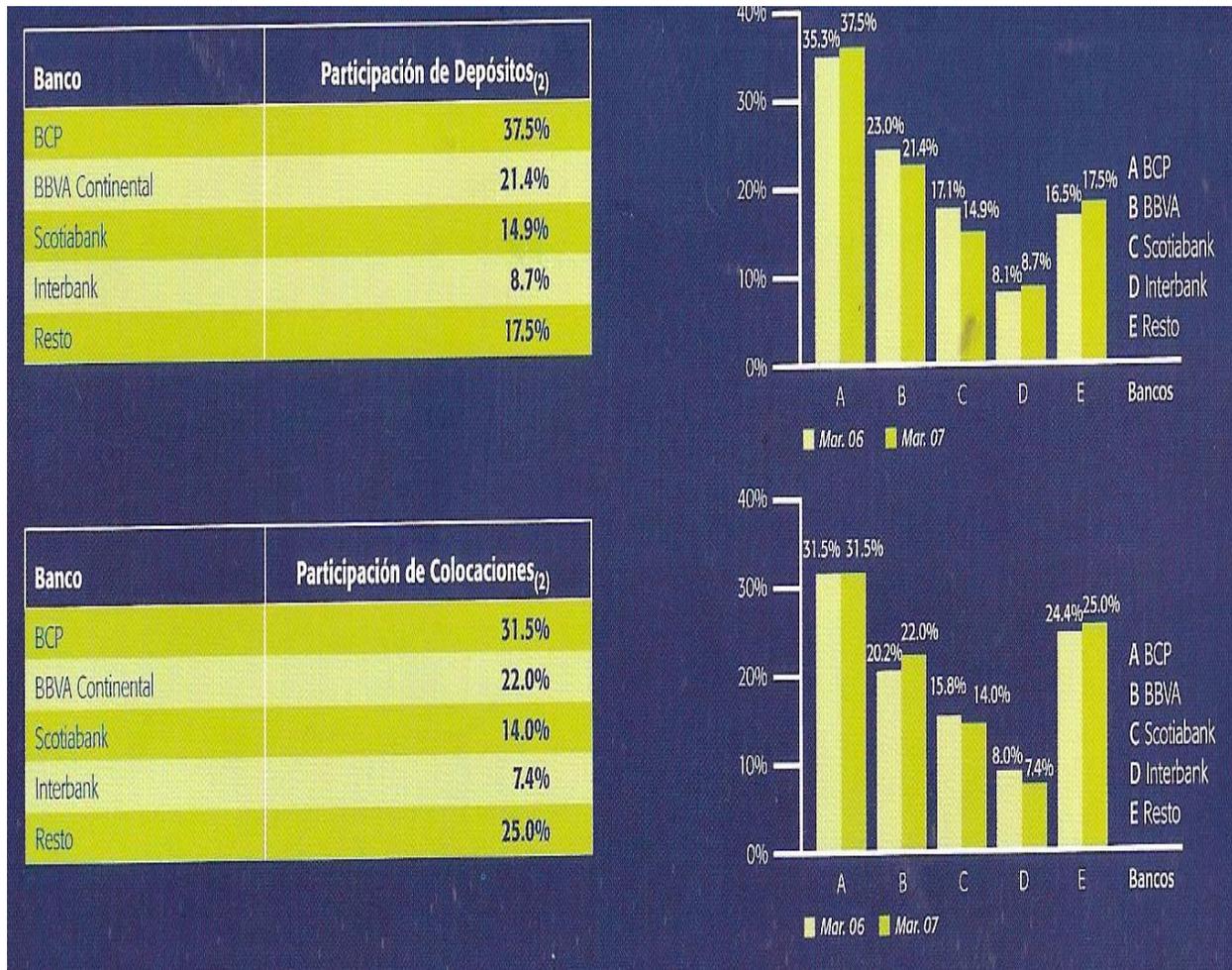
	Abr 07	May 07	Jun 07	Jul 07	Ago 07	Set 07
<b>Saldo (dolares)</b>	21,060,096	23,901,837	27,718,078	32,071,365	38,385,545	44,139,585
<b>Cantidad Cuentas</b>	3,889	4,235	4,643	5,134	5,783	6,363
<b>% Mora &gt; 30</b>	1.3%	1.1%	1.1%	0.8%	1.1%	0.9%
<b>% Mora &gt; 60</b>	0.609%	0.586%	0.538%	0.559%	0.392%	0.645%



### Principales motivos de rechazos en Compra de Deudas con Crédito Efectivo:

- Deuda es mayor.
- Informes Crediticios No Satisfactorios.
- Ctas Ctes Bloqueadas.
- Datos no coinciden.
- Ctas no existen.
- Resultados de Visitas No Conformes.
- Otros.

**CUADROS COMPARATIVOS BCP (1) VS. MERCADO LOCAL AL 30 DE SETIEMBRE DEL 2007.**



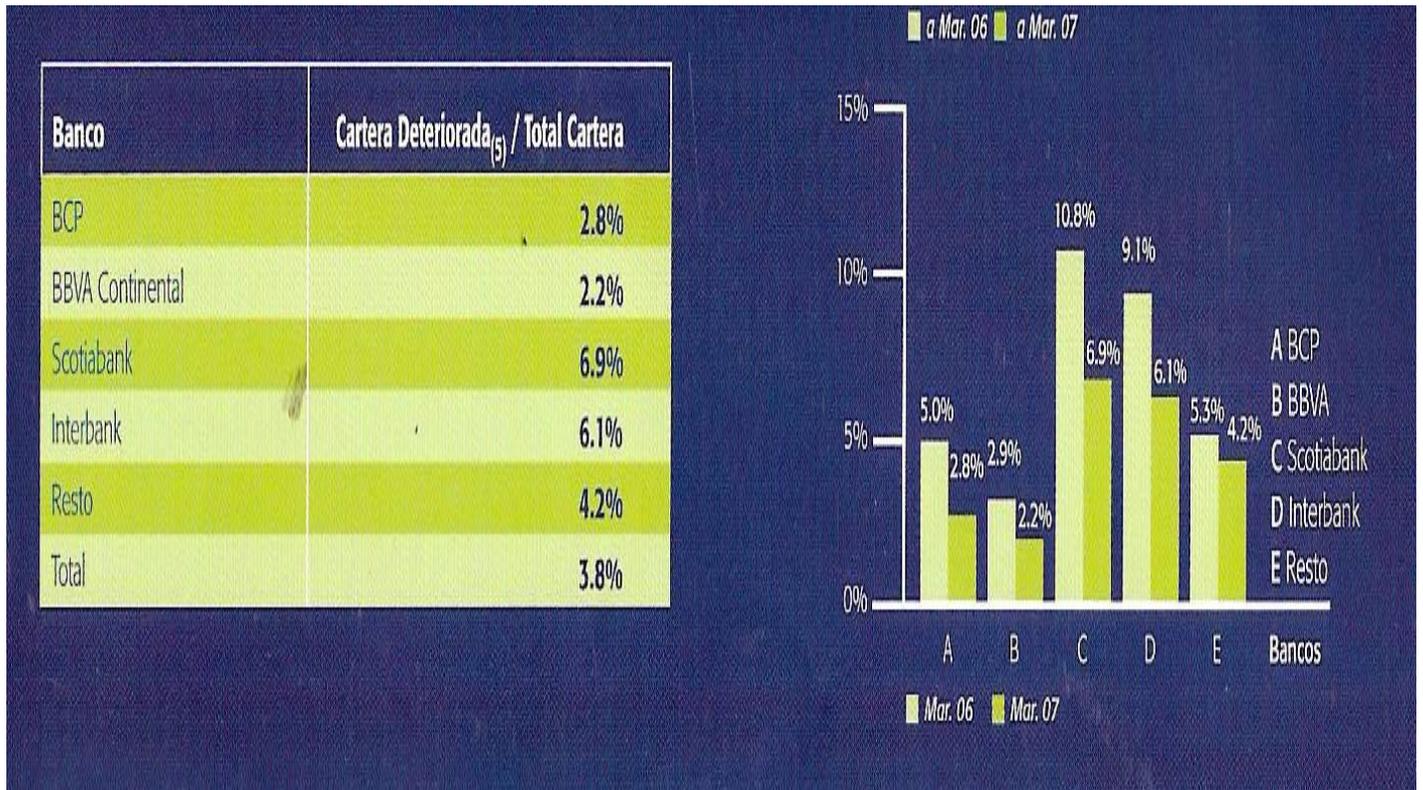
**Notas:**

(1) BCP corresponde al Banco de Crédito consolidado con sus subsidiarias a excepción de los indicadores de participación de mercado que incluye: BCP del PERÚ, sucursales del Exterior y Credileasing.

(2) La participación incluye bancos, financieras, empresas de arrendamiento financiero, cajas municipales, cajas rurales y Edpymes.

**Fuente: División Finanzas BCP.**

**CUADROS COMPARATIVOS BCP (1) VS. MERCADO LOCAL AL 31 DE SETIEMBRE DEL 2007.**



**Nota:**

(1) BCP corresponde al Banco de Crédito consolidado con sus subsidiarias a excepción de los indicadores de participación de mercado que incluye: BCP del PERÚ, sucursales del Exterior y Credileasing.

(5) Incluye a la cartera atrasada (vencida y en cobranza judicial), así como a las carteras reestructurada y refinanciada.

**Fuente División Finanzas –BCP.**

## **2.4 Formulación de Hipótesis**

### **2.4.1 Hipótesis General**

Si el análisis de riesgo o de situación del cliente es importante en el otorgamiento de créditos de consumo, entonces incide directamente en la disminución de la cartera pesada a nivel de una Entidad Financiera.

### **2.4.2 Hipótesis Secundarias**

- a. Si el Perfil Crediticio es una herramienta importante en cuanto al Otorgamiento de Créditos, entonces es de gran importancia para el Análisis de Riesgo.
- b. Si la Experiencia Crediticia es una herramienta importante en cuanto al Análisis de Riesgo, entonces incide directamente en la determinación del tipo o magnitud de la morosidad.
- c. La Clasificación de Riesgos (SBS) elaborado para estos fines incide en la determinación del tipo o magnitud de la morosidad.
- d. El Archivo Negativo es una herramienta importante en cuanto al Análisis de Riesgo, entonces incide directamente en la determinación del tipo o magnitud de la morosidad.

- e. La Excesiva Exposición Crediticia es una herramienta importante en cuanto al Análisis de Riesgo, entonces incide directamente en la determinación del tipo o magnitud de la morosidad.
  
- f. El Comportamiento Crediticio es una herramienta importante en cuanto al Análisis de Riesgo, entonces incide directamente en la determinación del tipo o magnitud de la morosidad

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño Metodológico:**

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como “**INVESTIGACIÓN APLICADA**”.

Conforme a los propósitos del estudio la investigación se centra en el nivel descriptivo, debido a las variables que se utilizan en dicho trabajo.

### 3.1.1 Método

En la presente investigación se ha utilizado entre otros el método descriptivo, el mismo que se complementa con el de análisis, síntesis, deductivo, estadístico, etc. que conforme se fue desarrollando la investigación se siguió utilizando indistintamente en el estudio.

### 3.1. 2. Diseño

Se tomó una muestra en la cual:

$$M= O_x r O_y$$

Donde:

M = Muestra

O = Observación

X = Perfil Crediticio

Y = Experiencia Crediticia

r = Relación de variables

## 3.2 Población y Muestra

### 3.2.1. Población

La población estuvo conformada por Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes, del Área de Créditos Centralizados (Banco de Crédito del Perú).

### **3.2.2 Muestra**

La muestra que se utilizó en este estudio es representativa la cual se obtuvo de la población antes solicitada.

## **3.3 Operacionalización de variables**

### **3.3.1 Variables e Indicadores**

#### **3.3.1.1 Variable Independiente**

## **X. ANÁLISIS DE RIESGO**

### Indicadores

X1 Perfil Crediticio

X2 Score (Cutt Off)

X3 Experiencia Crediticia

X4 Clasificación de Riesgos (Sbs)

X5 Infocorp

X6 CEM (Capacidad de Endeudamiento Mensual)

X7 Exposición Crediticia

X8 Comportamiento Crediticio

### 3.3.1.2 Variable Dependiente

#### Y. CARTERA PESADA

##### Indicadores

Y1. Morosidad

Y2. Otorgamiento de las líneas de crédito (elevadas).

Y3. Refinanciamiento de deudas.

Y4. Bloqueos.

Y5. Deudas vencidas

Y6. Protestos de letras, pagarés.

Y7. Sicom

### 3.4 Técnicas de recolección de datos.

#### 3.4. 1. Técnicas

Las principales técnicas que se utilizaron en este estudio fueron:

- La Encuesta,
- Análisis Documental y
- La Entrevista.

#### 3.4.2. Instrumentos

Los principales instrumentos que se utilizaron fueron:

- Guías de análisis documental,
- Guías de entrevistas y
- Cuestionario.

### **3.5 Técnicas para el procesamiento de datos y análisis de la información.**

#### **3.5.1 Técnicas**

Se utilizó la tabulación de datos y el empleo del manejo estadístico.

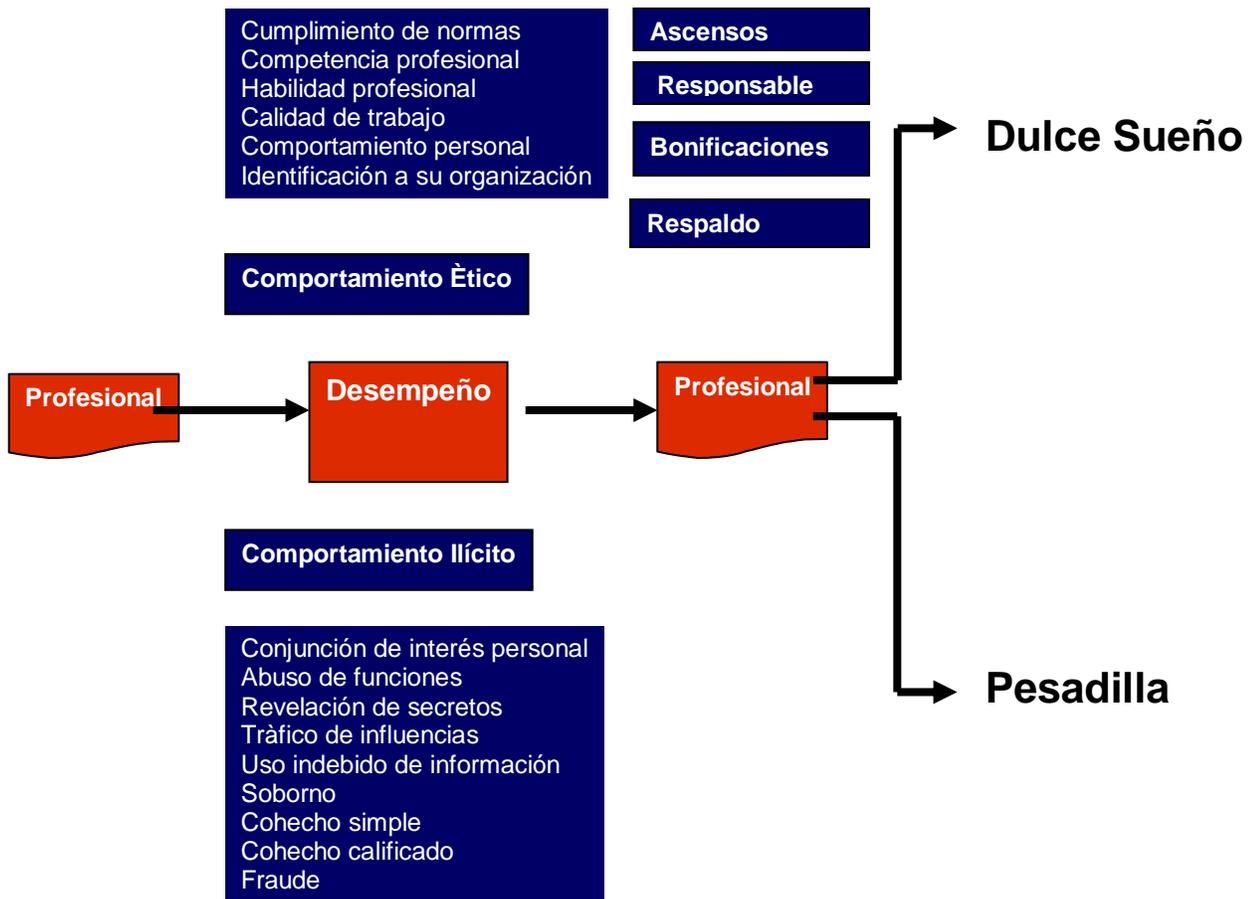
#### **3.5.2 Procesamiento de la información**

Se elaboraron tablas y gráficos que permitieron el análisis y el procesamiento de la información, facilitando de esta forma la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

### **3.6 Aspectos éticos.**

- Consiste en el conjunto de principios morales y normas de conducta.
- La ética se relaciona a la filosofía de la conducta humana a principios de moralidad y derechos humanos.
- La moralidad se enfoca al comportamiento bueno o malo de las personas.
- Un cuerpo ético debe representar uno de los principales atributos en una profesión.
- El desempeño ético de las funciones de los Analistas de Créditos, permitirá minimizar los riesgos.

**GRÁFICO (ÉTICA)**



## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1 Presentación:**

De acuerdo a lo considerado en la metodología de investigación, he procedido a llevar a cabo el Trabajo de Campo, a fin de extraer la información necesaria para esta investigación, recurriendo al método de entrevistas que fue aplicado a los Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes, del Área de Créditos Centralizados (Banco de Crédito del Perú) asimismo las encuestas fueron formuladas a los Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes, del Área de Créditos Centralizados (Banco de Crédito del Perú).

## 4.2 Análisis de las Variables

### 4.2.1 Análisis sobre el Análisis de Riesgo

A fin de asumir un riesgo que se encuentre dentro de ciertos parámetros, el banco debe conocer a su cliente, evaluarlo y analizar cuáles negocios puede realizar conjuntamente. Las técnicas de evaluación son diversas. Una de ellas es conocida como las 5 C o las cinco categorías.

Estas son:

- a). Carácter.- Consiste en las cualidades del prestatario, como su honestidad, integridad, la experiencia pasada. Si bien es uno de los factores menos cuantificables, es de los más importantes, porque las cifras pueden decir todo lo contrario y el crédito estar destinado al fracaso por la mala calidad del sujeto de crédito.
- b). Capacidad.- Es el conocimiento del negocio y calidad técnica de los accionistas y plana gerencial, así como todo su capital humano en general.
- c). Capital .- Es la inversión realizada, vista tanto por la tecnología adquirida mediante los activos como por el nivel de endeudamiento con terceros, respecto al capital propio.
- d). Colateral.- Cumple con dos finalidades; reducir el riesgo de la operación cuando la evaluación así lo exija, e incrementar la rentabilidad del dinero prestado. La última dependerá de qué tipo de colateral exigido pueda ser usado

por el banco para incrementar sus ingresos. Se trata, por ejemplo de los depósitos de efectivo y las letras en cobranza, entre otros.

e) Condiciones.- De acuerdo con la evaluación realizada, se puede considerar conveniente supervisar el desembolso de crédito, de esta manera se controla que el dinero se emplee según los intereses del banco.

## **PRINCIPALES ASPECTOS EN LA EVALUACIÓN DE UN CRÉDITO:**

### **1. MACROECONÓMICOS (CAPACIDAD):**

- Situación económica, política y social del país.
- Desenvolvimiento del sector global.
- Desenvolvimiento del sector específico en el cual se ubica la prestataria (protecciones, barreras de mercado).
- Posible evaluación de las políticas económicas.

### **2. GESTIÓN (CARÁCTER Y CAPACIDAD):**

- Accionistas.
- Organigrama y cuadros directivos.
- Principales políticas empresariales.

- Percepción global de la prestataria.
- Grado de modernización.
- Percepción del sectorista de créditos (BEX).
- Aspectos estratégicos (fortalezas y debilidades).

**3. ECONÓMICO CONTABLE (CAPITAL Y CAPACIDAD):**

- Evaluación económica, financiera.
- Estados financieros históricos (3era Categoría).
- Estados financieros proforma.
- Objeto del crédito.
- Otros datos como: volumen de producción, ventas, etc. (3era Categoría).

**4. TÉCNICOS (CAPITAL Y COLATERAL) – 3era Categoría:**

- Disponibilidad de materia prima.
- Proceso productivo.
- Mercado de productos finales.
- Valuación de las garantías.

**5. COLATERALES Y CONDICIONES:**

- Garantías de acuerdo al riesgo.
- Colaterales para cubrir el riesgo y / o incrementar la rentabilidad.
- Condiciones previas y posteriores al desembolso.
- Plan y cronograma de desembolsos.

**6. LEGALES (CONDICIONES, COLATERAL Y CAPITAL):**

- Documentos de la empresa (forma de constitución, poderes, órganos directivos, capital, etc. – 3era Categoría).
- Documentos de las garantías (propiedad, gravámenes, valuación, etc.).
- Condiciones a establecerse contractualmente.
- Modalidad de formalización del crédito y garantías.

Las principales fuentes de información son:

a) Fuentes directas:

- Proporcionadas por la empresa (3era Categoría). :

EEFF.

Flujo de Caja.

Memorias anuales.

Verificaciones domiciliarias y laborales.

Entrevistas con los ejecutivos, etc.

- Datos en poder de los bancos :

Posición crediticia del cliente.

Record de cumplimiento.

Grado de utilización de los servicios del banco.

Evolución de los créditos concedidos anteriormente.

Cumplimiento de las condiciones de los créditos anteriores.

Posición crediticia del grupo empresarial.

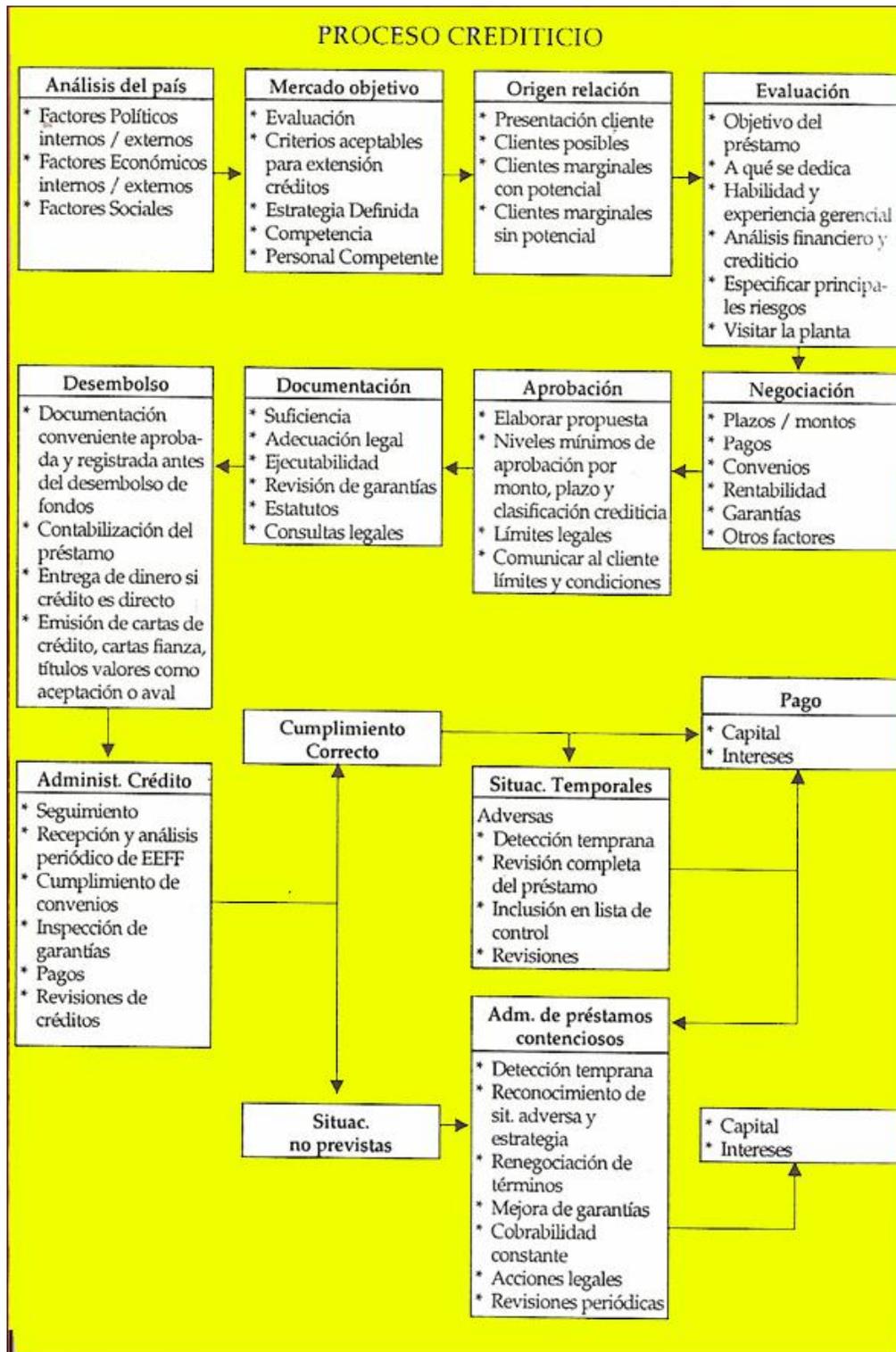
b) Fuentes indirectas:

Informe de saldos deudores de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Situación macroeconómica y del sector.

Información proporcionada por la competencia.

Medios de difusión general, etc.



**Asimismo todas las Instituciones Financieras deberán contar con un SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGO CREDITICIO que conforme:**

1. POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO.
2. PROCESOS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO.
3. MODELOS INTERNOS O DE REFERENCIA PARA LA ESTIMACIÓN O CUANTIFICACIÓN DE PÉRDIDAS ESPERADAS.
4. SISTEMA DE PROVISIONES PARA CUBRIR EL RIESGO CREDITICIO.
5. PROCESOS DE CONTROL INTERNO.

#### **1. POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO.**



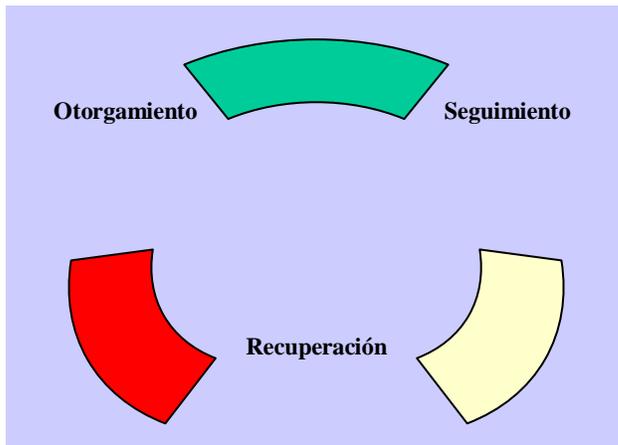
- **Estructura organizacional**
  - Personal idóneo.
  - Reglas de prevención y sanción de conflictos de interés.
  - Adecuada infraestructura tecnológica – Información confiable.
  
- **Límites de exposición crediticia y de pérdida tolerada**

- Niveles de exposición de créditos totales, individuales y por portafolios.
- Cupos de adjudicación y límites de concentración por deudor, sector o grupo económico.
  
- **Otorgamiento de crédito (Alta Dirección)**
  - Características básicas de los sujetos de crédito, tolerancia al riesgo y potenciales clientes
  - Análisis de las operaciones
  - Garantías aceptables - Realización de avalúos
  
- **Seguimiento y control**
  - . Evaluación continua de calificación y recalificación
  - . Frecuencia y criterios
  
- **Provisiones generales e individuales**
  - Mayores en períodos de alto crecimiento
  
- **Nivel de patrimonio o capital económico para pérdidas no esperadas.**

. **Políticas y procedimientos de cobro de cartera**

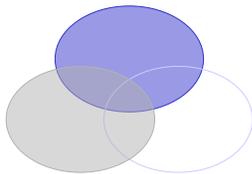
- Comunicaciones, cobro prejudicial, cobro judicial
- Reestructuraciones

**2. PROCESOS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO.**



- **Responsabilidades de cada órgano o funcionario**
  - **Responsable de cada órgano o funcionario**
  - **Contenido mínimo de los procesos de otorgamiento**
    - Información previa
    - Selección de variables, segmentación de portafolios
    - Capacidad de pago del deudor
    - Garantías y criterios de valoración y eficacia

- . **Contenido mínimo del seguimiento y control**
  - Monitoreo y calificación continua de las operaciones
  - Análisis de riesgo inherente y análisis de futuros cambios. Dos veces al año como mínimo (mayo y noviembre)
- . **Contenido mínimo de la recuperación.**
  - Criterios de cobro
  - Acciones en caso de mora
  - Soluciones de obligaciones morosas diferente al pago
  - Criterios de castigo
- **MODELOS INTERNOS O DE REFERENCIA PARA LA ESTIMACIÓN O CUANTIFICACIÓN DE PÉRDIDAS ESPERADAS.**



### **MODELOS INTERNOS O DE REFERENCIA**

**Modalidad:** Crédito de Consumo

**Opción:** Por portafolios

**Información requerida:** Últimos 2 años

**Estimación:** Pérdida esperada = (Probabilidad de incumplimiento x exposición del activo x pérdida esperada del valor del activo dado el incumplimiento)

**Probabilidad de incumplimiento:** Incumplimiento en un lapso de 12 meses.

**Incumplimiento:** Créditos de consumo hasta 90 días de mora

**Exposición del activo:** Saldo de la obligación al momento de la pérdida esperada.

**Pérdida esperada:** Deterioro económico en caso de materializarse la pérdida.

#### 4. SISTEMA DE PROVISIONES PARA CUBRIR EL RIESGO CREDITICIO



##### PARA CUBRIR EL RIESGO CREDITICIO – (Cartera de Consumo)

- . Provisión General: 1% del total de cartera bruta
- . Provisión particular: Calificación, recalificación y alineamiento

##### CATEGORÍA DE CALIFICACIÓN    PROBABILIDAD

- A = Riesgo normal                      0%                      0 A 30 días de mora
- B = Riesgo aceptable                      1%                      30 a 60 días de mora
- C = Deficiente con riesgo apreciable    20%                      61 a 90 días de mora

- D = Riesgo significativo      50%      91 a 180 días de mora
- E = Irrecuperable      100%      más de 180 días de mora

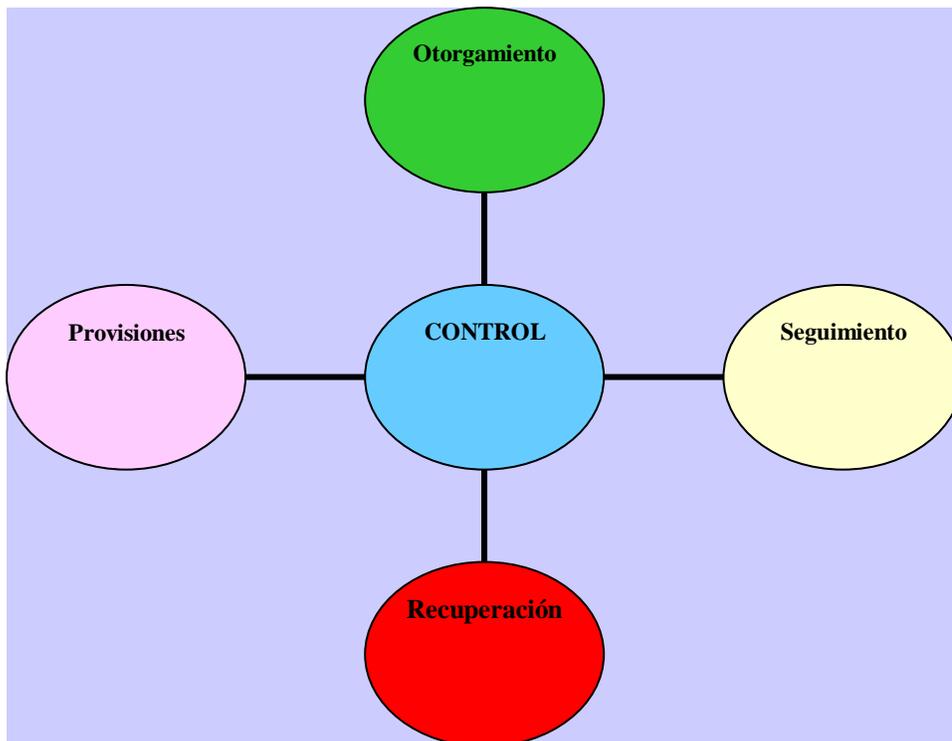
## EXPOSICIÓN

Saldo de capital total

## PÉRDIDA ESPERADA

Garantías idóneas: FNG reduce en 100% la provisión hasta 12 meses, 50% hasta 24 meses y más de 24 - 0%

## 5. PROCESOS DE CONTROL INTERNO



- Verificar la implementación de metodologías, procesos y flujos de información a la alta dirección. Consejo Directivo
- **OFICIAL:** Designar un representante del Director que reporte el cumplimiento de los procedimientos.
  - IDEAL: Reporte semanal

#### **4.2.2 Análisis sobre Cartera Pesada.**

Según información publicada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), entre los años 1997 y 2001, la morosidad del sistema bancario creció alrededor de 30%. Esta situación ha llamado la atención sobre el deterioro de la calidad de la cartera bancaria y sus factores explicativos.

El riesgo de crédito es el tipo de riesgo más importante al que debe hacer frente cualquier entidad financiera.

Un indicador de este riesgo es el nivel de morosidad de la entidad; es decir, la proporción de su cartera que se encuentra en calidad de incumplimiento.

La morosidad se ha constituido en la principal causa de las dificultades que han sufrido algunos sistemas financieros y ciertas entidades de tamaño considerable.

Así, una elevada cartera morosa es un serio problema que compromete tanto la viabilidad de la institución a largo plazo como la del propio sistema.

En vista de la importancia de este indicador, es necesario identificar los determinantes de la tasa morosidad de las colocaciones de los bancos. Esta información permitiría que el regulador financiero implemente medidas de política para mantener o mejorar la calidad de las carteras de colocaciones. De esta manera, pueden anticipar y minimizar los efectos de las evoluciones desfavorables de la economía o de las políticas de gestión de cada una de las instituciones supervisadas en la tasa de morosidad que enfrentan.

En la actualidad, el sistema bancario cuenta con mayores niveles de rentabilidad, eficiencia, productividad, liquidez y solvencia que el que se tenía diez años atrás, lo que ha permitido que el sistema se esté consolidando en un contexto macroeconómico más estable.

Los bancos tienen como actividad principal la Intermediación de fondos; es decir, captar recursos financieros de los agentes superavitarios para prestarlos a los agentes deficitarios. Esta actividad los lleva a asumir una serie de riesgos, tales como:

- i) el riesgo del impago de los créditos que otorga,
- ii) el riesgo de liquidez que enfrenta la institución cuando no es capaz de hacer frente a sus obligaciones con sus depositantes, y iii) el riesgo de mercado que afecta a su cartera de activos (y pasivos).

El primer tipo de riesgo es llamado también riesgo de crédito o riesgo crediticio, y está relacionado con los factores que afectan el incumplimiento de los pagos de un crédito (capital e intereses).

El intercambio de dinero por una promesa de pago futuro impone la necesidad que quienes otorgan el crédito y quienes lo reciben dispongan de la mayor cantidad posible de información, para determinar el riesgo del crédito. Esto debe ir acompañado de un contexto económico estable – donde puedan establecer correctamente la madurez de los contratos, de precios que fluctúen libremente para reflejar los riesgos del crédito, y de reglas claras y precisas para hacer que los contratos se cumplan.

**Los indicadores de calidad de cartera:**

La cartera atrasada o morosa está definida como el ratio entre las colocaciones vencidas y en cobranza judicial sobre las colocaciones totales. La cartera de alto riesgo es un indicador de la calidad de cartera más severo, puesto que incluye en el numerador las colocaciones vencidas, en cobranza judicial, refinanciadas y reestructuradas. No obstante, el denominador el mismo en el caso de ambos indicadores: las colocaciones totales. Finalmente, se tiene a la cartera pesada, que se define como el cociente entre las colocaciones y créditos contingentes clasificados como deficientes, dudosos y pérdidas, y el total de créditos directos y contingentes. Este es un indicador más fino de la calidad de la cartera, pues considera la totalidad del crédito que presenta cuotas en mora.

De los tres indicadores mencionados, el más usado en los análisis de calidad de cartera es la cartera atrasada, comúnmente denominado como tasa de morosidad, porque se puede obtener fácilmente de la información contable de los bancos y, además, porque esta información es de dominio público.

### **4.3 Interpretación de Datos (Resultados Obtenidos en la Prueba de Campo).**

#### **4.3.1 Resultados de la Entrevista**

- 1.- A la pregunta, **¿En su opinión, existe estabilidad económica, financiera política y social que permita una mayor inversión en nuestro País?**

Si existe Estabilidad Económica porque las circunstancias auguran un crecimiento ordenado del PBI en los próximos años.

La Estabilidad Financiera deriva de la disciplina en los gastos públicos. EL BCR no le presta al Gobierno Central.

La Estabilidad Política se apoya en el respeto a las leyes y la fortaleza del Gobierno.

En cambio, la Estabilidad Social, si podría comprometerse por la pobreza en algunos sectores y la incapacidad para tomar decisiones a favor de ellos. Podrían brotar convulsiones sociales.

2. - A la pregunta, **¿En su opinión el Análisis de Riesgo en el otorgamiento de Créditos de Consumo optimiza la Gestión Financiera?**

Efectivamente, la condición necesaria para el correcto funcionamiento de cualquier Sistema Financiero lo constituye el “Análisis

de Riesgo Crediticio”, ya que el mismo representa un medio infalible para el control de los recursos y para evaluar la situación económica financiera del solicitante (persona natural o jurídica).

3. - A la pregunta, **¿Las técnicas de evaluación del riesgo nos pueden ayudar a conocer a nuestros clientes?**

Permiten al banco conocer a su cliente, evaluarlo y analizar cuáles negocios pueden realizar conjuntamente

Conocidas como las 5 C, o las 5 categorías:

- Carácter.
- Capacidad.
- Capital.
- Colateral.
- Condiciones.

4. - A la pregunta, **¿Un adecuado Sistema de Administración de Riesgo Crediticio permite mejoras en el Otorgamiento de Créditos de Consumo?**

Efectivamente ya que el mismo comprende:

1. POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO.
2. PROCESOS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO.

3. MODELOS INTERNOS O DE REFERENCIA PARA LA ESTIMACIÓN O CUANTIFICACIÓN DE PÉRDIDAS ESPERADAS.
4. SISTEMA DE PROVISIONES PARA CUBRIR EL RIESGO CREDITICIO.
5. PROCESOS DE CONTROL INTERNO.

5. -A la pregunta, **¿El control interno permite mejorar los métodos utilizados en los créditos y su recuperación?**

En muchos casos ayuda a evitar tareas repetitivas o ayuda a eliminar tareas conflictivas, pero en otros dicta los procedimientos para mejorar otro tipo de procedimientos, relacionados con los métodos que utiliza la entidad en esta área.

Asimismo, sobre la base de un estudio de estadísticas se puede establecer si los métodos utilizados proporcionan los resultados esperados.

Como hemos indicado en el punto anterior los cambios que ejecuta una entidad son para mejorar el sistema a veces hay errores, pero siempre la idea será tratar de mejorar el control interno y como consecuencia mejorar la gestión de la entidad.

6. -A la pregunta, **¿El Control Interno ayuda a evitar las pérdidas e incrementar los ingresos por los créditos otorgados?**

Efectivamente el control interno, ayuda a:

- Otorgar créditos con un debido respaldo.
- Resguardar los documentos de cobranzas.
- Tener en orden las fechas de cobranzas.
- Cobrar en su oportunidad.
- Se utilizan los métodos diseñados por la gerencia.

Estos métodos son revisados periódicamente (actualizados), entonces si ayuda a evitar pérdidas.

7. -A la pregunta, **¿Es necesario un Sistema de Provisiones para cubrir el Riesgo Crediticio?**

Efectivamente El banco tiene la política de castigar todos los créditos de los cuales se tenga evidencias de incobrabilidad, sea por insolvencia o por no ser ubicable el deudor. De acuerdo al monto y al tiempo de la obligación vencida, el castigo tiene cargos diferentes: a resultados o a provisiones. En todos los casos se cumplirá con las disposiciones de la SBS sobre el tema.

Provisiones para Cartera de Consumo	
Calificación del Crédito	Porcentaje de Provisión
B	1
C	20
D	50
E	100

8. -A la pregunta, **¿El indicador de morosidad permite conocer la proporción de su Cartera Pesada?**

El indicador de morosidad permite conocer la proporción de su cartera que se encuentra en calidad de incumplimiento.

La morosidad se ha constituido en la principal causa de las dificultades que han sufrido algunos sistemas financieros y ciertas entidades de tamaño considerable.

Así, una elevada cartera morosa es un serio problema que compromete tanto la viabilidad de la institución a largo plazo como la del propio sistema.

#### **4.3.2 Resultados de la Encuesta**

1. ¿En su opinión, existe estabilidad económica, financiera, política y social que permita una mayor inversión en nuestro País?

	Alternativas	
a.	Si	<input type="text"/>
b.	No	<input type="text"/>
c.	No opina	<input type="text"/>

### Análisis de Frecuencias

Alternativas	Parcial	%
a.	34	68%
b.	16	32%
c.	0	0%
TOTAL	50	100%

### Interpretación

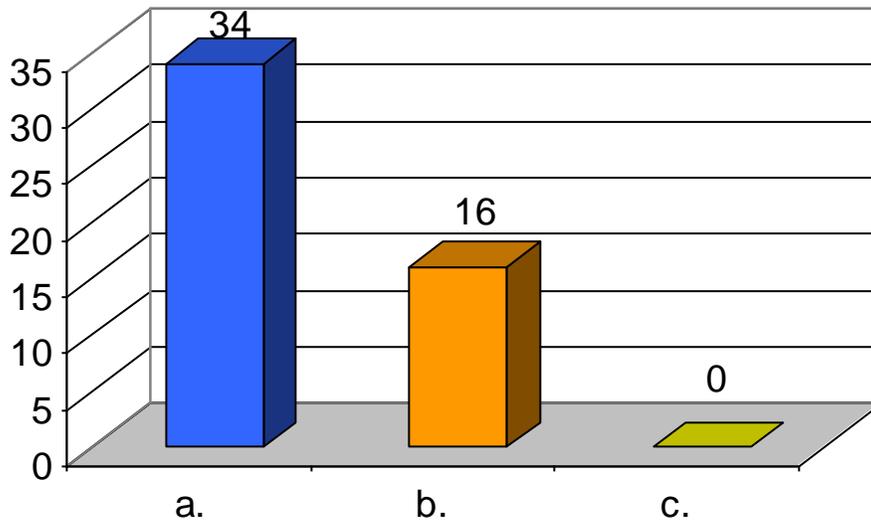
Analizando la información, el 68% de nuestros encuestados opinó que si existe estabilidad económica, financiera política y social que permite una mayor inversión en nuestro país. Dándonos claros ejemplos como las mejoras en los conos (Aparición de distintos Centros Comerciales, Inyección de Capital Extranjero), generando mejor calidad de vida, mayor empleo, etc. Sin embargo, el 32% de los encuestados piensa que no.

**Comentario**

Al respecto, considero que si existe una estabilidad en la economía, permitiendo mayores inversiones en nuestro país. Asimismo los tratados de libre comercio forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva.

**GRÁFICO N° 1**

**LA ESTABILIDAD ECONÓMICA, FINANCIERA, POLÍTICA Y SOCIAL PERMITE  
UNA MAYOR INVERSIÓN EN NUESTRO PAÍS**



Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú.

Elaboración: Propia.

- 2.- ¿Considera Ud. si las técnicas de evaluación del riesgo nos pueden ayudar a conocer a nuestros clientes?

	<b>Alternativas</b>	
a.	Totalmente de acuerdo	<input type="text"/>
b.	De acuerdo	<input type="text"/>
c.	No opina	<input type="text"/>
d.	En desacuerdo	<input type="text"/>
e.	Totalmente en desacuerdo	<input type="text"/>
		<input type="text"/>

### **Análisis de Frecuencias**

<b>Alternativas</b>	<b>Parcial</b>	<b>%</b>
a.	38	76%
b.	12	24%
c.	0	0%
d.	0	0%
e.	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Interpretación**

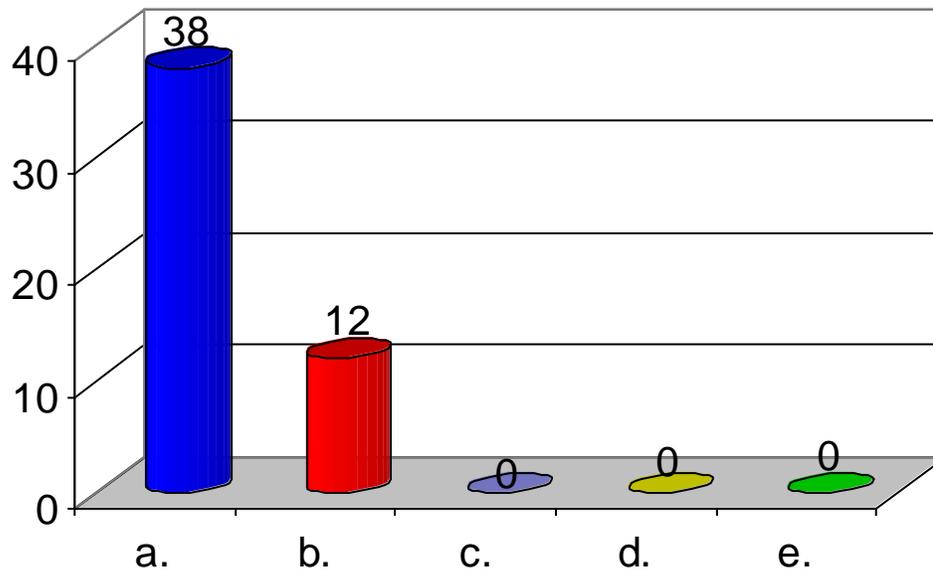
El 76% de nuestros encuestados indicó que están totalmente de acuerdo con la correcta aplicación de técnicas de evaluación del riesgo para poder conocer a nuestros clientes .Un 24% sólo está de acuerdo.

**Comentario**

Al respecto, indicamos que el aplicar las técnicas de evaluación del riesgo para poder conocer a nuestros clientes, nos indicarán asimismo qué negocio podremos realizar conjuntamente.

**GRÁFICO Nº 2**

**LAS TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DEL RIESGO PERMITEN CONOCER A NUESTROS CLIENTES Y FINALMENTE: QUÉ NEGOCIAR**



Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú

Elaboración: Propia.

- 3.- ¿Diga Ud. si las normas de Control Interno contribuyen con una adecuada toma de decisiones en la gestión de créditos y cobranzas de las Entidades Financieras?

	Alternativas	
a.	Definitivamente Si	
b.	Probablemente Si	<input type="text"/>
c.	Definitivamente No	<input type="text"/>
d.	Probablemente No	<input type="text"/>
		<input type="text"/>

#### Análisis de Frecuencias

Alternativas	Parcial	%
a.	40	80%
b.	10	20%
c.	0	0%
d.	0	0%
TOTAL	50	100%

### **Interpretación**

La presente tiene como finalidad conocer si el personal del Banco considera que las normas de Control Interno contribuyen con una adecuada toma de decisiones en la gestión de créditos y cobranzas.

Analizando la información que nos presenta esta interrogante se encuentra que el 80% de los encuestados opinó afirmativamente, ellos comparten la forma que las normas de control interno contribuyen con una adecuada toma de decisiones en la gestión de créditos y cobranzas, sin embargo un 20% opinó parcialmente, totalizando de esta manera el 100% de los encuestados.

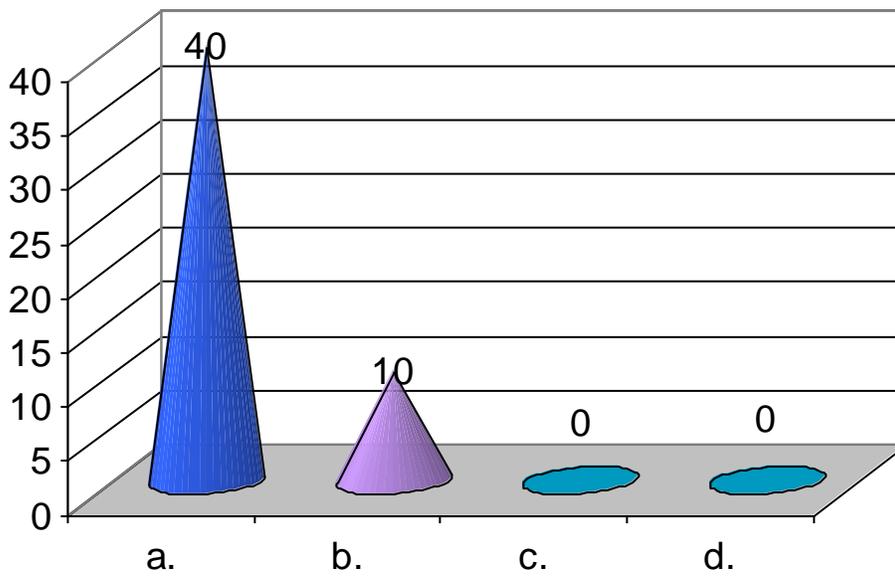
La opinión del 80% se basa en que estas normas han sido planteadas entre otros puntos para, que la información que se recibe y que sirve de base para la toma de decisiones ha sido revisada, comprobada.

### **Comentario**

En nuestra opinión las normas que cada entidad adopta, buscan que el control interno no solo resguarde a sus activos (**cuentas por cobrar**), sino que la información contable que emite es la correcta o razonablemente correcta.

## GRÁFICO N° 3

**LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO CONTRIBUYEN CON UNA ADECUADA TOMA DE DECISIONES EN LA GESTIÓN DE CRÉDITOS Y COBRANZAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS**



Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú

Elaboración: Propia.

- 4.- ¿Está Ud. de acuerdo en que las herramientas de Control Interno utilizadas actualmente contribuyen favorablemente en la gestión de créditos y cobranzas en un Entidad Financiera?

	<b>Alternativas</b>	
a.	Totalmente de acuerdo	<input type="text"/>
b.	De acuerdo	<input type="text"/>
c.	No sabe, no opina	<input type="text"/>
d.	En desacuerdo	<input type="text"/>
e.	Totalmente en desacuerdo	<input type="text"/>

#### **Análisis de Frecuencias**

<b>Alternativas</b>	<b>Parcial</b>	<b>%</b>
a.	26	52%
b.	12	24%
c.	4	8%
d.	6	12%
e.	2	4%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

### **Interpretación**

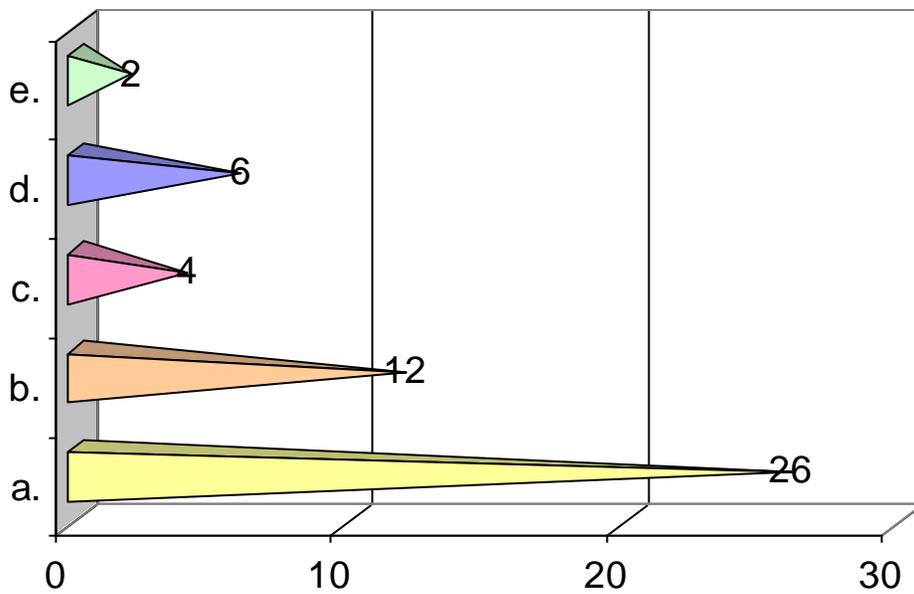
Analizando la información que nos presenta esta interrogante observamos que el 52% de los encuestados opinó estar totalmente de acuerdo, y un 24% está de acuerdo en que las herramientas de control interno utilizadas actualmente contribuyen favorablemente en la gestión de créditos y cobranzas; sin embargo un 8% de los encuestados no sabe, no opina sobre el tema. El 12% de los encuestados opinó no estar de acuerdo y finalmente el 4% de los encuestados opinó estar totalmente en desacuerdo con esta interrogante.

### **Comentario**

Al respecto, debemos indicar que estas respuestas se basan en que estas herramientas ayudan a garantizar la correcta y oportuna evaluación y seguimiento de la gestión de la organización; así como asegurar la oportunidad, claridad, utilidad y confiabilidad de la información y los registros que respaldan la gestión de la organización. Además de definir y aplicar medidas para corregir y prevenir los riesgos, detectar y corregir las desviaciones que se presentan en la organización y que puedan comprometer el logro de los objetivos programados.

## GRÁFICO N° 4

**LAS HERRAMIENTAS DE CONTROL INTERNO UTILIZADAS ACTUALMENTE  
CONTRIBUYEN FAVORABLEMENTE EN LA GESTIÓN DE CRÉDITOS Y  
COBRANZAS EN UNA ENTIDAD FINANCIERA**



Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú

Elaboración: Propia.

5. - A su criterio ¿Por qué es importante el Control Interno en la gestión de créditos y cobranzas en una Entidad Financiera?

	<b>Alternativas</b>	
a.	Controla el proceso administrativo.	<input type="text"/>
b.	Detecta y corrige errores.	<input type="text"/>
c.	Induce el orden y buen manejo de las operaciones.	<input type="text"/>
d.	Permite conocer si se cumplen los objetivos.	<input type="text"/>
e.	Controla el cumplimiento de las normas y disposiciones de la empresa.	<input type="text"/>
f.	Otros – Especifique	<input type="text"/>

### Análisis de Frecuencias

Alternativas	Parcial	%
a.	4	8%
b.	0	0%
c.	4	8%
d.	4	8%
e.	38	76%
f.	0	0%
TOTAL	50	100%

### Interpretación

Con respecto a la pregunta por qué es importante el Control Interno en la gestión de créditos y cobranzas en una Entidad Financiera, el 8% de los encuestados opinó que controla el proceso administrativo, un 8% opinó que induce el orden y buen manejo de las operaciones, el otro 8% opinó que permite conocer si se cumplen los objetivos y un 76% de los encuestados opinaron que es importante porque controla el cumplimiento de las normas y disposiciones de la empresa.

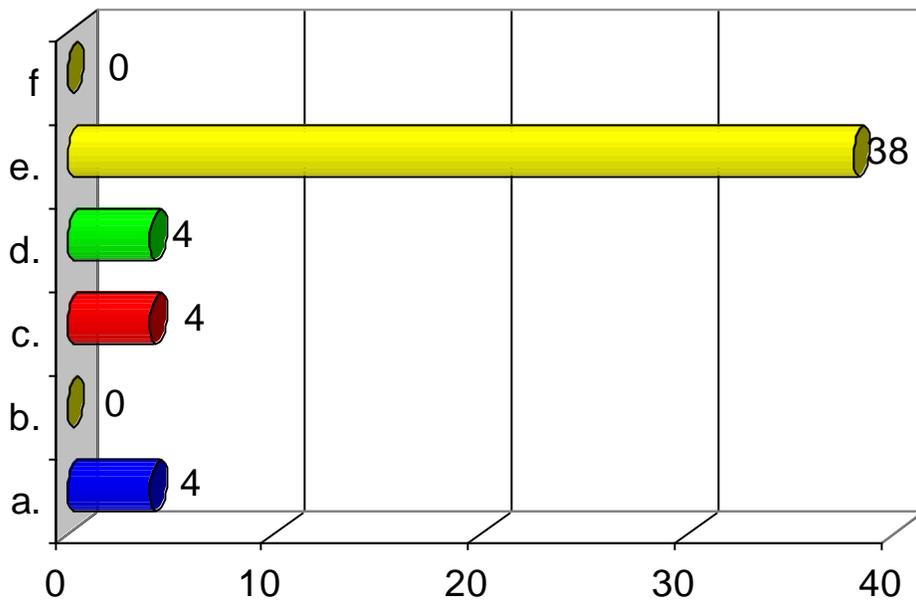
### Comentario

La respuesta de los encuestados coincide con nuestra opinión, ya que la mayoría piensa que es importante porque controla las normas y disposiciones de la empresa. Esto indica el respeto a la autoridad del ente

rector en cada empresa, es decir, la empresa debe seguir el rumbo que trazan sus directivos, ya que seguramente estas normas concuerdan con los estatutos de la misma.

### GRÁFICO Nº 5

#### CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN DE CRÉDITOS Y COBRANZAS EN UNA ENTIDAD FINANCIERA



Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú

Elaboración: Propia.

- 6.- ¿Cree Ud. que las Entidades Financieras aplicando nuevas estrategias de cobranzas optimizarían su gestión?

	Alternativas	
a.	Si	<input type="text"/>
b.	No	<input type="text"/>
c.	No opina	<input type="text"/>

### Análisis de Frecuencias

Alternativas	Parcial	%
a.	50	100%
b.	0	0%
c.	0	0%
TOTAL	50	100%

### Interpretación

Analizando la información que nos presenta esta interrogante se encuentra que el 100% de los encuestados opinaron afirmativamente.

La totalidad de nuestros encuestados indicaron que las entidades financieras optimizarían su gestión, al aplicarse nuevas estrategias de cobranzas.

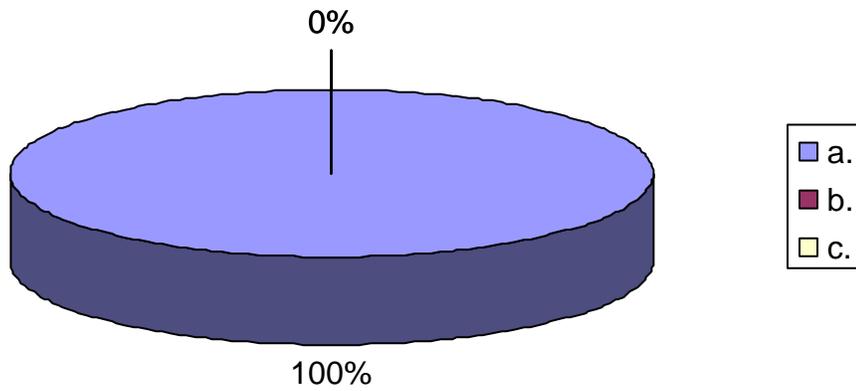
Ellos consideran que continuamente se emiten nuevas técnicas para controlar el otorgamiento de sus créditos y de mejorar los sistemas para la recuperación de los mismos.

### **Comentario**

Los continuos estudios y nuevas tácticas para el otorgamiento de líneas de crédito y sobre todo los variados métodos de cobranzas, han hecho mejorar la recuperación de éstos. Estas nuevas técnicas y el avance de la informática ayudarán a optimizar la gestión de la entidad financiera.

**GRÁFICO Nº 6**

**LAS ENTIDADES FINANCIERAS APLICANDO NUEVAS ESTRATEGIAS DE COBRANZAS OPTIMIZARÍAN SU GESTIÓN**



Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú

Elaboración: Propia.

7. ¿Cómo califica Ud. las medidas preventivas que adoptan las Entidades Financieras para controlar los créditos y cobranzas?

	<b>Alternativas</b>	
a.	Muy bueno	<input type="text"/>
b.	Bueno	<input type="text"/>
c.	Regular	<input type="text"/>
d.	Malo	<input type="text"/>
e.	Muy malo	<input type="text"/>

### **Análisis de Frecuencias**

<b>Alternativas</b>	<b>Parcial</b>	<b>%</b>
a.	0	0%
b.	28	56%
c.	6	12%
d.	16	32%
e.	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

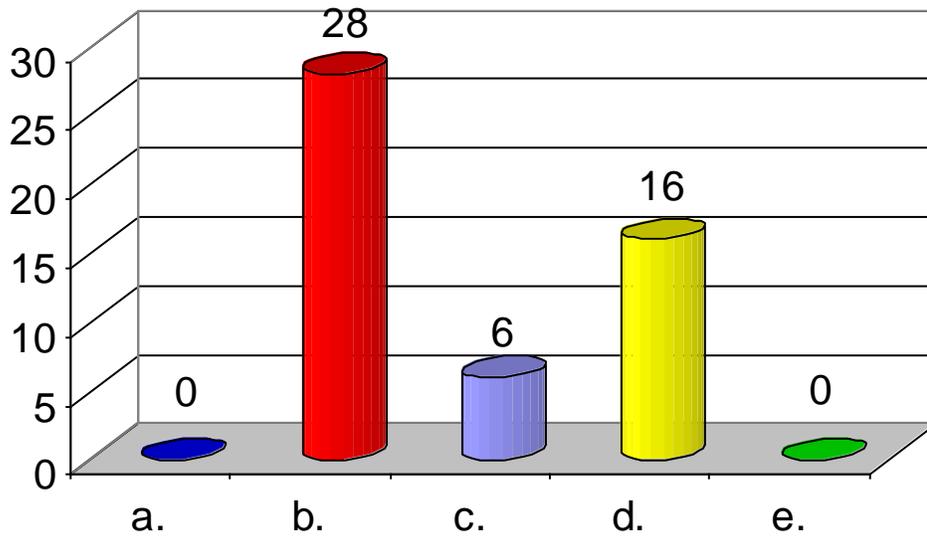
**Interpretación**

Con respecto a cómo califican las medidas preventivas que adoptan las entidades financieras para controlar los créditos y cobranzas, el 56% de los encuestados opinó que es bueno, el 12% regular y el 32% indica que es malo.

**Comentario**

Al respecto, hay que tener en cuenta que si estas medidas se revisan periódicamente y se implementan las operaciones preventivas serán las más adecuadas para cada una de sus empresas. Estas operaciones traen consigo un nuevo diseño operacional del área en mención, con su consecuente mejora del mismo.

GRÁFICO N° 7

**MEDIDAS PREVENTIVAS QUE ADOPTAN LAS ENTIDADES FINANCIERAS PARA CONTROLAR LOS CRÉDITOS Y COBRANZAS**

Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú

Elaboración: Propia.

- 8.- ¿Cree Ud. que se realizan medidas correctivas a tiempo para controlar adecuadamente la gestión de Créditos y Cobranzas en las entidades Financieras?

	<b>Alternativas</b>	
a.	Siempre	<input type="text"/>
b.	Casi siempre	<input type="text"/>
c.	No sabe, no opina	<input type="text"/>
d.	Pocas veces	<input type="text"/>
e.	Nunca	<input type="text"/>

### **Análisis de Frecuencias**

<b>Alternativas</b>	<b>Parcial</b>	<b>%</b>
a.	24	48%
b.	4	8%
c.	8	16%
d.	2	4%
e.	12	24%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

### **Interpretación**

Analizando la información que nos presenta esta interrogante se encuentra que 4% de los encuestados opinó que pocas veces se realizan, pero el 8% indica que casi siempre se realizan estas medidas correctivas, el 16% no sabe, y no opina, el 48% de los encuestados opinó que siempre se realizan correctivas a tiempo para controlar adecuadamente la gestión de créditos y cobranzas en las empresas medianas distribuidoras e importadoras de artículos de ferretería, finalmente el 24% opinó que nunca se realizan estas medidas correctivas.

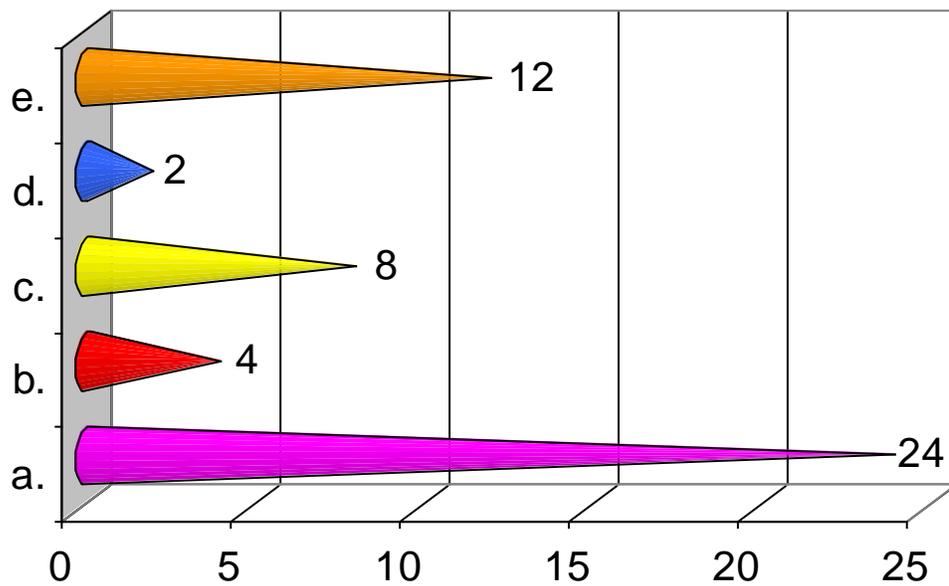
Esta aparente incongruencia se debe a que cada entidad responde de acuerdo a la realidad de su empresa. Sin embargo, todos estaban de acuerdo en que se deben efectuar estas medidas correctivas.

### **Comentario**

Todos los controles y operaciones deben ser sometidos a un mantenimiento, de tal forma que se actualicen permanentemente.

Un determinado procedimiento que es efectivo y adecuado en un momento, con el paso del tiempo y los cambios organizacionales, puede llegar a ser obsoleto y consecuentemente puede traer problemas en la gestión de créditos y cobranzas.

## GRÁFICO N° 8

**MEDIDAS CORRECTIVAS A TIEMPO PARA CONTROLAR ADECUADAMENTE LA  
GESTIÓN DE CRÉDITOS Y COBRANZAS EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS**

Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú

Elaboración: Propia.

- 9.- ¿Cree Ud. que las políticas de cobranza que adoptan las Entidades Financieras son las adecuadas?

	<b>Alternativas</b>	
a.	Si	<input type="text"/>
b.	No	<input type="text"/>
c.	No sabe, no opina	<input type="text"/>

### **Análisis de Frecuencias**

<b>Alternativas</b>	<b>Parcial</b>	<b>%</b>
a.	38	76%
b.	12	24%
c.	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

### **Interpretación**

Analizando la información que nos presenta esta interrogante observamos que el 76% de los encuestados opinó que las políticas de cobranzas que adoptan las entidades financieras son correctas; sin

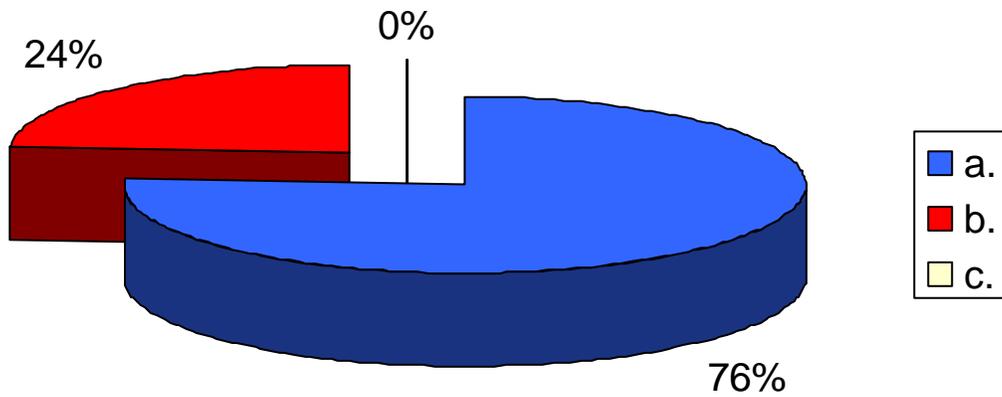
embargo, el 24% opinó negativamente, totalizando de esta manera el 100% de los encuestados.

**Comentario**

Toda entidad financiera debe desarrollar un sistema para cobrar cuentas vencidas. El objetivo de las políticas de cobranzas es que el pago de créditos concedidos por la entidad se realice oportunamente.

GRÁFICO Nº 9

POLÍTICAS DE COBRANZA QUE ADOPTAN ENTIDADES FINANCIERAS



Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú

Elaboración: Propia.

10. ¿Considera Ud. que la aplicación de un adecuado Sistema de Administración de Riesgo Crediticio permitirá detectar errores y plantear medidas correctivas en la gestión de Créditos y Cobranzas de las Entidades Financieras?

	Alternativas	
a.	Si	
b.	No	
c.	No sabe, no opina	<input type="text"/>
		<input type="text"/>

#### Análisis de Frecuen

Alternativas	Parcial	%
a.	50	100%
b.	0	0%
c.	0	0%
TOTAL	50	100%

#### Interpretación

Analizando la información que nos presenta esta interrogante se encuentra que el 100% de los encuestados opinó positivamente.

La aplicación de un adecuado Sistema de Administración de Riesgo Crediticio permitirá detectar errores y plantear medidas correctivas en la gestión de créditos y cobranzas en las entidades financieras.

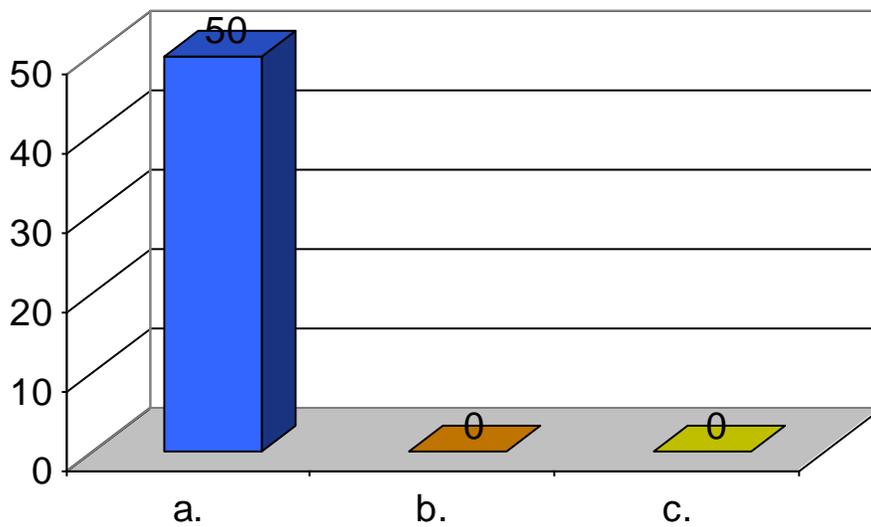
Esta respuesta es completamente lógica, ya que toda entidad busca evitar pérdidas e incrementar sus ingresos.

### **Comentario**

El mantener un adecuado Sistema de Administración de Riesgo Crediticio en la entidad trae consigo un determinado costo; pero hay que evaluar el costo beneficio de esta decisión, para determinar lo que se está dispuesto a invertir en áreas de control, y si estas son necesarias y consecuentemente evitan pérdidas mayores.

GRÁFICO N° 10

**LA APLICACIÓN UN ADECUADO SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGO CREDITICIO PERMITIRÁ DETECTAR ERRORES Y PLANTEAR MEDIDAS CORRECTIVAS EN LA GESTIÓN DE CRÉDITOS Y COBRANZAS EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS**



Fuente: Encuesta aplicada a nivel de Analistas de Créditos – Supervisores y Jefes del Área de Créditos Centralizados del Banco de Crédito del Perú

Elaboración: Propia.

#### 4.4 Contrastación y verificación de hipótesis

Luego del desarrollo de los objetivos propuestos en la investigación, en los cuales se han discutido y analizado las variables en el contexto de la realidad con la finalidad de obtener conclusiones que nos permitan verificar y contrastar la hipótesis postulada, se empleó el cuadro de análisis respectivo, que nos permitió establecer una relación estructural entre objetivos, hipótesis y conclusiones; empleando criterios de calificación a través de una tabla de índice de relación, determinando que entre la hipótesis y las conclusiones hay un alto grado de relación. Por lo tanto, la hipótesis postulada tiene un alto nivel de consistencia y veracidad.

##### Índice de Relación

I: Total relación	(5)
II: Muy buena relación	(4)
III: Buena relación	(3)
IV: Regular	(2)
V: Ninguna	(0)

## CUADRO DE ANÁLISIS Y RELACIÓN

**Título: “EL ANÁLISIS DE RIESGO EN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS DE CONSUMO Y LA CARTERA PESADA “**

<b>Hipótesis General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Conclusiones</b>
<p>Si el análisis de riesgo ó de situación del cliente es importante en el otorgamiento de créditos de consumo, entonces incide directamente en la disminución de la cartera pesada a nivel de una Entidad Financiera.</p>	<p>Conocer en qué medida el Análisis de Riesgo en el otorgamiento de crédito de Consumo disminuye la Cartera Pesada a Nivel de una Entidad Financiera.</p>	<p>a) Determinar de qué manera el perfil del cliente influye en el Otorgamiento de las Líneas de Crédito.</p> <p>b) Estimar la morosidad en relación a las Líneas de Crédito de un Cliente.</p> <p>c) Establecer de qué manera la Experiencia Crediticia de un cliente permite disminuir la morosidad a nivel de una Entidad Financiera.</p> <p>d) Identificar de qué manera el Comportamiento Crediticio de un cliente indica deudas refinanciadas / bloqueo.</p>	<p>a) Efectivamente: El Perfil del cliente determinará las líneas de crédito a entregar: líneas bajas, medianas o considerables. (I)</p> <p>b) Se determina por el cociente que resulta de dividir el monto del crédito atrasado entre el total del crédito otorgado. (II)</p> <p style="text-align: center;">Morosidad = <math>\frac{\text{Cartera Atrasada}}{\text{Crédito Directo}}</math></p> <p>c) Efectivamente, La Experiencia Crediticia de un cliente básicamente es un panorama de cómo devolvió los créditos, si se observa que ha tenido atrasos continuos es una alerta de que en nuestra Institución Financiera, sucederá lo mismo (morosidad se eleva). (I)</p> <p>d) Se ha determinado mediante un análisis del Área de Riesgos del Bcp, que el comportamiento de un cliente nos da a conocer</p>

		<p>e) Verificar en qué medida las Clasificaciones de Riesgos, reportados por la SBS, influyen en el otorgamiento de las líneas de crédito.</p>	<p>la situación de sus deudas, ya sea Comportamiento A (bueno) – Comportamiento B (regular) ó Comportamiento C (malo) en el que se encuentran las deudas refinanciadas, bloqueos por cobranza externa, entre otros. (III)</p> <p>e) Finalmente se ha determinado que las clasificaciones de riesgos, reportados por la SBS permite conocer qué Instituciones Financieras le otorgaron las facilidades crediticias, cuánto crédito ha utilizado el cliente; por tanto, a través de los mismos podremos otorgar nuevas líneas de crédito. (II)</p>
--	--	--	--

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 Discusión**

La evolución de la calidad de la cartera está determinada por factores micro y macroeconómicos. Es decir para la dinámica de la morosidad bancaria no sólo son importantes las características del entorno económico en el que la entidad bancaria se desenvuelve, sino también los factores relacionados con las políticas internas de conducción del banco.

## 5.2 Conclusiones

### 5.2.1 Conclusiones en base a los objetivos

1. Merced a las medidas de Análisis de Riesgo en el Otorgamiento de Créditos de Consumo, aplicadas por la Institución en el período 2005 hasta el Tercer Trimestre del presente año, la morosidad se ha visto disminuida del 10 % al 2.8%.
2. El Perfil del Cliente , define tres tipos de consideraciones en la entrega de las líneas de crédito , las mismas son :
  - Líneas bajas, Desde s/. 500 hasta s/. 1500.
  - Líneas medianas: Desde s/. 1501 – hasta s/. 5000.
  - Líneas considerables: Mayores de s/. 5000 hasta s/. 140 000
3. La morosidad en relación a las líneas de crédito de un cliente, se determina por el cuociente que resulta de dividir el monto del crédito atrasado entre el total del crédito otorgado.

Morosidad: Cartera Atrasada

Crédito Directo

Ejemplo:

Línea de crédito s/. 5000

Cuota atrasada s/. 147

Morosidad:  $\frac{147}{1500} = 0.0294 = 2.94\%$  (mora con relación a su línea de crédito)

1500

4. La Experiencia Crediticia de un cliente básicamente es un panorama de cómo devolvió los créditos, si se observa que ha tenido atrasos continuos, es una alerta de que en nuestra Institución Financiera sucederá lo mismo, conllevando a un incremento de la mora de manera progresiva.

Ejemplo:

Crédito con compra de deuda.

Crédito por s/. 30 000

Fecha de pago: todos los 1eros de cada mes.

Cliente paga fines de cada mes, de manera continua (5 períodos)

Resultado: Mora se incrementa.

5. Se ha determinado mediante un Análisis de Riesgos del Banco de Crédito del Perú, que el comportamiento de un cliente nos da a conocer, la situación de sus deudas.

Comportamiento A – Bueno.

Comportamiento B – Regular.

Comportamiento C – Malo, en el que se encuentran los siguientes bloqueos:

C – Morosidad mayor a 30 días

E – Castigada o vendida

F – Fraude

G – Cobranza Externa

H – Sobregiro

K – Cobranza Calle

Q – SBS (Cta. Cte. Anulada en el Sistema Financiero).

P – Morosidad menor a 30 días.

O – SBS (Tarjeta anulada en el Sistema Financiero).

R – Refinanciamiento

W – SBS (Giro de cheque sin fondo en Bcp).

Y- Cobranza Judicial / Legal.

6. Se ha determinado que las clasificaciones de riesgos reportados por la SBS, permite conocer qué Instituciones Financieras le otorgaron las facilidades crediticias al cliente, asimismo cuánto ha utilizado y cómo lo devuelve, de tal manera podremos tomar una decisión para la entrega de su nueva línea de crédito en el producto solicitado .

(Ver página 146).

### **5.2.2 Conclusiones a nivel global del trabajo de investigación**

1. Los Riesgos existen en toda actividad, se pueden mitigar a través de su identificación y evaluación pero no eliminarlos.

2. El cumplimiento de los mecanismos de control así como el desempeño ético de las funciones del Analista de Créditos permitirá mitigar los riesgos.
  
3. La Administración de riesgos es una práctica importante dentro de las organizaciones cuyas bases se encuentran en la Política establecida por la Alta Dirección.
  
4. A mayor riesgo “mayor tasa”.

Actualmente la Tasa Promedio de Mercado para las operaciones activas en MN es de 22.58 % y la Tasa Promedio de Mercado en ME es de 10.49 %, estas son emitidas por el BCR y supervisadas por la SBS.

Las tasas fijadas por cada entidad dependen mucho de la morosidad que tengan y de acuerdo al riesgo que presenten la calidad de sus clientes.

A continuación se detalla las tasas respectivas para la Banca de Consumo correspondientes al Banco de Crédito del Perú:

<b>SEGMENTO</b>	<b>TASAS</b>
SEGMENTO A	Desde el 9%.
SEGMENTO B	Desde el 12 % hasta el 28%.
SEGMENTO C	Del 35 %.

5. El Banco de Crédito del Perú, actualmente cuenta con un adecuado sistema (MIC – Módulo Integral del Cliente) que le permite minimizar el riesgo, además de otras herramientas que utiliza para la evaluación del crédito, y lo refleja a través de sus indicadores de morosidad.

Total Cartera Pesada al 31 de Septiembre del 2007 es del 2.8% (incluye vencida y en cobranza judicial) así como las carteras reestructurada y la refinanciada.

6. El “credit scoring “ofrece una velocidad de respuesta acorde con el ritmo de las necesidades financieras.
7. En el crédito de consumo “las garantías virtuales“: seriedad, cumplimiento y puntualidad son de tanta o mayor importancia que las garantías reales.
8. Los sistemas de garantías contribuyen a la sostenibilidad
9. Los bancos actualmente están ofreciendo “Compra de Deuda “en un período en que los ingresos familiares tienden al mejoramiento.

### 5.3 Recomendaciones

1. El Basilea I, estableció un requerimiento de capital mínimo de al menos el 8 % de los activos ponderados por riesgos. En la institución bajo estudio, este porcentaje es el siguiente:

A finales del 2005:

Capital s/. 1,286, 528

Activos ponderados por riesgos s/. 8, 852,158

Como podemos apreciar el porcentaje es del 14 % por lo que nuestra institución cumple con los acuerdos internacionales; caso contrario la Superintendencia de Banca y Seguros debe exigir a las instituciones financieras de crédito hacer cumplir los acuerdos internacionales.

2. Mantener la reevaluación de la cartera e informar a la Gerencia del Área de Créditos sobre las posibles decisiones en base a nuevas políticas.
3. La evaluación de los determinantes de la cartera pesada por tipo de crédito nos permite concluir que para los créditos de consumo, el factor determinante es el nivel de endeudamiento del cliente del banco. El regulador debe cuidar que las entidades no sobreendeuden a sus clientes. En este sentido, el papel que desempeña la Central de Riesgo puede ser fundamental.

4. Los Sectoristas y la Gestión Comercial deben encargarse de monitorear a los clientes de manera continua, estableciendo una relación amigable.
5. El Área de Riesgos, debe innovar nuevas posibilidades para facilitar a los clientes con el pago de sus obligaciones y de esta forma reclasificar a los mismos.

Ejemplo:

Nueva opción: Cliente a vigilar.

6. Además del papel importante de las centrales de riesgos, se deben mantener en nuestra base de datos información histórica a través de comentarios y observaciones, sobre el comportamiento del cliente.

Ejemplo:

Sbs: indica clasificación problema potencial.

Base de datos – Comentarios: Cliente estuvo de viaje, ni pudo cumplir con sus obligaciones en la fecha respectiva.

### **Recomendación a nivel global del trabajo de investigación**

- En el Perú el 66 % de las colocaciones están determinadas en ME lo que implica que el comportamiento del tipo de cambio real sea un factor macroeconómico muy importante para explicar la calidad de cartera. Una

devaluación real puede afectar seriamente la morosidad como consecuencia del descalce de los activos y pasivos que tendrán los agentes económicos que tienen un ingreso en soles pero obligaciones en dólares, por otro lado incrementos en el tipo de cambio real pueden estar asociados a que los precios domésticos suban más rápido que los precios comerciales, lo cual significa un deterioro relativo, a la capacidad adquisitiva local. En este sentido, la Superintendencia de Banca y Seguros debe procurar que los bancos eviten el exceso de colocaciones en ME y que implementen una política de cobertura de los posibles riesgos que una devaluación puede tener sobre el nivel de sus créditos.

**BIBLIOGRAFÍA**

**ANBROSINI VALDEZ DAVID.- “Introducción a la Banca “**

Segunda Edición – Universidad del Pacifico –Centro de Investigación  
Lima – Perú 2004.

**ANDRADE E SIMÓN. – “Diccionario de Finanzas; Economía y Contabilidad”**

Pacifico Editores. Lima -Perú – 1997.

**ANDREU MARTY MARÍA DEL MAR.- “La Protección del Cliente Bancario “**

Editoriales Tecnos, Madrid – 1998.

**APAZA MEZA MARIO.- “Análisis e Interpretación de los Estados Financieros y  
Gestión Financiera”**

Pacifico Editores. Lima - Perú – 1999

**BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ.- “Manual de Política Crediticia”**

División de Créditos – Lima – Perú – 2007.

**BONET SÁNCHEZ JOSE IGNACIO.- “Contratos Bancarios “**

Editorial Dykinson, Madrid – 1997.

**BRAVO MELGAR SYDNEY ALEX.- “Contratos Modernos Empresariales” Tomo I.**

2da Edición. Editorial San Marcos. Lima – Perú – 2000.

**DIEZ DE CASTRO LUIS –MASCAREÑAS JUAN.- “Ingeniería Financiera”**

Mc Graw – Hill / Interamericana de España Madrid – 1994.

**ESAN - Programas Institucionales y Regionales.- “Gestión en Créditos y Cobranzas “.**

Curso de Capacitación dirigido a los Analistas de Créditos de la Banca de Consumo del Banco de Crédito del Perú – 2007.

**GIANFELICE ENRICO.- “Banche e Clienti “**

Editori G.Giappichelli, Torino - 1998.

**GIANFELICI ENRICO.- “Banche e Clienti “**

Editori IL Sole 24 Ore. Milano – 2002.

**LAMOTHE MONJAS CASILDA .-“La Banca y los Mercados Financieros “**

Editorial Universidad, Madrid – 1997.

**MASERA RAINER.- “Il Rischi e le Banche “ .- La Revisione dell acordó di Basilea: omplicazioni per banche e imprese. Il Sole 24 Ore, Milano – 2001.**

**METELLI FERNANDO.- “Basilea 2 “**

Redazione Brunella Bonicelli - Milano - 2004.

**PISON FERNÁNDEZ IRENE .- “Instrumentos Financieros al Servicio de la Empresa”.**

Ediciones Deusto, Bibao – 1997.

**RIVAS GÓMEZ VÍCTOR.- “El Crédito en los Bancos Comerciales”**

Editorial Grupo Norma – Perú 1997.

**RIVAS GÓMEZ VÍCTOR.-“Elementos de técnica bancaria”**

Ediciones Arita E.I.R.L. – Perú - 1997.

**ROBLES JUAN FERNANDO.- “Prácticas Incorrectas y Condiciones Abusivas en las Operaciones Bancarias”.**

Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias. Madrid – 1997.

**SÁNCHEZ YGREDA LUIS V. – “Manual de Términos Económicos y Financieros”**

Pacifico Editores. Lima - Perú – 1999.

**SEBASTIÁN GONZÁLES J. PASCUAL.- “Gestión Bancaria “**

Mc Graw – Hill / Interamericana de España Madrid – 1999.

**VAN HORNE, JAMES.- “Administración Financiera”**

Novena Edición. Prentice-Hall Hispanoamericana. S.A. México. 1993.

**ZAMBRANO SAYAVERDE ABRAHAM. – “Financiamiento Empresarial - Garantías”**

Pacifico Editores. Lima - Perú – 1999.

[www.basefinanciera.com/finanzas/publico/tudinero/calculadoras/calendeudamiento.php](http://www.basefinanciera.com/finanzas/publico/tudinero/calculadoras/calendeudamiento.php)

[www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)

[www.sucreditocuenta.com/ycc/tools/glossary.html](http://www.sucreditocuenta.com/ycc/tools/glossary.html)