

# **UNIVERSIDAD DE LIMA**



## **EL RIESGO CREDITICIO EN EL SISTEMA BANCARIO COMERCIAL PERUANO**

**Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de Máster en  
Banca y Finanzas**

**ABAD EDWIN CASTRO MUÑOZ  
Código 19906001**

**Asesor: LUIS FELIPE ARIZMENDI ECHECOPAR**

**Lima, Perú**

**Julio, 2002**

## **2.- DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

### 2.1 Planteamiento del Problema

El problema en que se centra la presente investigación se ha denominado:

**El Incremento en el Riesgo Crediticio en los años 1999-2001 ha afectado el crecimiento de las colocaciones en el Sistema Bancario Peruano**

#### **Descripción de la Realidad.**

El sistema financiero entre 1999 – 2001 tuvo un periodo de gran inestabilidad por efecto del incremento de la cartera pesada, lo que implicaba aumento de provisiones, todo esto, producto de la mayor inestabilidad institucional, económica y política del país, lo cual aumentó el riesgo crediticio debido al mayor riesgo en la recuperación del crédito, la disminución de las utilidades y, asimismo, aumento de los intereses, pues a *mayor riesgo mayor el interés*.

Este problema se encuentra integrando la problemática de la Recuperación de los Créditos, junto con otros problemas como:

Deficiencias en la aplicación de estrategias de Control Crediticio

Carencias de Apoyo del Gobierno en la ejecución de programas de Mejoras en la supervisión bancaria

Incremento de las tasas de interés por el incremento de provisiones con cargo a resultados

Carencias de preparación profesional en los individuos responsables del manejo e implementación de los procesos de control crediticio

El Perú emprendió durante la primera mitad de la década del noventa

un profundo proceso de reformas estructurales, especialmente en los campos tributario, empresarial, comercial, laboral y financiero. Esto, en el contexto de la liberalización de los mercados, la reducción del aparato del Estado en las actividades económicas, la inserción en la globalización de los mercados internacionales y el desarrollo de los mercados financieros y de capitales.

En esto último, se dieron normas legales (como la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros) que modificaron sustancialmente el sistema bancario, liberaron la actividad bancaria y financiera, liberaron las tasas de interés y el mercado de cambios, propiciaron un tratamiento igual a los bancos peruanos y extranjeros y permitieron a las instituciones financieras ingresar a un campo más amplio de actividades, incluso el actuar como banca múltiple con empresas de leasing, fondos mutuos, sociedades agentes de bolsa, compañías financieras y almacenes generales de depósitos como subsidiarias.

El rol del Estado en el sistema bancario ha quedado limitado a actuar como supervisor y ejecutor de la política monetaria; por ello, las tasas de interés ya no están controladas por el BCRP, sino que están determinadas por el mercado.

La recesión económica que afectó al país en los últimos años afectó al sistema bancario, de tal manera que en junio del 2000 la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) intervino al Banco Orión, que registraba un agudo déficit que afectaba su patrimonio efectivo. En septiembre de ese año se intervino Serbanco por pérdida en su patrimonio. Luego se intervinieron los bancos Nuevo Mundo y NBK Bank por déficit de liquidez que no les permitía cumplir con sus obligaciones con el BCRP.

La falta de liquidez en el sistema se acentuó a partir de Julio del 2000 al producirse un aumento en el retiro de depósitos, agravándose en los últimos meses del mismo año por la escasez de fondos disponibles en varios bancos, principalmente en los medianos y pequeños.

Pero la falta de liquidez no fue la única dificultad que afectó al sistema bancario, sino que se redujo los activos de los bancos, las colocaciones y los depósitos; aumentó la morosidad bancaria, en el año 2000 la cartera morosa alcanzó el 12% de las colocaciones totales, (en el año 1999, esta fue 9%), en el año 2001, la Banca de Consumo registró una cartera morosa de 10.2%

Reducir la cartera morosa, es decir recuperar las deudas, es un reto que comprometió al gobierno, pues se lanzaron programas de *Rescate Financiero Agropecuario (RFA)* y el *Programa de Fortalecimiento Patrimonial de Empresas (FOPE)*, los cuales contemplaban mecanismos para reducir la deuda bancaria de las empresas y obtener capital de trabajo, pero en la práctica su aplicación fue difícil, en tanto los bancos se sumían en mayores dificultades operativas.

### **Descripción del Problema**

La morosidad es un factor históricamente inherente a la actividad bancaria, y es causa y efecto del alza de las tasas de interés, debido al riesgo de recuperación de los créditos. A mayor inestabilidad económica del país – sea que se de una recesión económica, inflación, devaluación, desequilibrio fiscal, etc.-, el crédito se encarece debido a que este tiene un componente importante, el riesgo crediticio que es sensible a los factores políticos, económicos, sociales, y hasta de la naturaleza.

En nuestro caso en el periodo 1999 – 2001 se dieron distorsiones en el sistema bancario debido a la recesión económica, donde la política económica del gobierno no permitió estabilizar la economía; por el contrario, la embalsó e incluso la llevó a niveles exasperantes y nocivos para los planes de recuperación de los créditos.

### **Formulación del Problema**

Problema General

¿De qué manera el riesgo crediticio afectó la dinámica crediticia del Sistema Bancario Peruano en los años 1999-2001?

Problemas Específicos

¿Cuáles son los componentes del riesgo crediticio que afectó la Cartera Pesada del Sistema Bancario en los años 1999-2001?

¿Cuál ha sido el comportamiento de la tasa de morosidad frente a la dinámica crediticia del Sistema bancario?

¿Cuál es el nivel de causalidad existente entre la dinámica del crédito y el Riesgo Crediticio?

## 2.2 Fundamento Teórico de la Investigación

Las diferentes formas de financiamiento utilizadas por el sistema bancario en su objetivo de realizar la intermediación de dinero y capitales, determinan la necesidad de realizar el análisis de la medición de los riesgos inherentes a dicho financiamiento

### 2.2.1 Antecedentes.

Un banco es, en la actualidad, un negocio que debe aportar utilidades, manejándose con criterios empresariales y de mercado. Pero en los últimos tiempos las ganancias se han ido reduciendo, la intermediación financiera se ha ido estancando, los créditos se han convertido en un arma de doble filo y los bancos luchan por sobrevivir en algunos casos, y en otros por ubicarse mejor en el mercado. Una alternativa podría ser esperar ayuda del gobierno y otra buscar Alianzas o Fusiones.

La cartera pesada de un banco puede convertirse en el problema medular de la institución; de ser así, es muy probable que las dificultades no tengan como única causa los correspondientes deslices en el otorgamiento de los créditos. Complementariamente, influirán los desordenados métodos para la medición del riesgo crediticio y, que, en el país, recién en la década del noventa se empieza a

implementar mediante la gestión del riesgo en el sistema bancario, tomando notoriedad cuando el sistema es afectado por el riesgo crediticio que no ponderó eficientemente su sensibilidad a los vaivenes de la economía, cuyos resultados desestabilizadores del sistema bancario se dan entre 1999 y el 2001. Es por ello que estudios de este impacto no existen, *“resultando inédito el tema de la presente investigación”*

## **2.2.2 Marco Teórico**

Teóricamente, se plantea al Riesgo Crediticio como una necesidad estratégica de las empresas financieras de cumplir una función de prevención del incumplimiento de pago, pues sus efectos inciden directamente en la cuenta de resultados. El control debe ir acompañado de una capacidad de respuesta exigente con medidas complementarias que reduzcan al mínimo las incidencias.

### **2.2.2.1 Definición de riesgo**

Existe una variedad de definiciones al respecto, siendo la más general la que lo asocia a la incertidumbre que se tiene hoy, de aquello que pueda suceder en el futuro. “El riesgo mide la probabilidad de que el evento esperado sea adverso, situación que obliga a estar siempre a la defensiva y anticipándose más a resultados adversos que a resultados positivos”<sup>1</sup>; su presencia es inevitable en los negocios y más aún en las finanzas, exponiendo a las empresas a ser afectadas por el éxito o fracaso de su manejo.

### **2.2.2.2 Clasificación del riesgo**

El riesgo se puede clasificar en dos categorías generales: riesgo comercial y riesgo financiero.

---

<sup>1</sup> RICALDE OSORIO, José A., El riesgo en las finanzas internacionales, pág. 47

**a) Riesgo Comercial.** Se da en el ambiente de negocios en el que opera una compañía y se refiere a una disminución de la actividad económica, o a un deterioro en las condiciones de los negocios.

Esta categoría corresponde al riesgo que surge por alguna transacción o actividad comercial entre no residentes (de intercambio de bienes y servicios, emisión de deuda o inversión), o por operaciones pactadas fuera del país deudor. El riesgo comercial está asociado a los desarrollos adversos del sector privado que pueda elevar la exposición o la probabilidad de una pérdida.

**b) Riesgo Financiero.** Es la posibilidad de que cambios adversos en las condiciones financieras del futuro puedan afectar los ingresos o los costos. Evalúa el riesgo al que están expuestos los agentes crediticios por pérdidas potenciales ante controles de cambios, expropiaciones y atrasos de deudas o por problemas operativos en el procedimiento de pagos por el sistema financiero local.

### 2.2.2.3 Riesgo país

Es el riesgo que un negocio pueda experimentar altos costos o bajas utilidades por sus operaciones dentro de un país, debido a cambios futuros en el ambiente político, económico o regulatorio del mismo. El riesgo puede ser más alto en unos países que en otros; por ejemplo, podemos comparar el caso de Alemania respecto a Sudáfrica, o el caso de otorgar un crédito a un cliente de un país que atraviesa por problemas de balanza de pagos; o que un gobierno ingrese al poder evaluando la posibilidad de imponer restricciones a las transacciones en moneda extranjera en respuesta a las deterioradas condiciones económicas.

Por lo tanto, una combinación de cambios económicos, políticos y regulatorios puede tener consecuencias financieras adversas para una compañía que otorga un crédito; eventualmente, no tendrá la posibilidad de recibir el pago de su cliente, a pesar de que este esté en condiciones de pagar la deuda. El riesgo país está referido, por lo tanto, a la condición del país en su conjunto, “definiéndose como la exposición a las dificultades de repago en una operación de endeudamiento con acreedores extranjeros o con deuda emitida fuera del país de origen y califica a todos los deudores del país sean públicos o privados”<sup>2</sup>

Diversos autores han opinado sobre este tema y aunque existen diferencias entre ellos, estas no son sustantivas. Por ejemplo, Herring (1983) considera que el riesgo país se descompone en riesgo político, económico social y cultural<sup>3</sup>; en tanto Erb, Harvey y Viskanta (1996) consideran que está constituido por el riesgo político, financiero y económico<sup>4</sup>. Por su parte, Kobrin (1982) y Overholt (1982) estiman que existe una estrecha interrelación entre riesgo político y económico, por lo que en su opinión no debería existir diferencia<sup>5</sup>. Caso especial es el de De Boysson (1997), quien afirma que la calificación de riesgo país está asociada al marco legal y operativo que haga viable al posibilidad del repago de deuda o la repatriación de las inversiones<sup>6</sup>, distinguiéndose el riesgo de transferencia, de pago y de ejecución.<sup>7</sup>

---

<sup>2</sup> RICALDE O, José; op. cit, pág. 48

<sup>3</sup> HERRING R.J.; Managing International Risk, pág. 13

<sup>4</sup> Citado por Ricalde, pág. 48

<sup>5</sup> Citado por Ricalde, pág. 48

<sup>6</sup> Referido por Ricalde pág 48

<sup>7</sup> El riesgo de transferencia puede surgir del hecho de que por una disposición legal que no permita la remesa de divisas para el pago de deudas o para la repatriación de capitales, a consecuencia de la poca disponibilidad de divisas. Respecto al riesgo de pago, puede que no exista una disposición que prohíba la



### - Riesgo Económico

Se presenta ante la posibilidad de incumplimiento por debilitamiento de la economía de un país, tanto en el frente externo como interno. El deterioro en las condiciones económicas de un país a raíz de una alta inflación, recesión y problemas de balanza de pagos, por ejemplo, pueden afectar tanto los costos como las utilidades de las compañías que allí operen.

### - Riesgo Político

Simón (1992) lo define como el desarrollo de aspectos políticos y sociales que puedan afectar la posibilidad de repatriación de inversión extranjera o el repago de la deuda externa. Demirag y Goddard, (1994) adicionan a esta definición el componente de interferencia por parte del Estado que podría afectar la rentabilidad o estabilidad de la inversión extranjera o el pago de la deuda externa. El riesgo político se asocia a la inestabilidad política (más a la inestabilidad de las medidas políticas, que a la inestabilidad del gobierno en el poder) y a la voluntad de pago por parte del Gobierno. Así, eventos políticos pueden irrumpir en los negocios de las empresas y tener un efecto en sus utilidades. Por ejemplo:

Guerras o eventos similares, como la invasión de Kuwait en 1990 o la guerra del Golfo el año siguiente.

Nacionalización de los activos de una empresa por el Estado.

Elecciones en la percepción de un cambio en el gobierno

---

transferencia de divisas; sin embargo, el estado de las cuentas fiscales no permite destinar recursos para el pago de obligaciones con el exterior, presentándose dificultades para el cumplimiento de estas deudas. El incumplimiento e insolvencia por parte del estado, puede provocar el “efecto contagio” en otros sectores de la economía, en el frente interno e incluso en otros países. Por su parte, el riesgo en la ejecución se

afectan los movimientos de la tasa de interés y del tipo de cambio.

- Riesgo Regulatorio

Riesgo que puede surgir ante la posibilidad de que las entidades regulatorias puedan modificar principios contables o tributarios o tomar decisiones que tengan impacto en las utilidades de las empresas, por ejemplo, para:

Compañías listadas en la Bolsa de Valores (nuevas acciones emitidas etc.).

Absorciones o fusiones de instituciones.

Regulación bancaria

- Riesgo soberano

Es un subconjunto del riesgo país y califica a las deudas garantizadas por el Estado o por algún agente del mismo. El riesgo no soberano es la calificación asignada a las deudas de las corporaciones o empresas privadas donde se presenta el riesgo comercial, que surge por alguna transacción de intercambio de bienes y servicios, emisión de deuda o inversión entre no residentes, o por operaciones fuera del país deudor asociadas a acciones del sector privado, lo que puede elevar la exposición o la probabilidad de una pérdida.

2.2.2.4. Riesgo Crediticio

Es el que está inherente en las actividades crediticias y evalúa la probabilidad de incumplimiento en los

---

refiere a las posibles pérdidas por dificultades en el procedimiento de pago ocasionado por problemas técnicos, conflictos sociales, marco político y contexto geopolítico.

compromisos de una deuda<sup>8</sup>. Para un banco, este tipo de riesgo es parte importante en la evaluación de su riesgo comercial. En este sentido, los bancos están interesados en aislar y reducir su exposición al riesgo y, por lo tanto, en calificarlo.

Al tratar de definir un crédito, el problema principal que se plantea es el de cómo cuantificar, además de los préstamos bancarios normales, las modalidades crediticias menos directas. Una opción sería adoptar en bloque la medición del riesgo crediticio que norma el Acuerdo de Basilea de Adecuación de Capital para calcular las concentraciones de riesgo crediticio. El uso de esta estructura de ponderación del riesgo tendría la ventaja de ser una norma de amplia aceptación por parte de las autoridades de varios países; su desventaja sería que esta se concibió, en general, como una medida apropiada de los riesgos crediticios de los bancos considerados como una “canasta”. El comité de Supervisión Bancaria de Basilea (1990) sugiere que la medida de la exposición abarque el monto de riesgos crediticios emanados tanto de los títulos efectivamente vigentes (incluidos bonos, participaciones y acciones ordinarias) como de las potenciales de toda clase (por ejemplo, títulos a futuro que el banco se ha comprometido a suministrar), así como también de las obligaciones contingentes.

Una proporción considerable de las grandes quiebras bancarias se ha debido a la concentración – en una u otra especie - del riesgo crediticio. La experiencia demuestra que la concentración de crédito puede producir considerables pérdidas de no existir un aumento proporcional de los rendimientos esperados. El riesgo de

---

<sup>8</sup> Ricalde, op. cit, pág. 49

crédito es potencial si existen malas deudas o atrasos en los pagos de los clientes; malas deudas que devienen en pérdidas.

De esta manera, las empresas que otorgan crédito enfrentan el riesgo del no-pago o de pago-demorado, como resultado potencial de:

Pérdidas por malas deudas

Costos de intereses o costos de mantenimiento de los fondos adeudados.

Costos administrativos que originan los pagos a destiempo.

#### 2.2.2.5. Riesgo de Tasas de interés

Es el riesgo de pérdida por movimientos adversos de las tasas de interés. Cuando una empresa toma prestado o presta fondos enfrenta riesgo financiero asociado de la volatilidad de las tasas de interés, cuyos cambios se dan por:

Pagar más cargos por intereses por fondos que han sido prestados.

Recibir menores ingresos de intereses por depósito (o préstamos en el caso de los bancos), de los que debieron haber ingresado.

El riesgo de tasas de interés afecta a las empresas que toman fuertes préstamos o prestan o depositan grandes montos, exponiéndolas a altos costos de interés o bajos ingresos por intereses. Dicho riesgo se presenta también por prestar (o invertir) en diferentes monedas. Las tasas de interés en los mercados varían entre monedas; se puede prestar en una moneda y luego ver en retrospectiva

que hubiera sido más barato haberlo hecho en otra. Esta “exposición a la denominación de moneda” combina el riesgo de tasas de interés con el riesgo de tipo de cambio.

#### 2.2.2.6 Riesgo Sistémico

De acuerdo a Aglietta, Brender y Coudert (1990), este tipo de riesgo puede tener hasta tres orígenes <sup>9</sup>: a) un desajuste del mercado que provoca fluctuaciones importantes del precio de los activos, sin relación con su valor fundamental; b) una inestabilidad del crédito bancario que conduce a situaciones de sobre endeudamiento y estrangulamiento del crédito y, c) el mecanismo mismo de pagos cuando la búsqueda exacerbada de liquidez conduce a retiros masivos de los depósitos y pro ende, al pánico bancario.

Según Aglietta y Moutot (1993), el riesgo sistémico se define como “la eventualidad de que aparezcan estados económicos en los cuales las respuestas racionales de los agentes individuales a los riesgos que perciben, lejos de conducir a una mejor distribución de los riesgos por diversificación, aumentan la inseguridad general.” <sup>10</sup>

### 2.2.3 Marco Empírico

Riesgo

El potencial probable que el deudor de un banco incumpla con sus obligaciones en los términos pactados al otorgarse el crédito.

Banco

Es aquella empresa que tiene cuyo negocio principal consiste en

---

<sup>9</sup> AGLIETA, BRENDER Y COUER, Globalización financiera; la aventura obligada, pág. 26

<sup>10</sup> AGLIETTA y MOUTOT; El riesgo sistémico y su prevención, pág. 32

recibir dinero del público, en depósitos o bajo cualquier otra modalidad contractual y en utilizar su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación, en conceder créditos en la forma de préstamos o descuentos de documentos.

### Sistema Financiero

Conjunto de empresas bancarias y financieras y de las entidades de derecho privado o de derecho público, debidamente autorizadas que operan en la intermediación financiera. Incluye las subsidiarias que requieren autorización de la SBS para constituirse.

### Financiera

Es aquella empresa que tiene por finalidad intermediar fondos, captándolos bajo diversas modalidades, excepto la de depósitos a la vista, facilitar la colocación de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios, brindar asesoría de carácter financiero.

### Sistema Bancario

Es el conjunto de empresas bancarias debidamente autorizadas que operan en la intermediación financiera en el país.

### Sistema de Control de Riesgo

Son los mecanismos establecidos en la empresa bancaria para la identificación y administración de todos los riesgos que enfrenta. Se refiere tanto a los riesgos externos como internos de la empresa, e incluye los mecanismos permanentes de control, así como de las acciones correctivas o mejoras requeridas según sea el caso.

## 2.3 Finalidad y Objetivos de la Investigación

### 2.3.1 Finalidad y Justificación

La morosidad es uno de los principales riesgos que históricamente ha amenazado la actividad bancaria. El incremento de las provisiones con cargo a resultados que ha venido sufriendo el sector en los últimos años hace que el tema haya adquirido una gran importancia dentro del esquema organizativo de las empresas financieras.

Esta situación no significa que la banca no pueda asumir riesgos, que es una de sus funciones, *sino que debe preverlos*, ajustando la rentabilidad de los préstamos al riesgo implícito al que se expone

### **2.3.2. Objetivos de la Investigación**

#### Objetivo General

Describir y determinar como la dinámica crediticia del sistema bancario peruano fue afectado por el riesgo crediticio y en especial los años 1999 – 2001

#### Objetivos Específicos

Identificar y analizar los componentes del riesgo crediticio, el mismo que afectó la cartera pesada del sistema bancario en los años 1999 – 2001

Determinar la tendencia de la tasa de morosidad y su relación con la dinámica crediticia del sistema bancario.

Definir el nivel de correlación que existe entre la dinámica del crédito y el riesgo crediticio.

### **2.3.3. Delimitación del Estudio**

El sistema de Riesgo Crediticio viene siendo implementado recientemente en el país a partir de la década del 90, cuando las necesidades de un mayor control en el otorgamiento de los créditos se hicieron indispensables para evitar un mayor incremento de la cartera pesada.

Esto se hizo evidente cuando, a raíz de la recesión económica, el

sistema bancario asimiló el golpe económico y la cartera pesada se incrementó, afectando al sistema que determinó el cierre o absorción de algunos bancos. En consecuencia, el presente estudio está delimitado al estudio del riesgo crediticio del sistema financiero entre los años 1999 – 2001

## 2.4.- Formulación de la o las Hipótesis

### 2.4.1. Hipótesis General

El riesgo crediticio en los años 1999 – 2001 afectó negativamente la dinámica crediticia del sistema bancario peruano.

### 2.4.2. Hipótesis específicas

La crisis económica del país en los años 1999 – 2001 habría incidido en el aumento del riesgo crediticio y de la cartera pesada.

El crecimiento de la tasa de morosidad en los años 1999 – 2001 habría sido inversamente proporcional a la dinámica crediticia del sistema bancario.

Existiría un grado de correlación fuerte entre la dinámica del crédito y el riesgo crediticio.

## 2.5.- Identificación de Variables e Indicadores

### 2.5.1. Variables

- Variable Dependiente

Dinámica crediticia en los años 1999 – 2001

- Variable Independiente

Riesgo Crediticio

- Variable Interviniente



Sistema Bancario peruano

### **2.5.2. Indicadores**

**Variable Dependiente:** Dinámica crediticia en los años 1999 – 2001.

Indicadores:

- Activos totales
- Colocaciones
- Depósitos
- Cartera pesada (morosidad)
- Adeudos
- Patrimonio
- Tamaño del sistema
- Calificación de la cartera

**Variable Independiente:** Riesgos crediticios

Indicadores:

- Tasa de interés activa
- Tasa de interés pasiva
- Spread bancario
- Tasa de riesgo
- Indicadores macroeconómicos.

## **2.6. Metodología**

### **2.6.1. Población y Muestra**

La población de la presente investigación está dada por los datos de los dominios de las variables identificadas del sistema bancario. Como se pretende obtener información de los dominios de todas las variables, y que están referidas al riesgo crediticio bancario, nos conlleva a trabajar con la representatividad de todo el sistema, que está consolidado como una suma de sus componentes, por lo tanto, no se requiere determinar una muestra.

### **2.6.2. Técnicas e instrumentos**

Para la recopilación de la información se requerirá de las siguientes técnicas:

La técnica del análisis documental, que tendrá como fuente de información los libros, revistas, informes y todo tipo de publicación relacionadas con el riesgo crediticio. Se utilizará instrumentos como fichas textuales, fichas bibliográficas, fichas estadísticas, resúmenes

Técnica de entrevista, que teniendo como instrumento la guía de entrevista se obtendrá información de los ejecutivos del área del sistema bancario.

La técnica de la observación, apoyada en la guía de observación de campo, se obtendrá información de los dominios de las variables.

### **2.6.3. Tratamiento de información**

La información obtenida será procesada en Microsoft Word 2000, Microsoft Excel 2000, con lo cual se harán los procesamientos de cruces de información y se presentará la información en matrices y gráficos.

### **2.6.4. Análisis de la información**

De la información procesada se obtendrá apreciaciones objetivas que será cruzada conforme corresponda a cada hipótesis específica a fin de contrastarla.

De cada verificación se obtendrán conclusiones parciales correlacionadas con los objetivos del estudio.

Las condiciones parciales, serán las premisas para contrastar la hipótesis general y por lo tanto se formularán las conclusiones generales.

# ÍNDICE

## INTRODUCCIÓN

## CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- 1.1.- Identificación del Problema
- 1.2.- Formulación del Problema
- 1.3.- Importancia de la Investigación
- 1.4.- Justificación de la Investigación
- 1.5.- Objetivos de la Investigación
- 1.6.- Variables e Indicadores
- 1.7.- Tipo y Método de Investigación
- 1.8.- Población y Muestra

## CAPÍTULO II: EL SISTEMA FINANCIERO PERUANO

- 2.1.- Principales Factores del Crecimiento de los Créditos
- 2.2.- Motivos de la Crisis Financiera
- 2.3.- Deterioro del Sistema Financiero
  - 2.3.1.- Causas
  - 2.3.2.- Evolución de los Créditos Directos
  - 2.3.3.- Evolución de las Líneas de Crédito
  - 2.3.4.- Síntomas
- 2.4.- Clasificación del Riesgo
- 2.5.- Morosidad
  - 2.5.1.- Cartera Atrasada
  - 2.5.2.- Indicador de Cobertura
- 2.6.- Créditos Refinanciados Reestructurados
  - 2.6.1.- Calidad de Cartera
- 2.7.- El Crédito y la Tasa de Interés
  - 2.7.1.- Evolución de las Tasas de Interés
- 2.8.- Fusiones y Adquisiciones
  - 2.8.1.- El Caso del Banco Latino

## CAPÍTULO III: EL CRÉDITO Y EL RIESGO

- 3.1.- Límite a Financiar
  - 3.1.1.- Crédito Necesario
  - 3.1.2.- Cliente Nuevo

- 3.1.3.- Cliente Antiguo
- 3.2.- Crédito concedido
- 3.3.- Riesgo dispuesto
- 3.4.- La investigación del cliente
- 3.5.- Evaluación efectiva de los créditos
- 3.6.- Discriminación de Precios
- 3.7.- Selección Adversa
- 3.8.- Segmentación no Competitiva

## **CAPÍTULO IV: CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS**

- 4.1.- Resolución Superintendencia de Banca y Seguros N° 572-97
- 4.2.- Evaluación de Riesgo Crediticio y de Mercado
  - 4.2.1.- Clases de Riesgo
  - 4.2.2.- Modelo de Análisis de riesgo crediticio
- 4.3.- Evaluación de los Riesgos de Financiamiento de Banca Múltiple
- 4.4.- Principios para la Administración del Riesgo Crediticio
- 4.5.- Gestión de Cartera Pesada
- 4.6.- Procedimientos normales de clasificación (Emisión de instrumentos de financiamiento a mediano y largo plazo)

## **CAPITULO V: EL RIESGO CREDITICIO Y EL ENTORNO EXOGENO**

- 5.1.- Los indicadores macroeconómicos del País
- 5.2.- Análisis Econométrico de las Variables del Sistema Financiero
- 5.3.- Políticas para mejorar el riesgo crediticio
  - 5.3.1.- El control del Crédito concedido
  - 5.3.2.- Gestión del riesgo de Clientes
  - 5.3.3.- Límites de Créditos
  - 5.3.4.- Otras consideraciones
  - 5.3.5.- Comité de Riesgos
    - 5.3.5.1. Proactivas – 5.3.5.2. Reactivas
- 5.4.- El Gerente de Riesgos

## **CASO PRÁCTICO**

- La realización de un sistema de asignación de Límite de Riesgo
- Nuevas tecnologías de Análisis de Riesgos
- Concepto Del “DataWarehouse”

## **CONCLUSIONES**

## RECOMENDACIONES

## BIBLIOGRAFIA

AGLIETTA, M y MOUTOT P; El riesgo sistémico y su prevención. Cuaderno económicos y financieros del Banco de Francia, N° 41, 1993

BLANCHARD, Olivier. Macroeconomía. EDIT Prentice Hall, 2da. Edición, Madrid – España, 2000

BOZA, Beatriz editora. Invirtiendo en el Perú; Guía legal de negocios. Edit apoyo, Lima – Perú, 1994.

EMERY, Douglas; FINNERTY, John y STOWE, John. Fundamentos de Administración Financiera. Edit Prentice Hall, México, 2000

ERB, c; HARVEY, C y VISKANA, T.; Political risk, economic risk anal financial risk. Financial Analysis Journal. Noviembre/diciembre 1996

MARTHANS LEON, Juan José; Flujos de capital y dinámica de créditos: el caso peruano. Edit Fondo de Desarrollo Universidad de Lima; Lima – Perú, 2001

MORALES CINGA, Alfonso; Econometría. Edit Mc. Graw Hill Interamericana, Madrid – España, 1997

PINDYCK, Robert y RUBINFELD, Daniel. Microeconomía. Edit Prentice Hall; Madrid – España, 1998

RICALDE OSORIO, José Antonio. El Riesgo en las finanzas internacionales. En Moneda N° 116, Lima, 1999

VERCHIK, Ana; Mercado de capitales. Edit. Machi, Buenos Aires – Argentina, 1997

EL PERUANO; Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y

del Sistema de Seguros del 09-12-1996

## ***INTRODUCCIÓN.***

Hasta fines de 1998, había 26 bancos en el sistema, y si bien no existe una norma que indique cuál es la cantidad adecuada de ellos, un patrón para entender las cifras es la rentabilidad. Hasta antes del 90, existían bancos especializados por ramas de la producción como el banco hipotecario, de vivienda, agrario, minero, industrial, además de las cooperativas de ahorro, etc.

En el año 2000, los cinco primeros bancos eran lo bastante grandes como para llevarse una buena parte de la torta financiera (el 75% de la banca). El resto ha de intentar quedarse con lo que queda (de los 60 mil millones de dólares del PBI del Perú, los bancos intermedian alrededor del 35%, cifra bastante menor al 50% de intermediación en Chile o el 70 u 80% en Estados Unidos). Indudablemente, la torta es pequeña y esto se debe, entre otros factores, a que nuestra economía es bastante informal, recuérdese el impuesto temporal a los cheques, la inflación y devaluación.

El número de bancos disminuyó de 24 a 21 a fines del 2000 y el empleo directo disminuyó 12% en 1999 respecto a 1997, por las fusiones realizadas: Norbank con del Progreso, Nuevo Mundo con del País, de Comercio con Finsur, Interbank con Porfin, Santander con Bancosur y el Wiese con Lima-Sudameris. Asimismo, con las liquidaciones del República, Banex y de Orion del grupo Carsa. Finalmente, a la fecha, el número de Bancos ha reducido a 15, luego de la fusión por reorganización societaria del Banco Latino con Interbanc, del Norbank con el Banco Financiero y la Liquidación del Banco Nuevo Mundo

La evolución trimestral de los créditos del sistema bancario evidenció una clara tendencia descendente a partir del tercer trimestre de 1998, periodo en el que el ritmo de crecimiento de las colocaciones disminuyó, al registrar una tasa de 0.44%. A raíz de la crisis rusa (Set 98) y sus repercusiones en nuestro país, las líneas de afuera se cortaron para los bancos locales. Desde ese periodo en adelante, el crecimiento de los créditos fue negativo. Por



ejemplo, el primer semestre del 1999, las colocaciones brutas cayeron en 6.9%. Posteriormente, en julio-setiembre de 1999, se registró una caída de 6.6% en términos de dólares, pese a que algunas entidades, como Standard & Poor's, pronosticaban una mejora de la economía a partir del segundo semestre del 2000, esperándose también que los problemas financieros disminuyeran. Luego, entre setiembre y noviembre, los créditos mantuvieron la tendencia decreciente, cayendo en 2.6% en dólares.

Las principales variables macroeconómicas durante 1998 y 1999 reflejaron resultados poco satisfactorios como consecuencia de las secuelas del Fenómeno del Niño, las mismas que fueron agudizadas por la crisis asiática y rusa, así como por la mayor percepción de riesgo asociado a los temores de devaluación en el Brasil que, en conjunto, se reflejaron en la reducción de las líneas del exterior. Todo ello influyó de manera decisiva en la reducción de la demanda interna.

En el ámbito interno, el bajo desempeño económico se resume en un crecimiento del PBI del orden del 0.7 % el más bajo de los últimos 6 años, el incremento del déficit fiscal a 0.9% del PBI, la reducción de las reservas internacionales, una devaluación del orden del 15 % y, como logro importante, una variación del IPC del orden del 6% anual.

En el ámbito externo, la economía peruana estuvo influenciada por los efectos del Fenómeno del Niño y, a inicios del segundo semestre del año, cuando se esperaba una fase expansiva de la producción liderada por los sectores primarios, se enfrentó las crisis financieras internacionales que se reflejaron en el descenso de las cotizaciones internacionales de las principales materias primas de exportación.

En este contexto, el sector bancario fue afectado básicamente por las restricciones de liquidez, la elevación de los índices de morosidad y la reducción en la rentabilidad. La falta de liquidez incidió en la caída de la demanda interna que se reflejó en el reducido nivel de crecimiento de precios. En el año, destacó la fusión de 4 instituciones bancarias en donde la participación de accionistas extranjeros es predominante, la intervención del Banco Banex por parte de la SBS y el establecimiento de medidas por

parte del gobierno con la finalidad de aliviar la situación financiera de las empresas bancarias.

A julio del año 1999 la morosidad bancaria se ubicaba en un peligroso 11.3% .En consecuencia, las instituciones financieras se dieron cuenta que los controles de riesgo habían fallado por lo que decidieron realizar cambios, *tomando en consideración diferentes factores no analizados anteriormente, como la dependencia de los ciclos económicos, la competitividad de los mercados la globalización y liberalización de los mismos, la aparición de nuevos modelos de relación con el cliente, los cambios en la legislación vigente, etc.*

A partir de 1992, cuando el gobierno dio libertad para que los bancos pudieran hacer de todo (banca múltiple) la gente empezó a acudir a ellos de manera impresionante, mayormente por el lado de los préstamos que por los depósitos. La plata parecía sobrar, prestaban a manos llenas y realizaban regalos para quienes abrían sus cuentas (vasos, vajilla, artefactos eléctricos, etc) Los bancos tenían interesantes líneas de crédito del exterior a 6% o 7% y las colocaban a 13% o 14%. La fórmula era perfecta y todos estaban felices, pero la cosa se puso fea cuando los efectos del Fenómeno de El Niño se hicieron sentir y mucha gente empezó a dejar de pagar sus deudas. Mientras se calculaba que esa morosidad estaría en un manejable 6%, se desato la Crisis Rusa (Set 1998) y las líneas del exterior se cortaron para los bancos locales.

Sin dinero del exterior se limitó el otorgamiento de los créditos; en consecuencia, los accionistas de los Bancos tuvieron que cubrir las provisiones bancarias. La morosidad iba en aumento y se agravó con la situación de la pesca, endeudada por 1,300 millones de dólares, sin una anchoveta a la vista y con productos sustitutorios internacionales a menor precio.

En la actualidad, nuestra economía viene tratando de salir de una etapa de recesión y dificultades, el control del riesgo crediticio constituye un procedimiento de vital importancia para las instituciones financieras, ya que les permite evitar posibles clientes con dificultades en el pago de sus

obligaciones que afecte sus ingresos.

Cuando el entorno mantenía una situación de mercado de tipo expansivo, era habitual asumir mayores riesgos con menores márgenes de cobertura, siendo uno de los canales de comunicación más perjudicados en las empresas bancarias es el establecido entre el área de negocios y el de análisis de riesgos, bien por un exceso de confianza por parte del área de negocios o por la saturación de los canales normales de control y seguimiento del riesgo.

Sin embargo, cuando se produjo un ciclo económico recesivo del mercado local y global, se puso en manifiesto las carencias y errores cometidos, recordando la importancia de establecer unos procedimientos y sistemas adecuados de análisis del riesgo de crédito que velen por una correcta aplicación de las políticas de riesgo del banco, y por un equilibrio entre la minimización del riesgo de crédito y la maximización de las colocaciones.

## ***CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA***

### 1.1. Identificación del Problema

Las reformas estructurales puestas en marcha en la década del noventa se orientan a liberalizar y desregular la economía, con una recomposición de la relación entre los sectores privados y público, y una reevaluación del mercado y la competencia como elementos esenciales para la asignación eficiente de recursos.

Estas reformas se extendieron a todos los ámbitos de la actividad económica; en este contexto de cambios, con el objetivo de mejorar la competencia, solidez y confianza en los sistemas financiero y asegurador, así como fomentar el ahorro y promover la expansión y descripción de servicios financieros, se dieron normas legales – como la Ley General de Instituciones Financieras y de seguros (D.L. 637 de abril 1991), la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema Seguros (Ley 26702 de diciembre 1996) y otras normas – que han modificado sustancialmente el sistema bancario, liberalizando la actividad bancaria y financiera, liberaron la tasa de interés y el mercado de cambios, propiciaron un tratamiento igual a los bancos peruanos y extranjeros y permitieron a las instituciones financieras ingresar a un campo más amplio de actividades, incluso el actuar como banca múltiple con compañías de leasing, fondos mutuos, sociedades agentes de bolsa, compañías financieras y almacenes generales de depósito como subsidiarias.

El rol del estado en el sistema bancario es, actualmente, el de supervisor y ejecutor de la política monetaria; por imperativo de la ley, los bancos y financieras pueden señalar libremente las tasas de interés para sus operaciones activas y pasivas, pero observando los límites que pueda señalar excepcionalmente el Banco Central.

En 1998, en la economía del país se dieron importantes perturbaciones que la afectarán. Así, por un lado, el Fenómeno del Niño ocasionó daños a la

infraestructura productiva y a la exportación pesquera. En este año, por otro lado, la economía mundial desaceleró su crecimiento pasando de una tasa de 4.2 por ciento en 1997 a 2.5 por ciento<sup>11</sup> debido a la crisis de Asia (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia), Rusia y Brasil que dificultaron el retorno de los capitales externos a los países emergentes, que según FMI entre 1997 y 1998, el flujo de capitales privados hacia las economías emergentes se redujo de US\$ 149 mil millones a US\$ 64 mil millones<sup>12</sup>. Esto dio como consecuencia una reducción significativa de las líneas de crédito del exterior, así como una elevación de las tasas de interés, afectando negativamente el desarrollo de la demanda interna. Ambos aspectos generaron expectativas y efectos negativos, provocando la recesión que aún no se supera.

La recesión económica afectó el sistema bancario, de tal manera que, en junio del 2000, la Superintendencia de Banca y Seguro (SBS) intervino al Banco Orión que registraba un agudo déficit que afectaba su patrimonio efectivo. En septiembre de ese año, se intervino Serbanco ante la incapacidad de sus accionistas de resistir una pérdida patrimonial de US\$ 5,6 millones. En noviembre, se intervino el Banco Nuevo Mundo y en diciembre, el Banco NBK por un déficit de liquidez que les impidió cumplir con sus obligaciones de encaje con el Banco Central de Reserva (BCR).

La falta de liquidez en el sistema bancario peruano se acentuó a partir de Julio al producirse un aumento en el retiro de depósitos, agravándose en los últimos meses del año 2000 por la escasez de fondos disponibles en varios bancos, principalmente en los medianos y pequeños.

Pero la falta de liquidez no fue la única dificultad que afectó al sistema bancario, sino que se redujo el activo de los bancos, las colocaciones y los depósitos; aumentó la morosidad bancaria, en el año 2000 la cartera morosa alcanzó el 12% de las colocaciones totales, (en el año 1999, esta fue 9%), en el año 2001, la Banca de Consumo registró una cartera morosa de 10.2%.

---

<sup>11</sup> BCRP memoria 1998, pág. 55

<sup>12</sup> Loc. cit

Reducir la cartera morosa, es decir recuperar las deudas, es un reto que comprometió al gobierno, pues se lanzaron programas de Rescate Financiero Agropecuario (RFA) y el Programa de Fortalecimiento Patrimonial de Empresas (FOPE), los cuales contemplaban mecanismos para reducir la deuda bancaria de la empresa y obtener capital de trabajo, pero en la práctica su aplicación fue difícil, en tanto los bancos se sumían en mayores dificultades operativas.

El sistema financiero entre 1999 - 2001 tuvo un periodo de gran inestabilidad por efecto del incremento de la cartera pesada; a mayor inestabilidad institucional, económica y política del país, aumenta el riesgo crediticio debido al mayor riesgo en la recuperación del crédito y por ende aumentan los intereses.

#### - Descripción del Problema

La morosidad es un factor históricamente inherente a la actividad bancaria, y es causa y efecto del alza de las tasas de interés, debido al riesgo de recuperación de los créditos. Pues a mayor inestabilidad económica del país - sea que se de una recesión económica, inflación, devaluación, desequilibrio fiscal, etc.-, el crédito se encarece debido a que este tiene un componente importante, el riesgo crediticio que es sensible a los factores políticos, económicos, sociales, y hasta de la naturaleza. En nuestro caso, en el periodo 1999 - 2001 se dieron distorsiones en el sistema bancario debido a la recesión económica en la que la política económica del gobierno no permitió estabilizar la economía, por el contrario, la embalsó e incluso la llevó a niveles exasperantes y nocivos para los planes de recuperación de los créditos.

## **1.2 Formulación del problema**

### **Problema General**

¿De qué manera el riesgo crediticio afectó la dinámica crediticia del sistema bancario peruano en los años 1999-2001?

## **Problemas Específicos**

¿Cuáles son los componentes del riesgo crediticio que afectó la cartera pesada del sistema bancario en los años 1999 - 2001?

¿Cuál ha sido el comportamiento de la tasa de morosidad frente a la dinámica crediticia del sistema bancario?

¿Cuál es el nivel de causalidad existente entre la dinámica del crédito y el riesgo crediticio?

### **1.3. Importancia de la Investigación.**

El negocio bancario, dentro de un ambiente más competitivo, como el actual, toma importancia, pues conduce a los bancos a tomar decisiones de negocios de mayor riesgo y los bancos están dispuestos a asumirlos, en la medida que puedan identificar pérdidas no anticipadas, ya que el crédito está expuesto a una pérdida si la contraparte (cliente beneficiado con el crédito) incumple con sus obligaciones contractuales. Es decir, el cliente cae en morosidad, y el banco debe aumentar sus provisiones para cubrir este cargo financiero.

De allí que el presente trabajo de investigación busca ahondar en el análisis de las diferentes herramientas utilizadas en el proceso de la gestión del riesgo crediticio, así como de los demás riesgos financieros, las cuales vienen siendo utilizadas en las empresas del sistema financiero del país a fin de poder mostrar de qué manera estas se convierten en un factor de éxito empresarial y cómo la falta de un manejo adecuado de dichas herramientas en un proceso de recesión interna y con la coyuntura internacional en crisis influyeron en la venta, fusión y/o absorción de los bancos; asimismo, la exigencia de mayores provisiones por parte de los organismos de control del gobierno hace que muchas empresas aceleren su crisis.

Analizar uno de los motivos de la crisis del sector financiero que integre

planteamientos teóricos y experiencias no exitosas con el propósito de identificar las causas de cada parte del problema, de tal manera que tengamos base para proponer y sugerir las acciones de control necesarias para atenuar los riesgos crediticios.

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

##### **a) Justificación Teórica.**

La presente investigación, mediante la aplicación de la teoría y conceptos básicos de las finanzas, la banca, el crédito y el riesgo crediticio encuentran explicaciones a la correlación existente en el riesgo crediticio y la dinámica del crédito bancario.

##### **b) Justificación Metodológica.**

Para alcanzar los objetivos de esta investigación, se recurrió al empleo de técnicas de investigación, como instrumento para explicar cómo el riesgo crediticio afecta en las operaciones y la dinámica del crédito bancario.

##### **c) Justificación Práctica.**

Conforme a los objetivos de la investigación, se analizó cómo las distorsiones que afectaron el riesgo crediticio incidieron en la dinámica del crédito bancario, y se formularon alternativas concretas para una mejor administración del riesgo crediticio.

#### **1.5. Objetivos de la investigación**

##### **Objetivo General**

**Describir y determinar cómo la dinámica crediticia del sistema bancario peruano fue afectada por el riesgo crediticio en los años 1999 - 2001.**



## **Objetivos Específicos**

- 1.- Identificar y analizar los componentes del riesgo crediticio que afectó la cartera pesada del sistema bancario en los años 1999 – 2001.
- 2.- Determinar la tendencia de la tasa de morosidad en la dinámica crediticia del sistema bancario.
- 3.- Definir el nivel de correlación que existe entre la dinámica del crédito y el riesgo crediticio.

### **1.6 Variables e Indicadores**

#### 1.6.1. Formulación de la Hipótesis

El riesgo crediticio en los años 1999 – 2001 habría afectado negativamente la dinámica crediticia del sistema bancario peruano.

#### Hipótesis Específicas

- 1.- La crisis económica del país en los años 1999 - 2001 habría incidido en el aumento del riesgo crediticio y de la cartera pesada.
- 2.- El crecimiento de la tasa de morosidad en los años 1999 – 2001 habría sido inversamente proporcional a la dinámica crediticia del sistema bancario.
- 3.- Existiría un grado de correlación fuerte entre la dinámica del crédito y el riesgo crediticio.

#### **1.6.2. Variables**

Variable Dependiente

Dinámica crediticia en los años 1999 - 2001

Variable Independiente

Riesgo Crediticio.

Variable Interviniente

Sistema Bancario peruano.

### **1.6.3 Indicadores**

Variable Dependiente: Dinámica crediticia en los años 1999 - 2001.

Indicadores

Activos totales.

Colocaciones.

Depósitos.

Cartera pesada.

Adeudos.

Patrimonio.

Tamaño del sistema.

Calificación de la cartera.

**Variable Independiente:** Riesgos crediticios.

Indicadores:

Tasa de interés activa.

Tasa de interés pasiva.

Spread bancario.

Tasa de riesgo.

Indicadores macroeconómicos.

## **1.7. Tipo y Método de Investigación.**

### **1.7.1. Tipo de Investigación.**

La presente investigación es de tipo recíproco, ya que tiene como propósito medir el grado de relación existente entre el riesgo crediticio y la dinámica del crédito bancario.

### **1.7.2 Método de Investigación.**

Se emplearon los siguientes métodos:

a) Método de análisis y síntesis.

El análisis inició el proceso del conocimiento, identificación y relaciones de riesgo crediticio, de tal manera que permitió establecer las relaciones causa y efecto entre el riesgo y la dinámica del crédito bancario.

La síntesis implica que, a partir de la influencia recíproca de los elementos que identifican las variables, cada uno de ellas pueda relacionarse con el conjunto en la función que desempeña con respecto al problema expuesto.

b) Método Econométrico.

Mediante la aplicación de las relaciones matemático-estadístico se logró determinar al grado de relación entre las variables.

### **1.8. Población y Muestra**

La población de la presente investigación está dada por los datos de los dominios de las variables identificadas del sistema bancario. Como se pretende obtener información de los dominios de todas las variables que están referidas al riesgo crediticio bancario, conlleva a trabajar con la representatividad de todo el sistema que esta consolidado como una suma de sus componentes, por lo tanto, no se requiere determinar una muestra.

## **CAPÍTULO II: SISTEMA FINANCIERO PERUANO**

### **2.1. Principales Factores del Crecimiento de los Créditos**

La década de los 90 presentó una fuerte expansión de los créditos entre 1993 y 1996. El crecimiento de los créditos no permitía una buena evacuación de la calidad de los mismos, pues la morosidad se encontraba oculta dentro del crecimiento de las colocaciones, y los organismos de control fueron incapaces de darse cuenta “ *El Perú demostró que independientemente del tamaño del mercado, una fuerte expansión de los créditos por encima de la dinámica productiva y por encima de la dinámica de la inflación, genera inevitablemente vulnerabilidades que se vieron aceleradas por el impacto de la crisis financiera internacional entre otros factores*” (1).

El fondeo de los bancos en forma de adeudos en moneda extranjera crecen en mas del 100% anual, pues estos no tenían que encajar nada, contrariamente de la obligación de encajar el 40% de los fondos captados en forma de deposito en moneda extranjera “*Los adeudos en M/E llegaron a representar, a finales de 1998, Más de US\$ 3,500 Millones de Dólares, y esto permitió financiar en un momento dado más de la cuarta parte del total de crédito del sistema*” (2)

---

(1) (2) Juan José Marthans: *Flujo de Capital y Dinámica de Créditos*

### **2.2. Motivos de la Crisis Financiera**

Dentro de las causas que motivaron la crisis financiera, se encuentra la falta de información de los actores involucrados, los Bancos y las empresas, con relación al verdadero crecimiento económico de la década de los 90, pues muchas empresas se endeudaron para invertir en bienes de capital, considerando que el mercado estaba en

expansión, cuando en realidad la producción aun en la actualidad son inferiores a los de 14 años atrás.

Producto de la crisis internacional (rusa, mejicana, etc), la eliminación de los bancos de fomento, cooperativas de ahorro y crédito, crisis del sector pesquero, determinaron una elevación del nivel de desempleo de la población económicamente activa y una reducción del ingreso.

Colateralmente a lo comentado, ocurrió que en el sector de empresas bancarias especializadas en Banca de consumo entró en grandes niveles de incumplimiento, determinando una elevada morosidad en dichas instituciones creando problemas de solvencia y liquidez, por los cuales algunas salieron del mercado mediante la fusión o venta.

Un punto primordial corresponde a la falta de conocimiento de las instituciones al manejo de la administración de los riesgos crediticios, tanto en el sector tradicional bancario como en el sector de banca de consumo, determinando una mejor especialización de las centrales de riesgo, pues muchos clientes tenían créditos en más de dos o tres entidades crediticias, sin que ellas conocieran el comportamiento de dichos clientes.

## **2.3. Deterioro del Sistema Financiero**

### **2.3.1.- Causas. -**

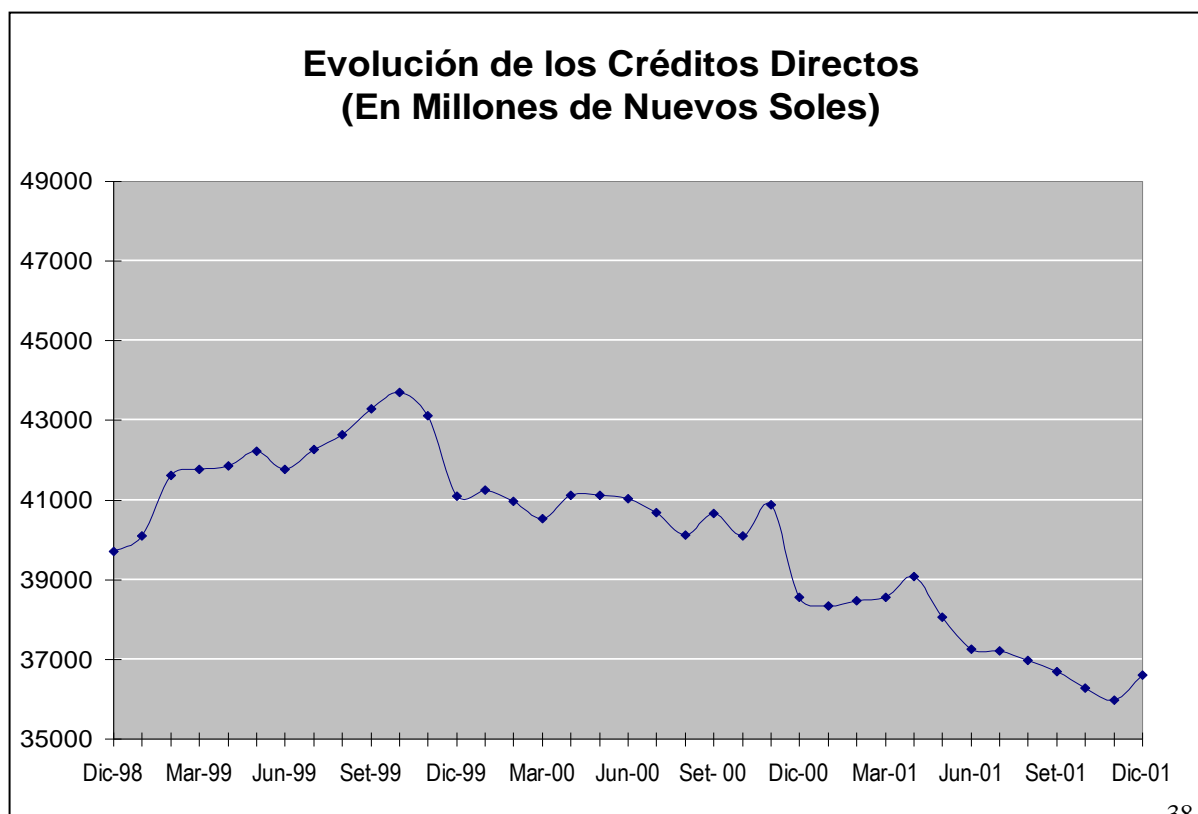
La ruptura de la cadena de pagos trajo como consecuencia un efecto multiplicador en el sistema financiero, pues la morosidad bancaria aumentaba porque los clientes no cumplían con sus créditos, y estos a su vez, sufrían el problema de que sus clientes no compraban sus productos porque el público consumidor carecía del dinero suficiente, habiendo contraído su consumo y en otros casos carecía de trabajo. Todo esto motivó a los bancos a ser más selectivos en el otorgamiento de los créditos, dando una gran importancia al riesgo

crediticio, lo que determinaba en la mayoría de los casos que no existieran muchos clientes nuevos que clasificaran como receptores de facilidades crediticias, trabando así el desarrollo de fuentes de financiamiento para el sector productivo.

Otro aspecto importante, corresponde al incremento de la morosidad bancaria, pues existía una gran cantidad de créditos que no honraban. Por lo tanto, con el objeto de no castigar aún más la cartera de créditos, los bancos procedían a refinanciar dichos créditos dando nuevos plazos para la cancelación de la deuda; sin embargo, dichos plazos no se cumplían y nuevamente los bancos volvían a refinanciar los créditos.

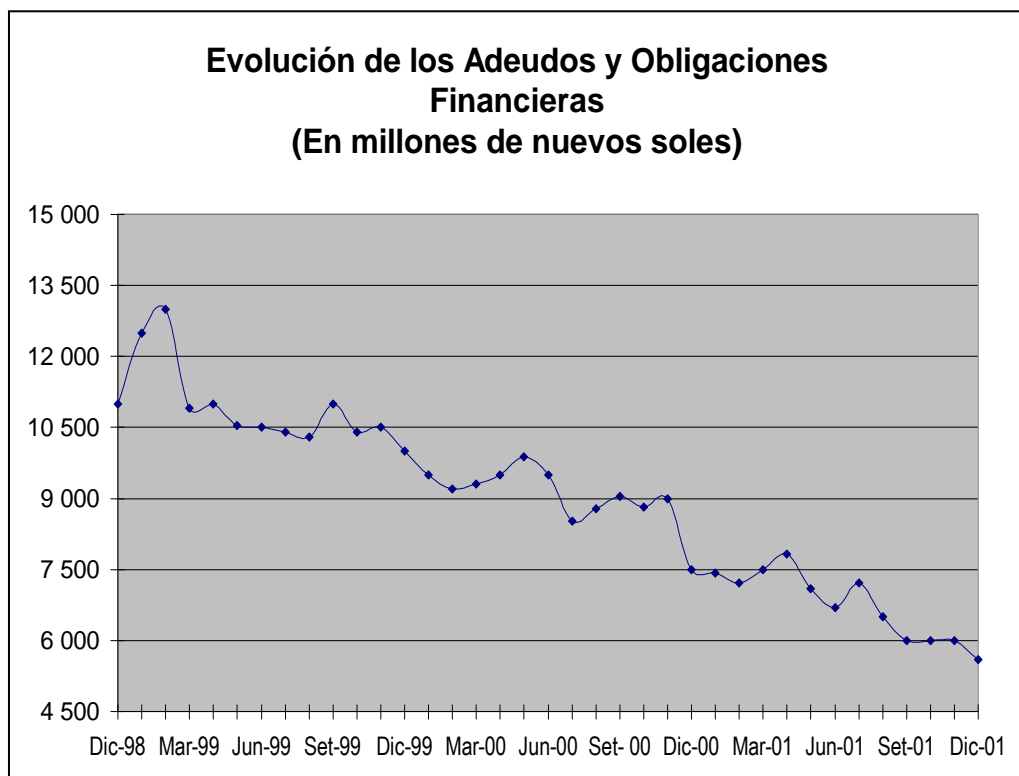
### 2.3.2.- Evolución de los Créditos Directos

La caída de los créditos directos continuó con su tendencia decreciente iniciada a principios de 1999 e influenciada por el estancamiento que el sector real de la economía ha enfrentado en los últimos años. De esta manera, (Comparando con Dic 2000) al finalizar el 2001, los créditos directos registraron una caída anual de 4,5 %, y cerraron el año con un nivel de S/. 36,531 millones.



### 2.3.3.- Evolución de los Adeudos y Obligaciones Financieras. -

Los adeudos del exterior mostraron un comportamiento opuesto al de los depósitos y continuaron durante el 2001 con la tendencia decreciente que se inicia a fines de 1998, cuando la crisis financiera internacional cortó las líneas de financiamiento externo. En la actualidad, existen líneas disponibles a bajo costo; sin embargo, la falta de activos para colocar los recursos dado el contexto económico recesivo que enfrenta el país, no ha permitido que se recupere el financiamiento de los adeudos.



**ESTRUCTURA Y MOROSIDAD DE LOS CREDITOS DIRECTOS  
POR SECTORES ECONOMICOS\***

SECTOR ECONOMICO 1/	Diciembre de 2001	
	Estructura de Créditos Directos(%)	Cartera Atrasada/Créditos Directos(%)
<b>CREDITOS COMERCIALES Y A MICROEMPRESA</b>		
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	3.29	23.49
Pesca	2.32	9.66
Minería	5.83	2.70
Manufactura	25.69	7.02
Alimentos, bebidas y tabaco	5.80	5.23
Productos derivados de la pesca	2.87	7.37
Textiles y cueros	5.50	7.40
Madera y papel	1.94	9.80
Fabricación de sustancias y productos químicos	1.95	5.10
Fabricación de productos de caucho y plásticos	1.26	6.16
Fabricación de productos minerales no metálicos	1.39	3.33
Fabricación de metales	2.74	10.44
Maquinaria y equipo	0.85	15.08
Fabricación de vehículos y equipo de transporte	0.29	4.86
Resto de manufactura	1.11	3.62
Electricidad, Gas y Agua	5.05	0.05
Construcción	3.36	17.29
Comercio	11.26	15.44
Venta, Mantenimiento y Reparación de Vehículos	1.81	17.50
Comercio al Por Mayor y en Comisión	6.34	15.02
Comercio al Por Menor, excluyendo vehículos	3.11	15.09
Hoteles y Restaurantes	1.58	12.72
Transporte	5.90	6.03
Intermediación Financiera	2.93	0.48
Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	7.41	12.67
Administración Pública y Defensa	0.76	2.64
Enseñanza	0.58	2.27
Servicios Sociales y de Salud	0.54	5.26
Otros 2/	4.86	14.79
<b>Total Créditos Comerciales y a Microempresa</b>	<b>81.34</b>	<b>9.30</b>
CREDITOS DE CONSUMO	8.74	10.42
CREDITOS HIPOTECARIOS	9.91	7.21
<b>TOTAL CRÉDITOS</b>	<b>100.00</b>	<b>9.19</b>

1/ De acuerdo a la Clasificación Industrial Uniforme (CIU), Revisión 3, de las Naciones Unidas.

2/ Incluye otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales, hogares privados con servicio doméstico, organizaciones extraterritoriales.

Fuente: Reporte Crediticio de Deudores.



#### **2.3.4.- Síntomas. -**

La practica comentada con anterioridad (continuos refinanciamientos) trajo como consecuencia que el órgano de control (SBS) impusiera controles más estrictos en la calificación de los créditos y, asimismo, determinó un incremento en el nivel de provisiones trayendo en consecuencia un mayor análisis del cliente que permita evitar que el incumplimiento en el pago de sus deudas se convierta a su vez en un incremento del nivel de provisiones con cargo a resultados, debilitando el patrimonio de las instituciones crediticias.

#### **2.4. Clasificación del Riesgo**

El sistema bancario peruano reflejaba situaciones diferentes entre los bancos, pues las agencias corresponsales del exterior reportaban menores niveles de cartera pesada, en comparación de los bancos nacionales cuyos niveles eran elevados “ *A junio del 2000 los mayores niveles de deterioro relativo en la calidad de los créditos se observa en los segmentos de la banca definida como grande y mediana, contrastando esta posición relativa con la menor tasa de cartera pesada que se aprecia en los bancos con sucursales en el exterior.* “(3)

-----  
(3) Juan José Marthans: *Flujo de Capital y Dinámica de Créditos*

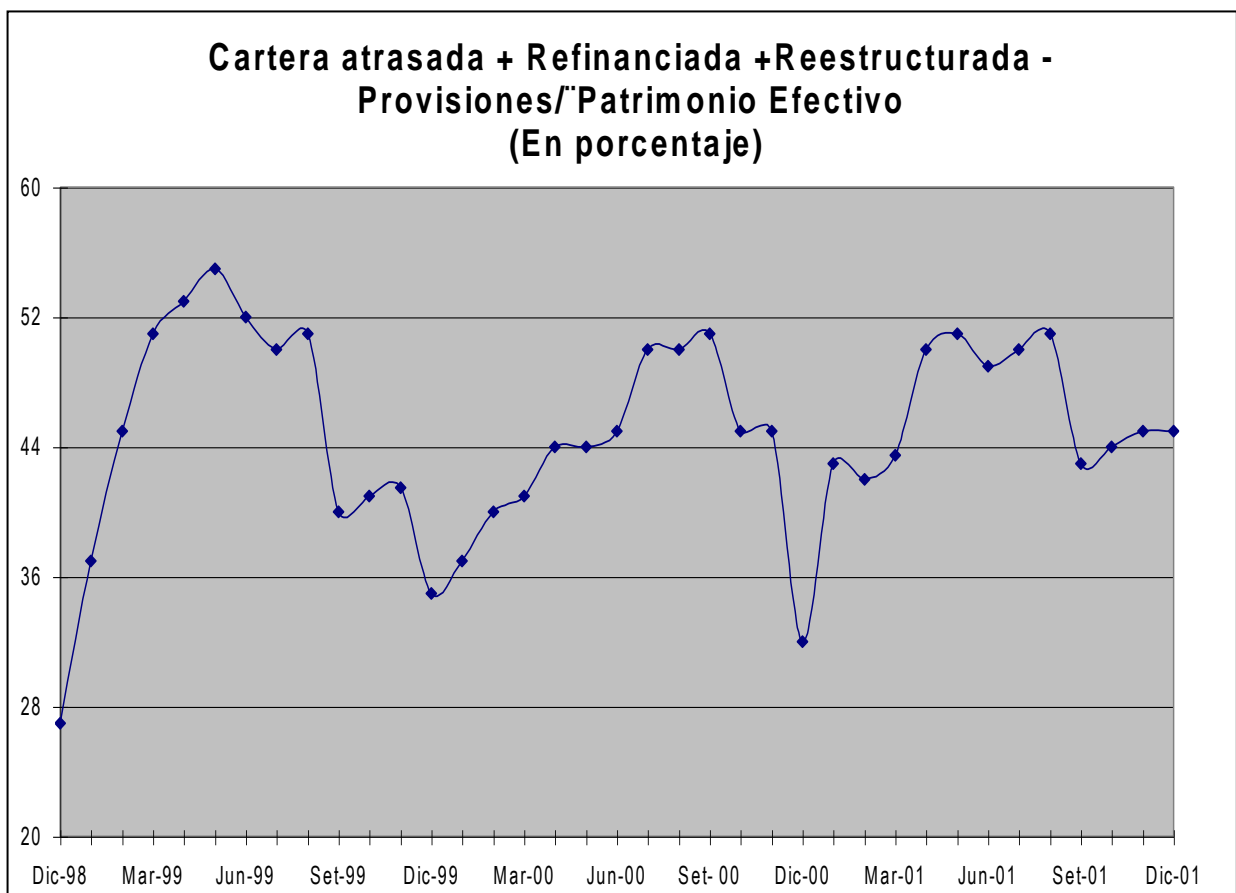
En consecuencia, los bancos con capitales extranjeros se encontraban en mejor posición de cubrir su cartera pesada con nuevos aportes de capital, lo contrario de las entidades nacionales.

#### **2.5.- Morosidad. -**

Por su parte, el índice de morosidad (cartera atrasada/colocaciones brutas o créditos directos) aumentó de 9.8% en diciembre del año

2000 (calculado en base a los estados financieros remitidos por los bancos) a 10.31% en marzo del año 2001 según cifras de la SBS, aunque cabe indicar que esta última información no considera a los bancos Latino, Nuevo Mundo, y NBK Bank. En el primer trimestre del 2001, el índice de morosidad de la banca mostró una relativa estabilidad pues en enero registro un nivel de 10.54% y en febrero se situó en 10.33% a pesar de la prolongada recesión.

En el caso de la cartera en problemas (atrasada + refinanciada + reestructurada) no cubierta por provisiones como porcentaje del patrimonio efectivo, esta registró en diciembre de 2000. Este indicador tuvo un aumento de 6,3 puntos porcentuales, el cual se debió básicamente al incremento de la cartera refinanciada de los bancos.



### **2.5.1.- Cartera Atrasada**

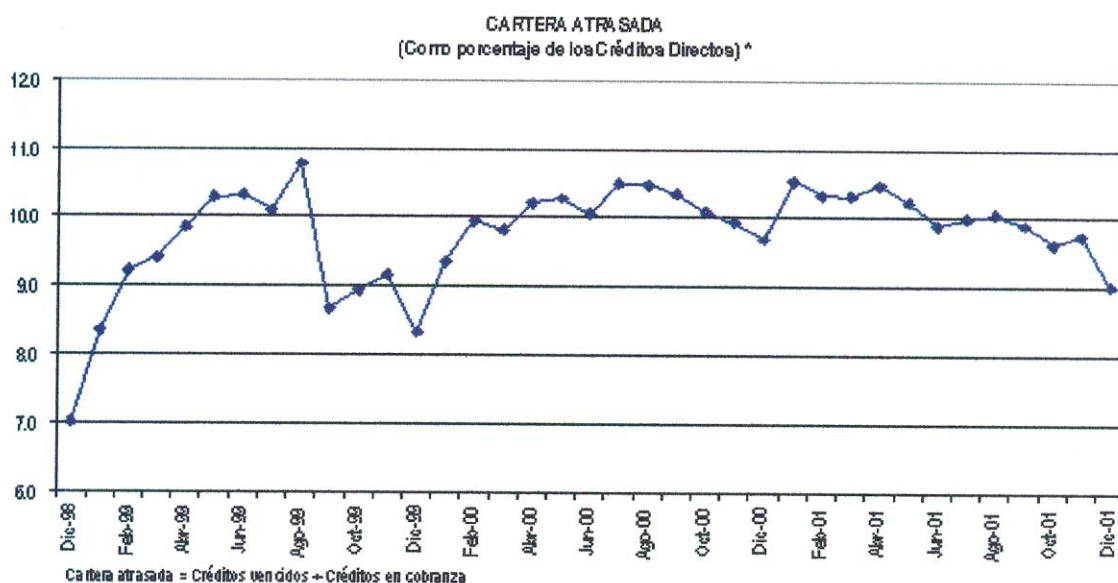
Las provisiones para incobrabilidad de créditos constituidas por los bancos hasta marzo 2001 cubrieron solo el 96.9% de la cartera atrasada (créditos vencidos y en cobranza judicial), porcentaje menor al registrado al cierre del 2000 (100.22%).

Dicho comportamiento responde básicamente al mayor aumento que tuvo la cartera atrasada en el primer trimestre (7%) frente al incremento de solo 3.4% en las provisiones bancarias para riesgos de incobrabilidad.

Al respecto, debe indicarse que la entrada en vigencia del nuevo plan contable bancario a principio del 2001, cuya finalidad era adecuar los estados financieros de la banca local a estándares internacionales, afectó la comparación de algunos indicadores bancarios en el primer trimestre del año, tales como el de morosidad y aprovisionamiento.

Un elemento que ha variado, es que los sobregiros bancarios con 30 días o más de no haber sido honrados son ahora considerados como créditos vencidos-mientras que antes era a partir de los 60 días de atraso-. Este cambio se hizo a partir del 1 de enero en el marco de las modificaciones realizadas por la SBS para la presentación de las cifras bancarias a partir de enero del 2001.

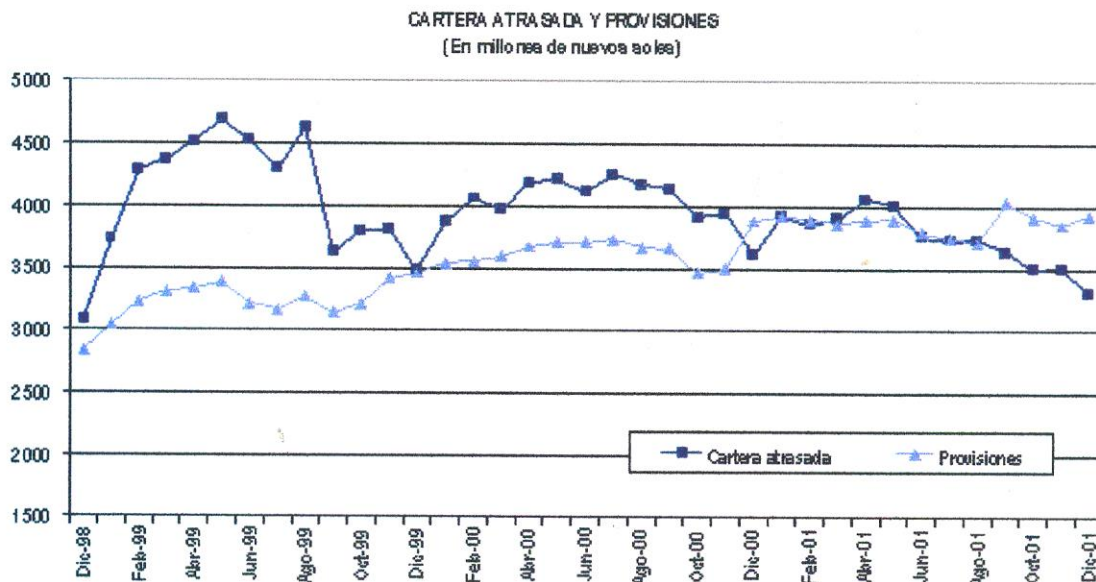
CALIDAD DE CARTERA



(\*) No considera la cartera adquirida en proceso de reorganización societaria (Res. SBS N° 468 - 2001).

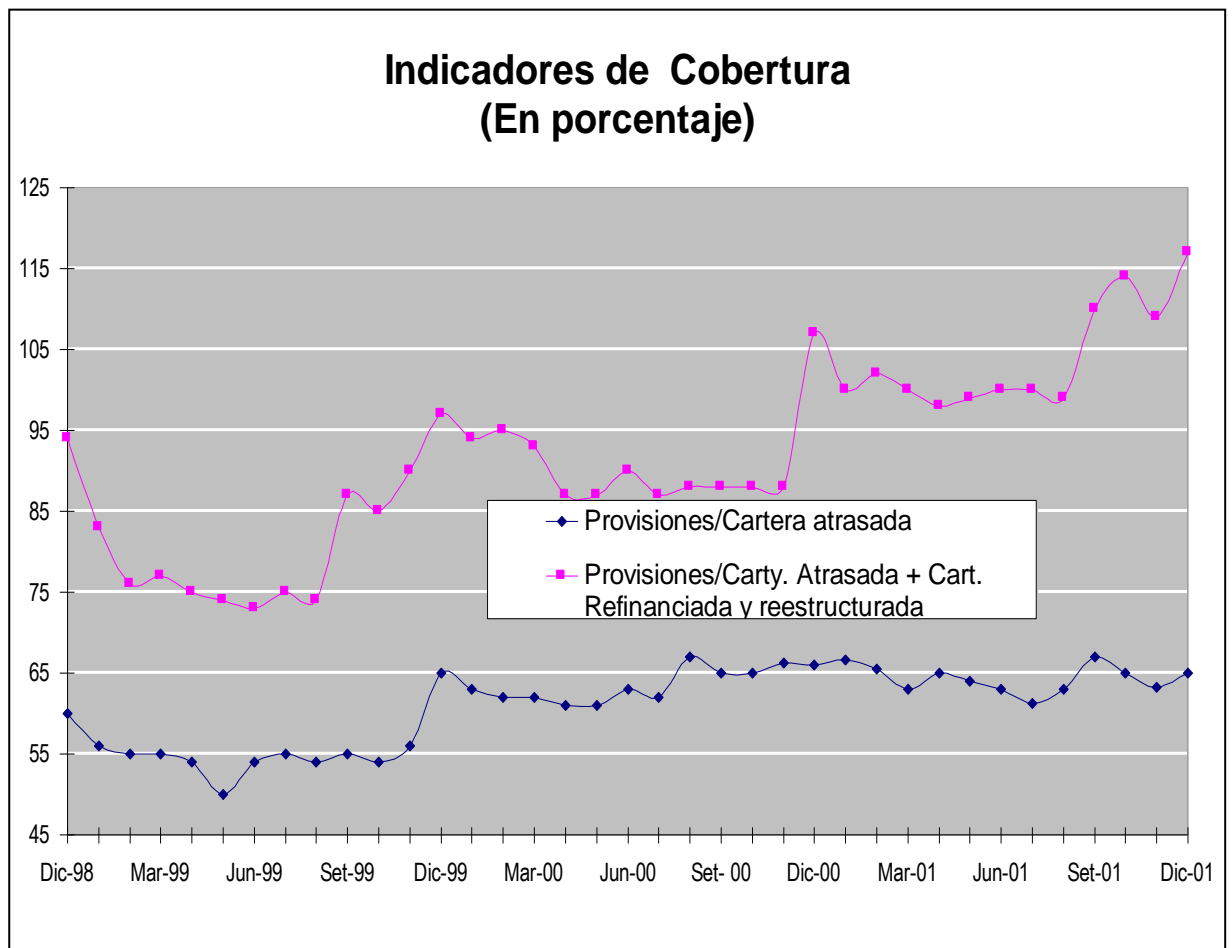


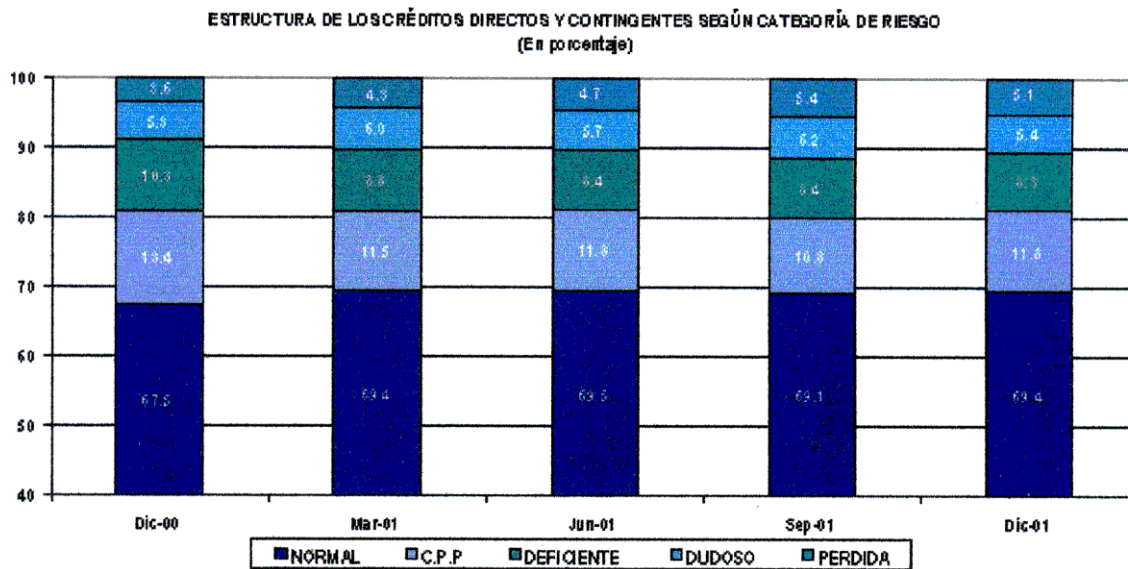
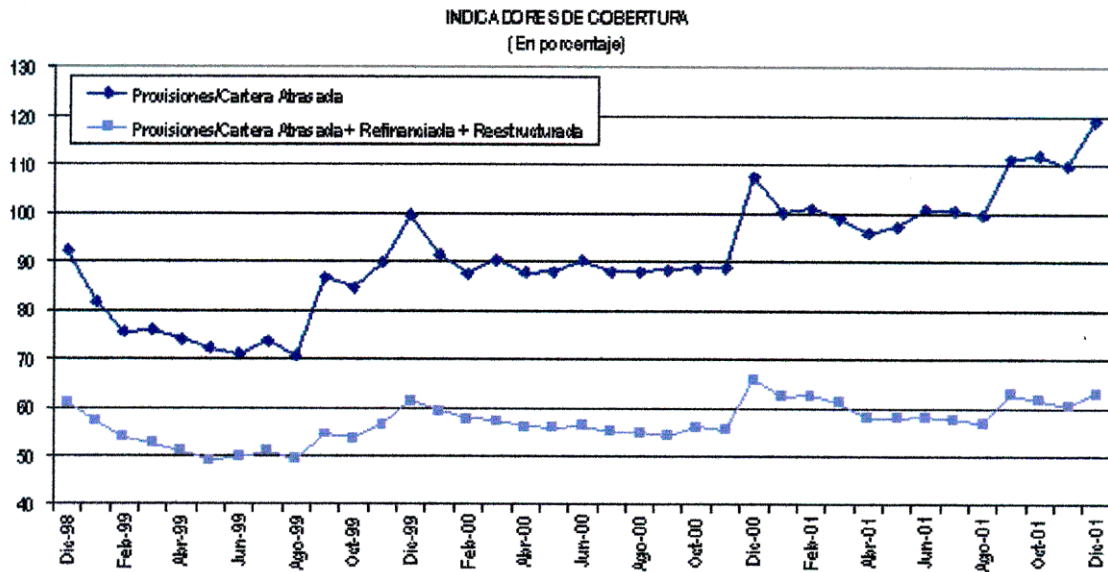
(\*) No considera la cartera adquirida en proceso de reorganización societaria (Res. SBS N° 468 - 2001).



### 2.5.2.- Indicadores de Cobertura. -

El indicador de cobertura (provisiones/cartera atrasada) también mostró mejoras durante el 2001 gracias al mayor esfuerzo por provisiones que realizaron los bancos y se mantuvo en la mayor parte del año en niveles superiores al 100%. De esta manera, dicho ratio cerró el año con un valor de 118,9%, el cual fue mayor en 10,7% puntos porcentuales al de diciembre de 2000. En cuanto al indicador de provisiones entre cartera atrasada, refinanciada y reestructurada, alcanzó en casi todo el 2001 valor mayor a los registrados en el año 2000, aunque el nivel de fin de año, que ascendió a 63,1%, fue menor al de diciembre de 2000 en 2,8 puntos porcentuales.





## 2.6.- Créditos Refinanciados y Reestructurados

Los créditos refinanciados y reestructurados de la banca aumentaron 4.9% en el primer trimestre del 2001 al pasar de US\$ 801.4 millones en diciembre del 2000 a 840.5 millones en marzo del 2001 (según cifras de la SBS); lo que indica que las empresas están prefiriendo redefinir las condiciones de pago de sus deudas acogiéndose a mayores plazos y distintas tasas de interés dada la actual coyuntura económica.

Algunos analistas no distinguen adecuadamente la cartera refinanciada y reestructurada de la cartera pesada (atrasada) y la califican de manera similar a una cartera vencida o en cobranza judicial, independientemente de las garantías que tengan, cuando no necesariamente ese es el caso, pues una deuda no se refinancia o reestructura, solo después de estar vencida, sino bajo un contexto de problemas de pago coyunturales.

Refinanciar o reestructurar un crédito implica establecer un cronograma de pagos con un mayor plazo o mejores condiciones de pago al deudor, con lo que estaría en mejor capacidad de hacer frente a sus deudas que si no las refinanciara o reestructurara.

Es por ello que una cartera refinanciada o reestructurada, en muchos casos, es mejor que una cartera que no ha ingresado a estos procedimientos.

**Desincentivo:** Cuando un banco refinancia o reestructura un crédito, este tiene que ser calificado como deficiente (pudiendo haber sido un crédito calificado como normal o CPP) lo que consecuentemente deviene en una necesidad de aprovisionar el monto de dicho crédito en un 25% si no presenta garantías.

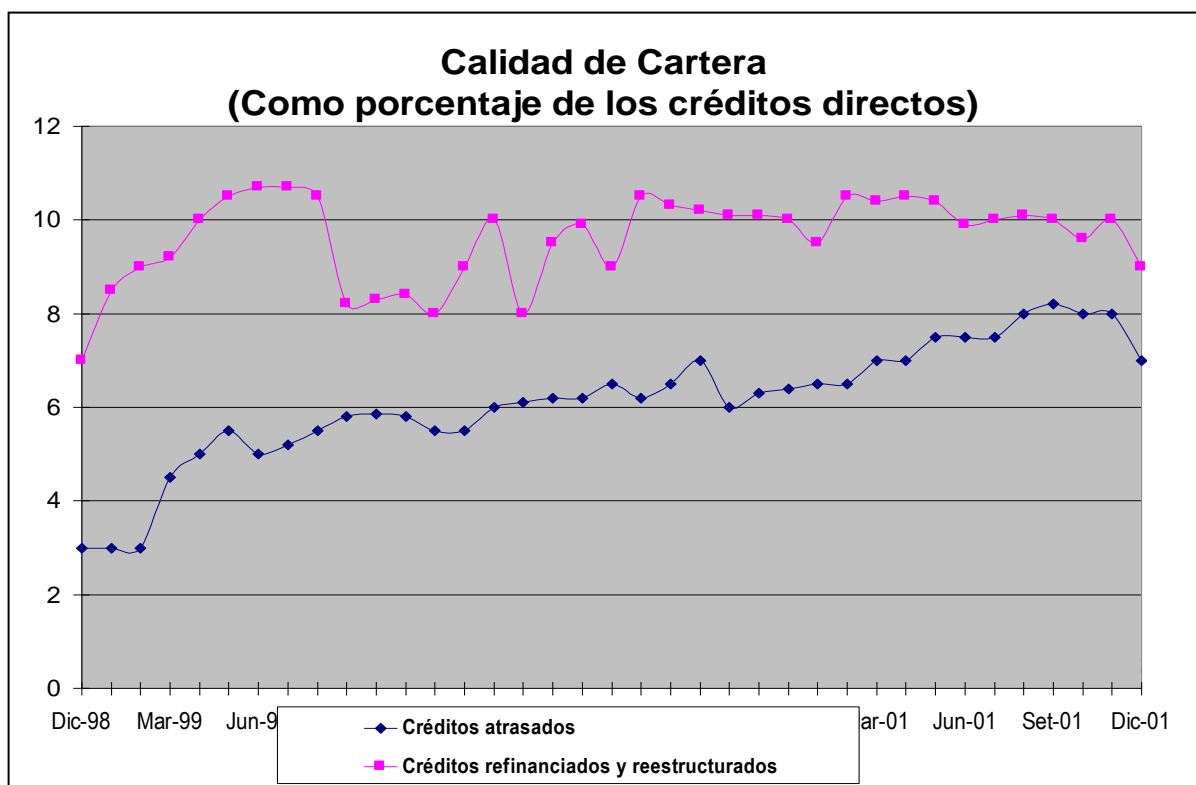
Este procedimiento desincentiva estas operaciones, pues al tener que realizar provisiones adicionales los bancos ven restringidos sus

márgenes financieros, lo cual a su vez no permite reducir la tasa de interés cobrado a los clientes.

Además, si un banco califica como deficiente al crédito de una empresa por haber permitido su refinanciación o reestructuración, el resto de bancos están presionados a alinearse a esa categoría de riesgo crediticio.

### 2.6.1.- Calidad de Cartera. -

En diciembre de 2001, la ratio de morosidad (cartera atrasada/ créditos directos) continuó disminuyendo, por lo que culminó el año en un nivel de 9,0%, el cual fue 0,7 puntos porcentuales menor al obtenido en diciembre del año 2000. Por su parte, la cartera, reestructurada y refinanciada como porcentaje de los créditos directos, que viene presentando desde hace varios años una tendencia creciente, se mantuvo estable entre noviembre y diciembre del 2001 y cerró el año con un nivel de 8%, el cual fue mayor en 1,9 puntos porcentuales al nivel de diciembre de 2000.





## **2.7.- El Crédito y la Tasa de Interés.**

Para que las empresas puedan producir y la economía crecer, se necesita el acceso al crédito a tasas de interés bajas. En lugar de esto, los bancos prefieren cobrar tasas excesivamente elevadas y tener controlados a los deudores tomando en garantía sus principales activos.

Este argumento asume que es el crédito el que impulsa el crecimiento económico. Sin embargo, con la excepción de aquellos periodos en los que ocurren cambios en la estructura de la economía o del sistema financiero, el crédito bancario suele ser más bien seguidor del sector real de la economía. Existen varios ejemplos de estos cambios estructurales que hacen que el crédito mantenga una dinámica diferente a la del crecimiento o caída de la producción.

Un caso evidente es la hiperinflación, que licua el crédito y reduce drásticamente la capacidad del sistema bancario para financiar al sector real de la economía. Otro ejemplo claro, ya vinculado al propio sistema, es el proceso de reformas que se llevaron a cabo durante la primera mitad de la década pasada, que desreguló en gran medida al mercado y permitió la entrada de nuevos participantes al mismo. Así, gracias a este proceso y a la eliminación de la hiperinflación, el crédito bancario creció a tasas mucho más elevadas que las del resto de la economía aumentándose el nivel de “bancarización” (crédito/PBI) de menos del 5% a cerca de 25%.

La “bancarización” de la economía, sin embargo, se detuvo en los últimos años, en nuestro concepto debido a que enfrentó una serie de otros factores estructurales que le impidieron continuar progresando. Dentro de estos factores hay algunos que afectan a la economía en su conjunto, como, por ejemplo, su elevado nivel de informalidad. El costo operativo que supone para los bancos el tratar con clientes informales, sobre los cuales no hay mayor información, es muy elevado, y explica en gran medida el nivel de las tasas de interés en la banca de consumo. Otros factores afectan

más directamente al sistema bancario, por ejemplo:

- a) La falta de desarrollo del mercado de capitales.
- b) La lentitud en los procesos de ejecución de garantías, liquidación o reestructuración.
- c) La existencia de un régimen legal de provisiones en exceso estricto.

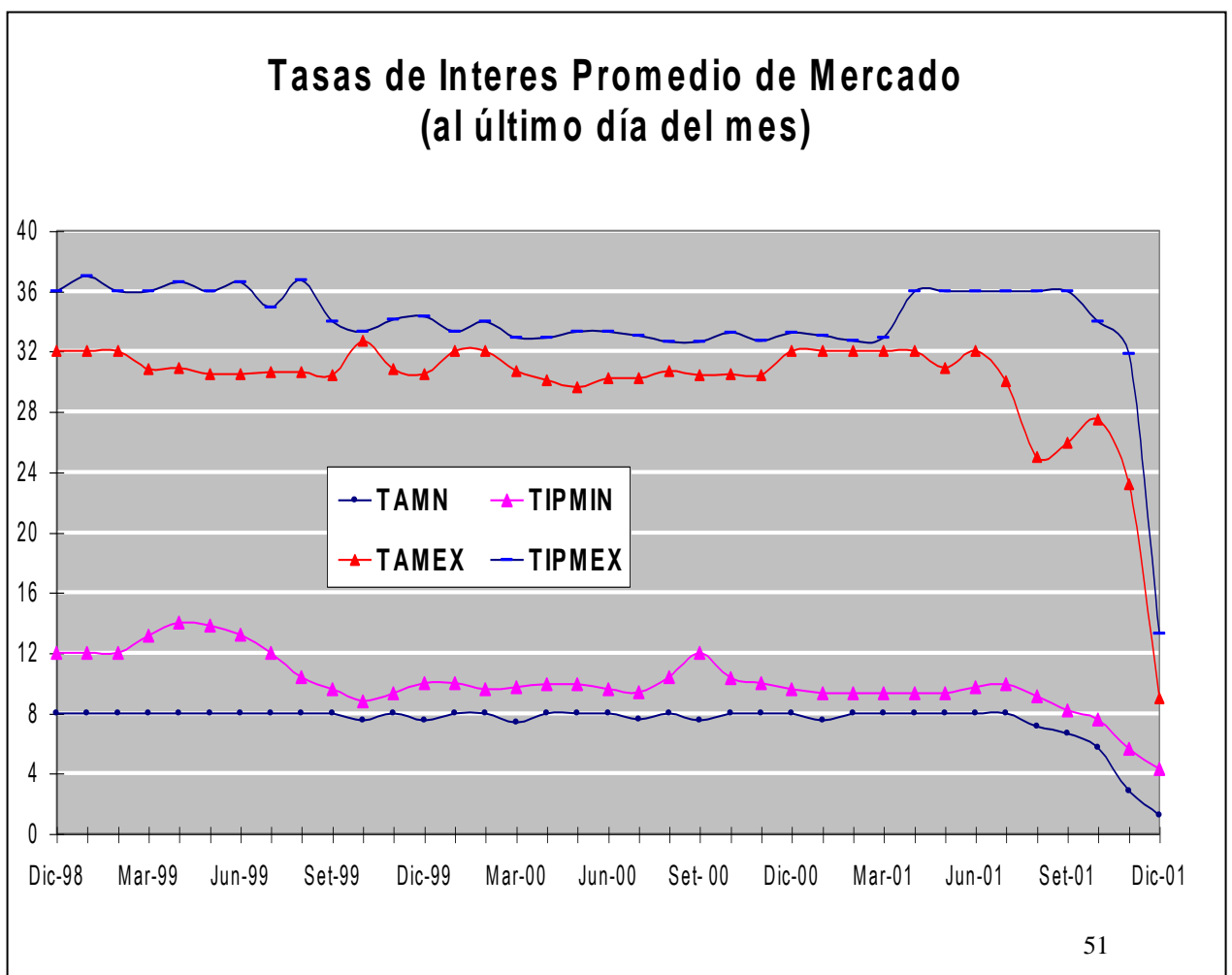
El primer factor se refleja en el elevado nivel de endeudamiento de las empresas, que las hace en muchos casos inviables para otorgarles créditos adicionales. En realidad, lo que muchas empresas requieren es más capital, no más deuda, y la falta de desarrollo del mercado de capitales dificulta obtener dicho capital. Los otros dos factores tienen como efecto un nivel de morosidad y requerimiento de provisiones más elevado que lo que podría ser en un entorno económico similar. Reestructuraciones que toman años en implementarse distraen recursos de los bancos que podrían destinarse a financiar nuevas operaciones. Al mismo tiempo, un régimen de provisiones que todavía no permite reconocer rápidamente la mejora sustancial en una empresa ya reestructurada y saneada, imponiéndole iguales o mayores exigencias, aumenta la carga de los bancos por dicho concepto. La combinación de todos estos factores da como resultado un aumento importante del riesgo crediticio y la necesidad de mantener spreads elevados.

### **2.7.1.- Evolución de las Tasas de Interés. -**

Al cierre de 1999, las tasas de interés reflejaron el comportamiento de la liquidez en cada una de sus monedas. Así, en moneda nacional las tasas de interés promedio disminuyeron, la tasa de interés activa promedio en moneda nacional (TAMN) se redujo de 37.1% a 32.0% y la tasa de interés pasiva promedio (TIPMN) disminuyó de 12.6% a 10.6% a diciembre de 1999. La tasa de interés

activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) disminuyó de 16.8% en diciembre de 1998 a 14.8% en diciembre de 1999 y la tasa pasiva promedio en moneda extranjera (TIPMEX) pasó de 5.4% a 4.9% Las tasas de interés activas y pasivas mantuvieron una tendencia decreciente durante el 2001, siendo las tasas pasivas las que presentaron las mayores caídas en términos porcentuales.

Las reducciones de las tasas activas estarían relacionadas con el hecho de que los bancos han buscado otorgar créditos a clientes de menor riesgo, y en el caso de las tasas pasivas, a la caída de las tasas de interés, a la caída de tasas de interés en los mercados financieros internacionales. De esta manera, la tasa activa promedio de mercado en moneda nacional (TAMN) cerró en año con un nivel de 23,4%, mientras que la moneda extranjera (TAMEX) lo hizo con un nivel de 9,9%. Por el lado de las tasas pasivas la TIPMN registró a fines de diciembre de 2001 un valor de 4,9%, a la vez que la TIPMEX alcanzó un valor de 2,1%.



## **2.8. Las Fusiones y Adquisiciones**

La economía peruana continúa atravesando un serio problema de recesión. El alto nivel de desempleo provoca cada día una mayor caída en la demanda de todo tipo de productos, incidiendo por lo tanto en una continua disminución de la producción. A la mayoría de las pequeñas y medianas empresas se le ha cerrado el acceso al crédito bancario que gozaban en los años anteriores, debido al temor de las instituciones financieras de tomar riesgos en entidades y sectores que afrontan todavía ciertos problemas para salir adelante.

La mayoría de estas empresas se encuentran fuertemente descapitalizadas y sobre-endeudadas con el sistema financiero. Adicionalmente, el proceso de globalización, del cual no se ha escapado el país, hace que empresas nacionales tengan que competir con corporaciones de todo el mundo dentro de su propio mercado local.

Frente a este panorama, son muy pocas las entidades que están logrando mejorar su posición competitiva, consolidando y expandiendo su mercado, incrementando sus utilidades y fortaleciendo su situación económico-financiera. Ante tal situación, surge la interrogante de cómo enfrentar esta situación crítica que puede hacer desaparecer un número importante de empresas en el medio, particularmente las que operan en los sectores de la mediana y pequeña empresa, quienes a su vez son los que representan la mayor demanda de la fuerza laboral.

Los diversos programas de reestructuración patrimonial y otros programas de refinanciamiento de acreencias empresariales puestos en práctica en los últimos años, no han dado los resultados esperados, siendo así que se puede predecir con cierto grado de certidumbre que una gran cantidad de las empresas que se han acogido a estos acabaran liquidándose, ya que poco se puede hacer bajo dichos esquemas en el corto plazo para mejorar

sustancialmente la competitividad y rentabilidad de las empresas.

*Las fusiones y adquisiciones* ofrecen una novedosa alternativa para el fortalecimiento empresarial, utilizándolas como herramientas para enfrentar la crisis. Representan una poderosa arma para la supervivencia corporativa inicialmente y para lograr en un plazo relativamente corto, una mejor gestión de las empresas a través de los beneficios que pueden lograrse mejorando su posición competitiva. Las fusiones y adquisiciones brindan un potencial único de transformar empresas con futuro incierto y contribuir a una renovación corporativa, ayudando a estas a alcanzar posiciones de penetración en sus mercados, que difícilmente podrían lograr a través del desarrollo interno, debido muchas veces a la poca fortaleza financiera que tienen.

Esta herramienta provee de forma casi inmediata la facultad de comenzar a gozar de los beneficios derivados de la combinación de activos resultante y de compartir capacidades específicas o mejorar capacidades y aptitudes existentes para afrontar mejor los retos del entorno económico.

El aceptar la idea primero, y después iniciar el proceso conducente a una operación de fusión o adquisición, es una decisión estratégica en la que se deben romper las barreras organizacionales y psicológicas existentes en nuestra sociedad. Se debe, por lo tanto, asegurar que dicha decisión sea tomada de una manera consciente y consistente con los objetivos perseguidos y con el convencimiento y el compromiso de que las empresas fusionantes tendrán la capacidad y la voluntad de integrarse de manera efectiva. Tomar ventaja del aprendizaje recíproco que se producirá entre estas. Crear ventajas competitivas basadas en aceptar y compartir una nueva y mejorada filosofía de empresa.

Las ventajas que pueden obtenerse mediante procesos de fusiones y

adquisiciones son múltiples, dependiendo de cada caso específico. Sin embargo, se pueden identificar alguna o varias de las siguientes en casi cualquier tipo de estas transacciones:

- Fortalecimiento en la competitividad
- Mejora sustancial en la estructura de costos
- Robustecimiento del potencial estratégico
- Desarrollo de una mejor cultura corporativa
- Saneamiento de la estructura financiera permitiendo acceso a nuevo financiamiento
- Perfeccionamiento de las estructuras organizacionales y operativas
- Diversificación de productos y acceso a nuevos mercados
- Restablecimiento de la imagen corporativa
- Accesibilidad a ciertos beneficios tributarios
- Una mejora sustancial en la capacidad gerencial y de gestión en general

En momentos de ajuste económico como los que vive el país, sería sensato que se promovieran activamente las fusiones entre empresas que enfrentan dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras, que enfrentan retos de mercado cada vez más exigentes y que demandan gestiones corporativas con soluciones profesionales y realistas.

### **2.8.1.- El Caso del Banco Latino. -**

A continuación, detallaremos las circunstancias que motivaron la

crisis del Banco, analizando el entorno existente, cómo venía desarrollándose el negocio bancario, las repercusiones de las crisis externas, el ingreso de nuevas empresas bancarias al sistema, y la intervención de los organismos del Estado para amortiguar el impacto de la crisis.

Detallaremos las causas que originaron que dicha institución atravesara por un periodo de inestabilidad que provocó su intervención por el organismo de control correspondiente. Asimismo, daremos a conocer la forma como el Gobierno realiza un salvataje a la empresa, a través de diversas Instituciones.

Además, desarrollaremos el planeamiento estratégico aplicado por la empresa para mantenerse en el mercado en circunstancias de recesión interna y en una coyuntura internacional de crisis, analizaremos el entorno económico y las medidas de índole organizativa, comentaremos la lucha por su sobrevivencia y por mantenerse en el mercado, y analizaremos la decisión final por adoptarse dentro de las diferentes opciones que podría ser de Fusión, Alianza estratégica, venta y/o absorción por otro banco; por último, explicaremos el destino final del banco, mediante la creación del **“Programa de Consolidación del Sistema Financiero”** destinado a facilitar la reorganización societaria de empresas de operaciones múltiples Decreto Urgencia N°108-2000 de 28 de Noviembre de 2000

### **Crisis del Sistema Financiero**

Una de las principales consecuencias de esta crisis en el Sistema Financiero es el deterioro de la cartera de créditos, reflejado en la morosidad bancaria vista en los créditos vencidos y en cobranza judicial, que genera mayores requerimientos de provisiones y que originó una contracción de las colocaciones bancarias explicada por los menores préstamos concedidos por los bancos, así como la reducción del financiamiento de documentos descontados.

Cuando los efectos del fenómeno del Niño se hicieron sentir y mucha gente empezó a dejar de pagar sus deudas, muchos bancos descuidaron la calidad de sus clientes; producto de ello, la cartera pesada (morosa + refinanciada) con respecto a las colocaciones brutas, pasaron del 8% a fines del 1997 a 15% en junio de 1999. Debemos tomar en cuenta que existe una regla de oro “*No puedes hacer préstamos por más de 10 veces tu capital*”. Pero la morosidad ya estaba en ese angustiante 15%, lo cual complicaba las cosas. (Según la Ley N° 26702 del Sistema financiero, el artículo N° 199, indica que el Límite no puede exceder de 11 veces su Patrimonio Efectivo a partir del 31-12-99). Asimismo, la rentabilidad del sector (utilidad neta / activo) cayó de 1.73 % en 1995 a 0.73 % en 1998 y el año 1999 llegó al 0.60 %

### **Estructura Organizacional del Banco Latino**

La SBS, a través de su Resolución SBS N° 1224-98 del 9 de diciembre de 1998 y de acuerdo a las facultades conferidas por el numeral 2 del artículo 99 de la Ley 26702, modificada por la Ley N° 27008, determinó que el patrimonio real del *Banco Latino* sea reducido en 86% (S/.175'710,000 a valores constantes) para cubrir el defecto de provisión para colocaciones de cobranza dudosa por S/. 152'870,000 y otras provisiones por desvalorización de activos por S/. 22'840,000. A efectos de lograr superar la crisis financiera en que se encontraba el Banco, la Junta Universal de Accionistas del 8 de diciembre de 1998 aprobó incrementar el capital social del Banco con el aporte de la Corporación Financiera de Desarrollo S.A. – COFIDE el que se hizo efectivo mediante la capitalización de las acreencias que el Banco mantenía por S/ 179'456,000 y con un aporte en efectivo por S/.17'945,000 convirtiéndose COFIDE en accionista principal con el 86.53% de participación.



## **Fortalezas y Debilidades. -**

Los créditos en el Sistema Bancario evidenciaron una clara tendencia descendente desde el año 1998, ante este déficit evidentemente los bancos tienen que buscar socios y hacer fusiones – entre otras cosas – porque también necesitan acumular y tener garantía ante las deudas impagas de sus clientes. Fusionarse es un fenómeno natural, sé esta dando en la mayor parte de sistemas financieros del mundo porque el negocio bancario está cambiando mucho y ya no se necesitan oficinas tan grandes. Entonces los bancos se unen también para reducir costos y obtener otras ganancias en eficiencia que los gerentes llaman sinergia. Lo que es bueno destacar ante el temor de la gente por las fusiones es que, si dos bancos no se juntan y tiene costos más altos, los dos pueden quebrar y salir del mercado porque son menos competitivos. O se reduce el personal bancario y se bajan los costos y se sobrevive o, por mantener a todos, no sobrevive y quiebra la empresa.

El refinanciamiento de los grandes créditos por sus deudores podría haberse hecho evidente con las crisis mundiales, así como la fragilidad de las instituciones financieras y la necesidad de captar socios fuertes (además, la primera Ley de bancos en 1992, y las sucesivas le han puesto freno a los “refinanciamientos” continuos), es decir el refinanciamiento del refinanciamiento

La participación del estado resultó fundamental, sus fondos superaron los dos mil 700 millones de dólares, cifra que representó alrededor del 25% de los depósitos totales de la banca, lo cual lo convertía en un depositario clave y de alguna manera ha ayudado a que los bancos puedan salvar los tiempos de crisis, reforzando la solidez y la liquidez del sistema. Añadido a esto, el gobierno lanzó una serie de instrumentos legales bajo la forma de bonos: de *Liquidez, Canje de Bonos por Cartera Pesada, de Reforzamiento Patrimonial (que favorece a las fusiones) y los bonos para Compra de Patrimonio*. De no haber existido los diversos programas de apoyo del Gobierno, el índice de morosidad del sistema hubiera alcanzado niveles peligrosos, lo que habría generado una restricción crediticia aún mayor.

Asimismo, se ampliaron las facultades de intervención y liquidación de bancos por parte de la SBS, y esta última estableció que las empresas con créditos reestructurados no se le redujeran su categoría de riesgo. Igualmente, se estableció el dispositivo mediante el cual los bancos pueden capitalizar acreencias de aquellas empresas que no cotizan sus acciones en la BVL. Por su lado, el BCRP redujo el encaje marginal en moneda extranjera con el objetivo de aliviar los problemas de liquidez ante la reducción de adeudados del exterior.

Respecto al comportamiento del sistema bancario en el año 1999, se registró un aumento de 4.9% en los activos totales de la Banca Múltiple. Las colocaciones brutas del sistema se redujeron en 6.2%. La cartera deteriorada del Sistema Bancario creció en 20.6% aumentando la cartera atrasada 12.5%, mientras que la reestructurada en 36.4%. El ratio de la cartera atrasada a colocaciones brutas se deterioró a lo largo del año, alcanzando en agosto de 1999 el nivel más elevado del año 10.8%. A partir de este mes, el ratio se reduce hasta alcanzar el 8.4% en diciembre de 1999 como resultado del canje de cartera por bonos.

### **Competencia.-**

Durante 1999, en el ámbito bancario, se observó deterioro de los indicadores de la calidad de cartera, mayor concentración de depósitos, así como la aplicación de políticas de crédito más conservadoras. Como resultado de ello, se registró una disminución en la utilidad en más del 50%, una reducción de las colocaciones brutas del 6.2% y un aumento en los requerimientos de provisiones 18.9%.

**Sistema Bancario Comercial**  
**Concentración de Depósitos y Créditos**  
**(Porcentajes)**

<b>Banca Múltiple</b>	Dic 98		Dic 99		Jun 00	
	Depó.	Crédit	Depó.	Crédit.	Depó.	Crédit.
<b>Banca Grande</b>	<b>62.88</b>	<b>52.70</b>	<b>68.86</b>	<b>55.93</b>	<b>69.53</b>	<b>55.78</b>
Crédito	28.92	22.89	30.21	24.90	29.70	23.49
Continental	17.29	13.44	17.59	13.38	18.17	13.50
Wiese	16.67	16.37	21.06	17.65	21.66	18.79
<b>Banca Mediana</b>	<b>21.61</b>	<b>25.40</b>	<b>15.76</b>	<b>19.98</b>	<b>12.41</b>	<b>16.43</b>
Interbank	7.12	7.37	6.80	8.15	6.09	8.07
Santander	3.62	5.31	7.10	9.48	6.32	8.36
<b>Banca Pequeña Total</b>	<b>15.45</b>	<b>21.81</b>	<b>15.35</b>	<b>23.92</b>	<b>18.01</b>	<b>27.57</b>
<b>Banca Pequeña</b>						
<b>Sucursales</b>	<b>2.84</b>	<b>4.78</b>	<b>4.85</b>	<b>5.52</b>	<b>4.53</b>	<b>6.37</b>
Citibank	2.06	3.43	3.26	4.07	2.74	4.21
Estándar Chartered	0.71	0.93	0.90	0.77	0.84	0.67
Boston	0.08	0.43	0.67	0.69	0.91	1.35
BNP-Andes	-	-	-	-	0.04	0.13
<b>Banca Pequeña Externa</b>						
<b>Externa</b>	<b>1.60</b>	<b>3.16</b>	<b>2.01</b>	<b>4.36</b>	<b>2.11</b>	<b>4.58</b>
Financiero	0.97	1.60	1.15	2.13	1.25	2.19
Interamericano	0.62	1.56	0.86	2.23	0.86	2.39
<b>Banca Pequeña Mixta</b>						
<b>Mixta</b>	<b>9.21</b>	<b>10.87</b>	<b>9.24</b>	<b>15.11</b>	<b>10.54</b>	<b>15.72</b>
Sudamericano	1.85	2.54	1.88	3.94	2.30	3.81
NBK	1.24	1.50	1.70	3.08	2.08	3.29
De Comercio	0.88	0.80	1.54	1.49	1.49	1.54
Latino	3.01	3.45	1.86	2.35	1.91	2.30
Nuevo Mundo	2.22	2.59	2.26	4.25	2.77	4.78
<b>Banca Pequeña de Consumo</b>						
<b>de Consumo</b>	<b>2.19</b>	<b>2.22</b>	<b>1.10</b>	<b>1.27</b>	<b>0.82</b>	<b>0.90</b>
De Trabajo	0.69	0.73	0.49	0.69	0.62	0.78
Serbanco	0.26	0.29	0.14	0.12	0.20	0.12

## **Resultados Financieros. -**

Durante el ejercicio de 1999, los resultados acumulados del banco registraron una pérdida acumulada de S/. 6.4 millones, debiendo destacarse la reducción experimentada respecto a la sostenida pérdida que se había acumulado durante el primer semestre del año mencionado anteriormente y que alcanzó S/. 10.9 millones. Se preveía que, en el futuro, el Banco se encontraría en condiciones de mantener la misma tendencia, ahora positiva en los resultados del Banco.

Varios factores contribuyeron a este resultado, entre los que se puede mencionar como principales:

1.- En el segundo semestre se logró reducir el costo financiero de los recursos, derivado del menor volumen de depósitos institucionales de entidades estatales que fueron transferidos al Banco de la Nación, tal como se señaló anteriormente.

2.- Se logró una importante reducción de costos con el cierre de algunas agencias y una importante reducción de trabajadores

Lo anterior permitió que los gastos operativos de personal y generales alcanzasen S/. 144.3 millones, lo que representó una disminución con respecto a los mismos gastos efectuados en 1998, de 25.5% en términos constantes.

## **Evolución y Causas del Deterioro Patrimonial**

### **Causas Exógenas**

En el año 1998 el nivel de aprovisionamiento de la cartera atrasada descendió a lo largo del año, llegando a 75.4% al 15 de diciembre; sin embargo, se estimaba un incremento de las provisiones como consecuencia de la adecuación gradual que deben realizar los bancos hasta el año 2000, a fin de cumplir con los requerimientos y

plazos establecidos por la SBS bajo el nuevo esquema de provisiones específicas, de acuerdo a la modalidad de créditos y tipo de garantías que los respaldan.

La Resolución SBS N° 572-97 del 20 de agosto de 1997, estableció que, a partir del año 1997 deben hacerse provisiones específicas para las colocaciones calificadas individualmente como no normales y provisiones genéricas para las colocaciones normales. Estableció además cambios en los criterios para determinar cada categoría de la clasificación según grados de riesgo, cambios en los rangos de valor de las garantías y tasas diferenciadas de provisión para los montos cubiertos por garantías preferidas y para los saldos no cubiertos por ese tipo de garantías. Dichas tasas tienen un primer tramo a alcanzar el 31 de marzo de 1998 y de allí en adelante suben progresivamente hasta llegar a su máximo el 30 de junio del 2000.

La cartera deteriorada del sistema bancario aumentó en 68.8% durante 1998. Esto se reflejó en un incremento en el indicador de cartera deteriorada sobre colocaciones brutas de 5 % en 1997 a 6.9 % en 1998. El indicador de cobertura (provisiones sobre cartera deteriorada) aumentó de 57.4% en 1997 a 60.8% en 1998 esto respondió al deterioro de cartera y a las mayores exigencias de provisiones por parte de la SBS.

Al cierre de 1999, el sector privado continuó registrando un comportamiento negativo. El crédito en moneda nacional se contrajo 2.9% mientras que en moneda extranjera se redujo en 0.9% a pesar de que el stock en moneda extranjera registró un incremento de 1.6% en diciembre de 1999. De esta forma, el stock del crédito total, expresado en dólares, cayó 3.4% en 1999.

### **Causas Endógenas**

Durante 1998 el Banco generó ingresos financieros por colocaciones e inversiones de S/. 362.1 millones, lo que representó un aumento real

de 5.5 % comparados con los ingresos del ejercicio anterior. Por su lado, los gastos financieros aumentaron durante el mismo periodo un 12.5 % en términos reales. Los otros ingresos por comisiones por contingentes y servicios, que alcanzaron los S/. 61.9 millones, disminuyeron respecto al año anterior en 3.4% como resultado del menor volumen de negocios con cartas fianzas y crédito documentario, entre otros.

Los resultados financieros obtenidos, reflejan tanto el difícil entorno económico dentro del cual se desarrollaron las operaciones del Banco, como la disminución en la captación de depósitos del público, así como la política de saneamiento y sinceramiento del portafolio de la institución.

Cabe señalar que, las colocaciones del banco se encontraban dispersas en sectores de la actividad productiva del país que venían experimentando los efectos negativos del fenómeno del Niño y la crisis internacional de 1998; así también, las zona sur y norte del país que registraban créditos a los agricultores, no cumplían con sus pagos.

Asimismo, el sector construcción que a nivel nacional se había contraído 12.3 % por la menor ejecución de obras de construcción de caminos y carreteras y de trabajos de reconstrucción de los efectos del fenómeno “El Niño”, venía sufriendo una competencia desleal porque los grandes trabajos los venían realizando el ejército; es decir, el gobierno estaba realizando competencia a las grandes constructoras. Cabe indicar que *las colocaciones al sector Inmobiliario fueron financiadas en exceso de manera optimista, pues en algunos casos se realizaron hasta por el 100 % del proyecto, contraviniendo los niveles de prudencia.* En tal sentido, los clientes, al no poder vender las propiedades en el plazo establecido, los gastos financieros generados por el financiamiento hacían que el monto solicitado para la venta se elevara, lo que dificultaba aún más su venta, trayendo como consecuencia para el Banco el tener que adjudicarse la propiedad y dedicarse a la venta inmobiliaria que no es

la naturaleza de su función

Las colocaciones al sector pesquero por montos importantes - los mismos que en su mayoría entraron a INDECOPI- debilitaron la estructura patrimonial del banco, pues además de no recuperar los créditos otorgados en los plazos fijados originalmente, en el proceso de reestructuración los plazos se alargaban en exceso o si se liquidaban, las garantías no eran transables en el sistema financiero por la crisis existente, por lo que solamente quedaba rematarlas y realizar las provisiones.

Los años 1998 y 1999 constituyeron para el Banco años de grandes retos, dentro de un difícil entorno internacional caracterizado por la inestabilidad de sus sistemas financieros y, a nivel nacional, por las serias dificultades derivadas del deterioro en la cartera de los bancos, la disminución generalizada en la rentabilidad bancaria y de las severas restricciones en la liquidez interna imperantes.

### **Clasificación de cartera**

Al 31 de diciembre de 1999 la cartera de créditos clasificada por riesgo está conformada como sigue

	1999	%	1998	%	1997	%
	-----					
-						
Normales	481'675	39	927'489	49	1,416'949	67
Con Problemas Potenciales	211'732	17	283'740	15	371'534	18
Deficientes	412'004	33	374'540	20	226'582	10
Dudosos	111'991	9	250'253	13	75'239	4
Pérdida	26'943	2	62'587	3	31'788	1
	<b>1,244'345</b>		<b>1,898'609</b>		<b>2,122'092</b>	

Como se puede observar en el presente cuadro, el total de

colocaciones a través de los años viene reduciéndose principalmente por las transferencias de cartera de acuerdo a los Decretos Supremos y de Urgencia en apoyo al Sistema Financiero. Asimismo, podemos apreciar el incremento del deterioro de la cartera de créditos (Deficiente, Dudoso, Perdida) a través de los años 1997: 15%; 1998: 36%; y 1999: 44% .

El presente deterioro trae como consecuencia un incremento sustancial de provisiones, que detrae las utilidades del banco para no entrar nuevamente en déficits como en el año 1988, cuando Cofide tuvo que entrar como accionista del Banco.

Los mayores requerimientos de provisiones para colocaciones exigidos por la legislación vigente sobre calificación de créditos, así como las mayores exigencias derivadas del proceso de sinceramiento en la cartera del Banco, originaron que durante 1998 se constituyeran nuevas provisiones para colocaciones e inversiones con cargo a resultados de S/. 90.4 millones, superiores en 33.8 % en términos reales a las efectuadas el ejercicio anterior.

## **Evolución de las Operaciones del Banco**

### **Plan de Reactivación del Banco**

Durante 1999 y 1998 se tomaron diversas medidas a efectos de superar la crisis económica financiera del Banco, dentro de las que destacan: 1) Aportes de capital efectuados por COFIDE por S/. 197'401 millones 2) Transferencias de cartera, 3) Cambio de la plana Gerencial. Asimismo, el Banco está operando bajo un plan supervisado por la SBS. La continuidad de la existencia del banco se fundamentaba en los resultados logrados como consecuencia de las medidas mencionadas y al éxito que se obtenga en la implementación del plan de reactivación diseñado por la Gerencia.

La Corporación Financiera de Desarrollo, (COFIDE) como accionista mayoritario del Banco, velaría el cabal cumplimiento de los objetivos trazados en el Plan de Reactivación Económica y Financiera suscrito



con la SBS. Del mismo modo, brindaría el apoyo necesario al Banco Latino a fin de mantener adecuados niveles de solvencia, liquidez y rentabilidad en cumplimiento de lo dispuesto en el marco legal vigente.

**El Plan de Reactivación antes mencionado, comprendió:**

- a) Utilización de las regulaciones establecidas en el Decreto Supremo 114- 98-EF para transferencia de cartera de créditos por Bonos, para obtener liquidez y así reducir el apoyo temporal de préstamos interbancarios.
- b) Obtención de líneas de crédito para ser canalizadas a los clientes.
- c) Ejecución de un Programa de captación de depósitos masivos.
- d) Ejecución de un programa de capitalización de utilidades, a fin de alcanzar un progresivo fortalecimiento patrimonial
- e) Ejecución de un programa para reducir gastos operativos, administrativos aplicando un programa de austeridad.
- f) Selección de la cartera de clientes del Banco, distinguiendo aquellos que dan rentabilidad al Banco.
  
- g) **Establecimiento de normas de control de riesgo crediticio.**
  
- h) Establecimiento de mecanismos de información para el control de gestión
- i) Establecimiento de políticas de cobranza y recuperación de la cartera atrasada.
  
- j) Aumento de la productividad, agilizando la organización y los procesos especialmente en las áreas operativas y racionalizando la red de oficinas y el número de personal

## **Evolución de los Activos y Calidad de Cartera del Banco Latino**

Los activos del Banco al cierre del ejercicio en 1999 totalizaron S/: 1,577.8 millones, lo que representa, comparados con los activos de 1998, una disminución en términos reales de 28.9%. Esta evolución está estrechamente relacionada con el desenvolvimiento de la cartera de colocaciones brutas del Banco durante el periodo, la misma que a fines del año alcanzó S/: 1,075.4 millones, disminuyendo en términos reales respecto al año anterior en 38.7% como resultado, principalmente, de tres operaciones de transferencia y venta de cartera:

- a) A comienzos del año. El 19 de enero se completó la transferencia temporal de cartera a COFIDE a cambio de Bonos del Tesoro que se había iniciado en diciembre de 1998 según el programa de reforzamiento de liquidez del sistema bancario establecido por el Decreto Supremo N° 114-98-EF, procediéndose así a la transferencia de US\$ 17.5 millones adicionales en ese mes.
- b) El 16 de julio de 1999 y al amparo del Decreto de urgencia N° 041-99, el Banco procedió a la venta de parte de su cartera al Banco de la Nación por un monto de US\$ 176 millones.
- c) Finalmente, de acuerdo al Decreto Supremo 099-99-EF, el 30 de diciembre de 1999, se procedió a la transferencia temporal de cartera a COFIDE por un monto de US\$ 30.5 millones, canjeándolos por Bonos del Tesoro.

Por su lado, el proceso de sinceramiento de la cartera que adoptó la nueva administración del Banco desde diciembre de 1998, conjuntamente con la venta de cartera al Banco de la Nación y la transferencia temporal a COFIDE mencionada anteriormente, permitieron temporalmente una sustancial mejora en la calidad de su cartera.

Lo antes anotado se evidenció en la reducción de la cartera vencida y judicial, la misma que alcanzó al 30 de diciembre S/. 113.5 millones,

contrastando con los S/. 281.6 millones registrados a fines del año anterior, así como a los S/. 662,9 millones que había alcanzado dicha cartera a mediados del año 1999. De esta manera, la cartera vencida y judicial representó, al cierre del ejercicio, 10.6 % del total de las colocaciones directas.

De igual forma, como resultado de las operaciones de venta y transferencia temporal de cartera antes señalada, durante al cierre del ejercicio se posibilitó un notable fortalecimiento en la solvencia del Banco, la misma que se observa principalmente, en los indicadores siguientes:

- La cobertura con provisiones de la cartera atrasada aumentó a 153.0% contrastando con el débil 35.7% logrado en junio pasado, posicionando al Banco, además, en un ratio superior al del promedio del sistema bancario.
- El compromiso patrimonial de la cartera atrasada no provisionada disminuyó en diciembre a -26,8%, desde un delicado 198.9% que se había alcanzado al cierre del primer semestre del año. Esta situación evidencia la reducción sustantiva en el nivel de exposición del capital de la empresa.
- Finalmente, el nivel de apalancamiento patrimonial de los activos y contingentes ponderados por riesgo, mejoró sustancialmente al reducirse de 11.3% veces en junio 1999 a 6.61 veces al cierre del año. Lo anterior, como resultado principalmente del aumento registrado durante el año en el patrimonio efectivo del banco, al haberse absorbido íntegramente el déficit de provisiones que se había arrastrado hasta fines del primer semestre del año. Dicho patrimonio alcanzó al cierre del ejercicio S/: 241.9 millones.

***Todas las operaciones de ayuda del Gobierno destinadas a mejorar la posición de los Bancos del sistema financiero, en el caso del Banco Latino sirvieron solamente de manera temporal pues su***

*cartera venia deteriorándose continuamente y el Banco como negocio no generaba los ingresos suficientes para cubrir sus necesidades de provisiones por malas colocaciones*

### **Venta de Cartera**

Durante 1998 y 1999, el Banco efectuó en total tres transferencias de cartera con problemas de cobranza, lo que ha permitido liberar provisiones para reasignarlas a otras colocaciones con problemas de cobrabilidad y provisiones para otros activos, tal como se indica a continuación;

Fecha	Dispositivo Legal	Cartera Transferida		Provisión Liberada	
		US\$	S/.	US\$	S/.
Transferencias de carácter temporal					
21.12.98	D.S. N° 114-98-EF	50'967	---	---	---
19.01.99	D.S. N° 114-98-EF	17'500	---	---	---
30.12.99	D.S. N° 099-99-EF	26'523	13'841	---	26'412
Transferencia de carácter permanente					
31.08.99	D.U. N° 041-99	148'860	88'509		173'425
		-----	-----	-----	-----
		243'850	102'350		199'837
		=====	=====	=====	=====

- De acuerdo a lo descrito líneas arriba, en aplicación de ciertos dispositivos legales, el Banco ha efectuado transferencias de cartera durante 1998 y 1999 por US\$ 50'967, millones y US\$ 192'883 millones y S/. 102'350 millones, respectivamente. Las transferencias efectuadas en 1999 le han permitido al Banco liberar provisiones para colocaciones de cobranza dudosa por aproximadamente S/: 199'837 millones y reasignarlas para cubrir otras colocaciones de cobranza dudosa y otras provisiones. En el caso de la transferencia temporal efectuada en 1999 al amparo del D.S. N° 099-99-EF, se ha liberado la

provisión para colocaciones de cobranza dudosa que se mantenía de S/. 26'412 millones lo que conllevaría a la posibilidad de constituir nuevas provisiones al momento que se re-compre la cartera.

### **Dinámica de los Bonos de Transferencia de Cartera**

#### **Decreto Supremo N° 114-98-EF (Bonos de Liquidez)**

El Banco, con fecha 21 de Diciembre de 1998, y acogiéndose al mecanismo establecido para mejorar los niveles de liquidez en el sistema bancario mediante el Decreto Supremo N° 114-98-EF de emisión de Bonos del Tesoro, celebró con la Corporación Financiera de Desarrollo COFIDE un contrato de Transferencia Temporal de Derechos a Cambio de Bonos y de Fideicomiso en Cobranza, por el cual el Banco transfirió los derechos sobre el capital de un portafolio por US\$ 50'967, a cambio de la entrega de bonos del Tesoro Público por un valor equivalente. En adición, en el mes de enero de 1999, se transfirió cartera por US\$ 17'500, bajo las mismas condiciones descritas anteriormente, lo que totaliza US\$ 68'467.

Los Bonos tienen las siguientes características:

- 1) Valor Nominal US\$ 1,000 Dólares
- 2) Interés TIPMEX pagadero trimestralmente
- 3) Libremente negociable
- 4) Se amortizarán en un 20% anual a partir de 1999
- 5) Vencimiento al 31 de diciembre de 2003

El portafolio ha sido entregado al Banco en fideicomiso en cobranza.

Se transfiere cartera clasificada: Normal, Problemas Potenciales, Deficiente

El Banco tiene la obligación de recomprar el portafolio transferido al vencimiento de los Bonos del Tesoro, es decir, hasta el año 2003, a razón del 20 % anual desde el año 1999. Puede anticipar la recompra; en cualquier caso, deberá efectuarse con recursos líquidos o con entrega de los Bonos del Tesoro.

### **Decreto Supremo N° 099-99-EF (Bonos Canje de Cartera Morosa)**

El 30 de diciembre de 1999, el Banco celebró un contrato de “Transferencia temporal de derechos a cambio de bonos y fideicomiso de cobranza y garantía” con COFIDE en aplicación del Decreto Supremo N° 099-99-EF. El portafolio de créditos transferidos asciende a US\$ 26´523 mil, y S/. 13´841 mil. Esta transferencia comprende la cesión a COFIDE de los privilegios, las garantías, así como los accesorios de los financiamientos transferidos. Como contraprestación a la transferencia temporal de portafolio, el Banco recibe 30,000 bonos por un valor nominal total de US\$ 30 millones.

El banco se obliga a readquirir anualmente y a partir del ejercicio 2001 no menos del 25% del portafolio transferido, mediante la entrega de dinero o bonos D.S. N° 099-99-EF, lo que podría demandar constituir provisiones por la cartera re-comprada. Se transfiere cartera clasificada: Problemas Potenciales, Deficiente, Dudoso.

Al 31 de diciembre de 1999, de acuerdo con el Reglamento Operativo para la aplicación del citado Decreto Supremo, el Banco ha reasignado la provisión para cobranza dudosa que fue liberada por esta transferencia a constituir nuevas provisiones para colocaciones de cobranza dudosa por S/. 16´703, mil y el saldo de S/. 9´709, mil se encuentra pendiente de aplicación en el rubro de Otros Pasivos, en la cuenta de Provisión para contingencias.

## **Decreto de Urgencia N° 041-99 (Bonos traspaso de activos al Banco de la Nación)**

En aplicación del Decreto de Urgencia N° 041-99, complementado con el Decreto de Urgencia N° 043-99, el 31 de agosto de 1999 el Banco de la Nación suscribió con el Ministerio de Economía y Finanzas, representado por el Banco de la Nación, un contrato de transferencia de cartera de créditos por US\$ 148'860, Mil y S/. 86'774, mil. En contrapartida, el Banco transfiere depósitos de empresas del sector público por US\$ 124'599 y S/. 171'149, Mil. (Es decir el banco se queda con el efectivo de los depósitos de las empresas públicas y estas reciben a cambio bonos del gobierno). Por dicho efecto, los depósitos totales a fines de diciembre totalizaron S/. 820'5 millones, que representó una disminución en términos constantes de 36.8% respecto a diciembre del 98.

## **Evaluando las Alternativas de Subsistencia**

El Banco en el año 1999 tomó algunas decisiones que podrían ser consideradas drásticas para alcanzar su estabilidad y recuperar la confianza del público y clientes. Para ello, se sinceró plenamente la cartera de créditos, mejorando las calificaciones de las clasificadoras de riesgo y reorganizó la institución, lo que llevó a una severa reducción de personal, pues se aplicó un estricto programa de austeridad en los gastos. Paralelamente, se realizó una publicidad distinta para tener presencia en el mercado y mejorar la imagen que se encontraba deteriorada.

Cabe destacar que este proceso de reordenamiento fue posible gracias a las medidas tomadas por las autoridades gubernamentales para reforzar el sistema financiero nacional y el papel que han cumplido, en nuestro caso, instituciones como Cofide, la SBS y el banco de la Nación.

La institución trató de salir adelante aún sabiendo que algunas veces

las cifras internas y el entorno económico externo seguían creando dudas acerca de su continuidad, pues los resultados del año 1998 determinaron una disminución en la captación de los depósitos del público, y en el año 1999 los resultados acumulados del banco registraron oficialmente una pérdida acumulada de S/. 6.4 millones

Cabe indicar que para los meses de junio del 2000 se trabajó conjuntamente con la SBS, COFIDE, y el Ministerio de Economía. De esta manera, se buscaba que el Banco no se liquide y más bien pueda reflotarse. En los meses siguientes se realizó un estudio interno a cargo de la nueva Gerencia General para determinar el monto que requería el banco para solucionar sus problemas deficitarios de cartera y otros activos, determinándose que necesitaban más de 100 millones de dólares, los mismos que saldrían de la emisión de un nuevo programa de Bonos del Gobierno; sin embargo, la situación política del momento retrasaba la decisión final a cargo del Presidente Fujimori, pues el proyecto de ley estaba solamente para la firma del presidente después de haberse completado los estudios correspondientes.

En dicho periodo de tiempo, los demás Bancos venían aumentando su patrimonio para cubrir el aumento de las provisiones, pero la ventaja de la mayoría de ellos era que recibían dinero de su casa matriz, pues los accionistas eran Bancos del exterior.

### **Opción Final**

Finalmente, es por todos conocido que el Presidente Fujimori se fue del país, dejando sin firmar dicho Decreto, y cuando salió su Gobierno y entró el nuevo Gobierno Provisional del Presidente Paniagua, el nuevo Ministro de Economía Dr. Silva Ruete, luego de analizar la problemática en su conjunto del Sistema financiero, consideró por conveniente emitir el siguiente Decreto:

### **Decreto de Urgencia N° 108-2000 “Programa de Consolidación**



**del Sistema Financiero “, destinado a facilitar la reorganización societaria de empresas de operaciones múltiples.**

**Artículo 1°.-** Créase el “Programa de Consolidación del Sistema Financiero”, en adelante el Programa, destinado a facilitar la reorganización societaria de las empresas de operaciones múltiples del sistema financiero nacional, programa en el cual el Estado contribuirá con el aporte de Bonos del Tesoro Público y la concesión de una línea de crédito a favor del Fondo de Seguro de Depósitos, siempre y cuando no impliquen un beneficio para los accionistas de las mencionadas empresas participantes.

**Artículo 2°.-** Autorízase al Ministerio de Economía y Finanzas a emitir Bonos del Tesoro Público hasta por el monto de US\$ 200 Millones de Dólares, para la aplicación del Programa, cuyas condiciones serán establecidas mediante Decreto Supremo.

**Artículo 3°.-** El Ministerio de Economía y Finanzas aprobará mediante Resolución Ministerial el Reglamento Operativo del Programa y las demás medidas que se requieran para la adecuada implementación de esta norma legal.

**Artículo 4°.-** Autorízase al Ministerio de Economía y Finanzas a otorgar al Fondo Seguro de Depósitos una línea de crédito de hasta por el monto de US\$ 200 Millones de Dólares, según lo dispuesto en el Artículo 147° de 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 modificatorias, cuyas condiciones serán aprobadas mediante Decreto Supremo.

**Artículo N° 5 .-** .....

Lima, 27 de noviembre del 2000

**Resolución Ministerial N° 174-2000-EF.- Aprueban Reglamento Operativo del Programa de Consolidación del Sistema Financiero.**

**Artículo N° 4.-**

a) La IFI adquiriente debe haber sido clasificada con riesgo A por empresas clasificadoras de riesgo, durante los seis (6) meses anteriores a la fecha de presentación de la solicitud.

Excepcionalmente, podrán ser adquirientes aquellas IFIS clasificadas en categoría B por las citadas empresas clasificadoras, previa autorización de la Superintendencia.

**Artículo N° 6.-**

a) El mecanismo de valorización de la IFI a transferir acordado por las partes. Complementariamente, una sociedad de auditoría externa de reconocido prestigio internacional realizará una revisión de la valorización de la IFI a transferir, salvo que el mecanismo elegido por las partes consista en una valorización por una sociedad de auditoría externa conforme a lo indicado previamente. La selección de la sociedad de auditoría se realizará en común acuerdo por las partes y los honorarios serán asumidos por la IFIS participantes en montos iguales.

**Artículo N° 8.-** El monto resultante de la valorización a la que hace referencia el artículo precedente, determinará el valor de venta o de intercambio de las acciones de la IFI a transferir, según corresponda. Si el valor de venta o de intercambio resulta positivo, la IFI adquiriente deberá pagar dicho valor en los términos establecidos en el acuerdo marco. *En caso resultase negativo, la IFI adquiriente recibirá recursos provenientes del Fondo, según lo señalado en el Artículo 10°, hasta por un monto total equivalente a 1.5 veces el patrimonio contable de la IFI, a transferir. Este límite podrá extenderse excepcionalmente a 2 veces dicho patrimonio, previa autorización del Ministerio contando con la opinión favorable de la Superintendencia.* El mencionado resultado negativo podrá exceder en 10% el valor determinado por la sociedad de auditoría externa siempre que cuente con autorización del Ministerio previa opinión

favorable de la Superintendencia.

**Resolución Ministerial N° 179-2000-EF/10 Modifican el Reglamento Operativo del Programa de Consolidación del Sistema Financiero del 12 de diciembre del 2000**

**Artículo N° 8.-** El monto resultante de la valorización a la que hace referencia el artículo precedente determinará el valor de venta o de intercambio de las acciones de la IFI a transferir, según corresponda. Si el valor de venta o de intercambio resulta positivo, la IFI adquirente deberá pagar dicho valor en los términos establecidos en el acuerdo marco en caso resultase negativo, la IFI adquirente recibirá recursos provenientes del Fondo, según lo señalado en el Artículo N° 10, hasta por un monto total equivalente a 1.5 veces el patrimonio contable de la IFI a transferir. *Este límite podrá extenderse excepcionalmente hasta 3 veces dicho patrimonio previa autorización del Ministerio, contando con la opinión favorable de la Superintendencia.* El mencionado resultado negativo podrá exceder en 10% el valor determinado por la sociedad de auditoría externa siempre que cuente con autorización del Ministerio previa opinión favorable de la Superintendencia.

**Comentarios Finales.**

Podríamos extendernos en el análisis para determinar si existían otras alternativas diferentes al de la Fusión con Interbank; sin embargo en términos generales el contexto en que se desarrolló el mismo, determina que fue la solución menos dolorosa para el sistema financiero, para el personal del banco y para los clientes, pues en el primer caso se evitó un posible riesgo sistémico pues el banco mantenía partes importantes de los depósitos del sistema a pesar de que dichos depósitos se fueron retirando progresivamente por la imagen negativa existente; en el segundo caso, los empleados

recibieron su liquidación completa y en algunos casos se pudieron recolocar en el Interbank, aunque solamente un 10% y en su mayoría operativo, los mismos que fueron saliendo antes de los tres meses, en el tercer caso los clientes mantuvieron sus depósitos completamente.

Cabe indicar que, en las fechas entre setiembre y diciembre del 2000, las tasas de interés se encontraban altas, y los créditos refinanciados y vencidos pagaban una mayor tasa por el riesgo implícito, lo que hacía más difícil que los clientes con problemas cumplieran con sus compromisos crediticios.

El banco no podía salir al mercado de capitales a tratar de levantar fondos para el normal desenvolvimiento de sus operaciones porque existía una imagen no muy buena, la misma que se vio deteriorada aún más a través de unas desafortunadas declaraciones del Presidente Fujimori.

### **El factor Humano en la Fusiones**

Ya sea que se trate que un banco grande se fusiona con uno chico o viceversa, existen cuestiones como la del choque de culturas que a menudo se presentan como amenazas reales del éxito o son percibidas como tales, pues a menudo que avanzan las negociaciones, esta no considera o se hace demasiado poco por valorar a las personas dentro de la “*nueva organización*”.

En el caso de las fusiones bancarias, existen vacíos críticos surgidos antes, durante y después de las fusiones y adquisiciones, pues los ejecutivos a cargo del mismo no toman en consideración elementos claves sobre las cuestiones humanas donde se encuentra la cultura de la organización absorbida, tampoco han sabido colocar a las personas adecuadas en los puestos adecuados durante la fusión, no han comunicado con éxito la visión y los objetivos con posterioridad a la

unión.

Guste o no, toda fusión o adquisición va a generar cierto grado de caos y malestar cultural. Va a haber ganadores y perdedores, empleados felices e infelices, algunas personas - *también algunas de las buenas* – se marcharán, otras se quedarán, pero sin motivación. Para aumentar la confusión, en el sistema peruano las fusiones no se realizaron entre iguales, siempre existe un banco dominante, lo que a menudo deja una sensación de ser ciudadano de segunda clase, incluso cuando las mejores prácticas, valores y aspectos culturales de ambas organizaciones ya se encuentran entrelazados.

No existe un único método válido para enfrentarse al lado humano de las fusiones. Cada organización es diferente y el mundo no es perfecto, incluso con la mejor planificación van a existir problemas que pueden ser largos antes de que desaparezcan.

### ***CAPÍTULO III: EL CRÉDITO Y EL RIESGO***

El otorgamiento de facilidades crediticias a los clientes de los bancos se da dentro del contexto de los fondos conseguidos, es decir el fondeo, el mismo que puede ser barato o caro dependiendo del organismo.

Definimos al crédito como los recursos destinados a financiar el plazo de tiempo que el cliente obtiene para elaborar sus recursos y venderlos dentro del aparato productivo. Asimismo, debemos considerar que los créditos, al mantener periodos de inmovilización por incumplimiento de pago, están generando un costo para el banco, además de presionar un alza hacia las tasas de interés.

Por tal motivo, es necesario analizar la inversión realizada en clientes desde una perspectiva de riesgo crediticio, es decir el riesgo de impago, o simplemente de atraso.

El nivel de riesgo asumido hacia el cliente no siempre será el mismo ni tendrá las mismas características, puesto que depende de:

- La especificidad de los productos que suministran
- El plazo de tiempo entre venta y suministro
- La ubicación física del vendedor y comprador
- La periodicidad de compra por parte de sus clientes
- El cumplimiento de pago del cliente

Una empresa fabricante de bienes de equipo, con especificaciones particulares para cada unidad y periodos de suministro elevados, asume un nivel de riesgo mucho mas elevado que una empresa que suministra bienes de consumo contra stock en almacenes de distribución.

La capacidad de intercambiar los productos entre unos clientes y otros y la posibilidad de recuperación de los productos suministrados, para su posterior utilización como suministro para otros clientes, ante incidencias en la relación, supone aspectos que permiten minimizar el riesgo, pero nunca lo eliminan.

Cuando se analiza la relación con el cliente desde el punto de vista global, es necesario evolucionar desde el concepto de crédito a clientes al de riesgo de clientes que, aunque puedan parecer similares, tienen características diferenciales.

### **3.1.- Limite a Financiar**

Una vez aceptado el concepto de riesgo por los bancos, posteriormente se debe intentar controlarlo y minimizarlo dentro de lo posible, para lo cual se establece el LÍMITE DE RIESGO.

Existen factores que se interrelacionan en la fijación del Límite de Riesgo, y que consiste en:

#### **3.1.1.-Crédito Necesario**

Corresponde al nivel de fondos que se debe invertir en un cliente para el correcto desarrollo de su actividad comercial.

En consecuencia, sobre el volumen de compras que realiza se aplica el plazo de crédito y se obtiene el nivel de crédito que puede comprometerse con un cliente determinado.

Si esta cantidad se matiza con aspectos como la estacionalidad de las ventas, la importancia comercial del cliente y la evolución de precios, se llega a obtener el nivel de crédito a asignar a cada cliente para desarrollar la acción comercial.

El crédito necesario así calculado tiene un fuerte sesgo comercial y, prácticamente, no incorpora ningún tipo de consideraciones ajena a las propias consideraciones comerciales, por lo tanto, es el punto de partida para

establecer un límite a las necesidades de inversión en el cliente.

La determinación del crédito necesario contempla parámetros distintos según se trate de un cliente nuevo o un cliente antiguo.

### **3.1.2.- Cliente nuevo**

El principal problema en el caso de un cliente nuevo es la falta de datos históricos sobre los que realizar un cálculo, entonces debemos trabajar sobre los siguientes datos:

Volumen de ventas realizado por el cliente en su gestión comercial.

Líneas de créditos existentes; sin embargo, no solamente el crédito comercial concedido, sino el crédito real financiero y para calcularlo es necesario definir correctamente las condiciones pactadas, separando las condiciones comerciales y las financieras.

- Las *condiciones comerciales* son aquellas que naturalmente se negocian en una operación comercial como son:
  - i. Precio de los productos
  - ii. Plazo de crédito
  - iii. Cantidad de los pedidos
- Pero igual de importantes, o más aún, son las *condiciones Financieras*:
  - i. Conocimiento de los días fijos de pago de los clientes
  - ii. Determinación del medio y canal de cobro.

### **3.1.3.- Cliente antiguo**

En el caso de un cliente con el que existe una relación anterior es seguro que existirán datos sobre su historial comercial, de donde se podrá obtener

- Volumen de ventas durante los últimos ejercicios
- Periodo medio de cobro del cliente
- Evolución de la tendencia de ventas

Por lo tanto, para determinar el crédito necesario bastará con



incluir un índice de actualización y obtener el cálculo:

Tasa anual de ventas x Periodo medio de cobro / 365 x índice de actualización.

El objeto del índice de actualización es compensar posibles incidencias que puedan darse en la relación, incorporando aspectos tales como:

- Estacionalidad de la relación
- Incrementos posibles en los volúmenes de compra
- Elevaciones en el precio de los productos
- Incidencia de campañas de Marketing

De forma que un cálculo estático no dañe una relación comercial, planteando, a priori, restricciones en el crédito asignado al cliente.

### **3.2.- Crédito concedido**

A pesar de la asignación de crédito realizada mediante la definición del crédito necesario, ya se señaló la marcada inclinación comercial que tiene dicho concepto.

Es necesario incorporar la visión financiera de la empresa y contemplar los costes de financiación inherentes al crédito concedido a los clientes.

El crédito concedido es el mayor volumen de fondos que el banco está dispuesto a mantener como riesgo vivo con un cliente, entendiendo por riesgo vivo el periodo de tiempo existente entre el otorgamiento del crédito y la disponibilidad efectiva del dinero obtenido como cobro del mismo.

Al crédito concedido, también podemos denominarlo límite de riesgo o crédito y, una vez alcanzado, no puede incrementarse el mismo hasta que se produzca una disminución del pendiente de cobro.

Para el establecimiento del límite de riesgo debemos aplicar un índice de riesgo al crédito necesario que incorpore la visión financiera a la relación comercial.

El índice de riesgo incorpora, al menos los siguientes aspectos:

- Solvencia Patrimonial: a determinar mediante técnicas de análisis financiero, con la utilización de ratios y la definición de modelos que permitan catalogar adecuadamente a los clientes ( *credit scoring* )
- Hábitos de pago: a fin de cuentas, analizar el historial de pagos y detectar aspectos que puedan resultar preocupantes. En el caso de clientes antiguos, se deberá disponer de un historial de pago en función de los datos internos que podrá complementarse con otros informes externos. En el caso de los clientes nuevos, solo existe la posibilidad de calibrar este extremo mediante la utilización de información obtenida en bases de datos externas.
- Sector de actividad: se intenta analizar tanto la evolución y situación del sector en sí, como el posicionamiento y trayectoria del cliente en el mismo.
- El índice de riesgo no tiene que considerarse como un valor restrictivo respecto a la actividad comercial, sino como la aportación del criterio financiero. El valor del índice puede tomar tres tipos de valores:
- Índice de riesgo  $< 1$ : desde el punto de vista financiero es conveniente reducir el nivel de colocación con el cliente, al menos hasta que no se produzca una evolución positiva en sus parámetros analizados.

- Índice de riesgo = 1: la visión financiera coincide con la comercial o, por lo menos, no hace que se deban adoptar cautelas adicionales con respecto al crédito a conceder
- Índice de riesgo > 1: el cliente es, financieramente hablando, mejor de lo que se ha evaluado comercialmente, y se está dispuesto a primar la relación con él.

### **3.3.- Riesgo Dispuesto.**

El riesgo dispuesto es el conjunto de situaciones que suponen un riesgo vivo, en un momento determinado con el cliente.

Está formado por tres categorías distintas de operaciones con los clientes:

- Deuda pendiente de vencimiento: formada por todas aquellas colocaciones vigentes y que se encuentran en el periodo normal de crédito.
- Deuda vencida: todas aquellas colocaciones que han superado su fecha de vencimiento.
- Operaciones aprobadas y no desembolsadas:

El riesgo dispuesto es el factor base para la actuación del crédito concedido. Según su valor respecto al límite de riesgo y su evolución en el tiempo, permitirá generar criterio a la hora de actualizar dicho límite.

Un posicionamiento del riesgo dispuesto en valores cercanos al límite de riesgo de forma permanente, llegando incluso a superarlo en algunos momentos del tiempo, sin incidencias en los cobros, estará poniendo de manifiesto un crédito concedido demasiado bajo.

Un crecimiento del riesgo dispuesto por morosidad e impagos de forma continuada, para reducirse con pagos extraordinarios, indicará

una asignación inadecuada del límite de riesgo.

### **3.4.- La investigación del cliente**

La investigación por conocer cuáles son las necesidades de los clientes bancarios determina una búsqueda sobre un segmento del mercado que son los que conforman la clientela del banco.

Debemos tomar en cuenta el comportamiento de las personas, por ejemplo, con ocasión del lanzamiento de un nuevo producto cuyas ventas nos dirán en números la respuesta de la clientela, útil para perfeccionarlo y para presagiar el posible resultado de otros productos similares que pudieran lanzarse.

También se debería observar la acogida que reciben los nuevos productos bancarios de la competencia, asimismo aprovechar la experiencia de otros países, previa identificación de las diferencias en poder adquisitivo, costumbres y sobre todo idiosincrasia.

### **3.5.- Evaluación efectiva de los créditos**

En el año 2002 se debía continuar la tendencia creciente de la cartera crediticia con riesgo normal, evolución que se vería reforzada con la recuperación de la actividad económica.

Según información proporcionada por Asbanc al 31 de diciembre del 2001 la cartera de créditos con calificación de riesgo normal representaba el 69.40 % del total de las colocaciones de la banca. Asimismo, la cartera pesada del sistema bancario (créditos deficientes + dudosos + perdida / sobre el total de colocaciones) disminuyó hasta 18.85 % en diciembre del 2001

Esta evolución de la cartera de colocaciones demuestra que a pesar de que el stock de colocaciones no ha crecido en el último año, los

nuevos préstamos que se han otorgado tienen un cumplimiento de pago normal.

Los bancos tienen un flujo de créditos en el que continuamente van cancelándose e ingresando nuevos préstamos, y en ese proceso se puede observar que los nuevos clientes tienden a ser buenos pagadores, lo que incrementa la cartera normal.

Lo comentado anteriormente nos permite observar que no necesariamente los bancos son más estrictos en las condiciones que exigen para el otorgamiento de créditos, sino que más bien a que las instituciones financieras han venido mejorando sus sistemas de evaluación de créditos y aplicándolos de modo más efectivo.

### 3.6.- Discriminación de Precios

La Ley Robinson–Potman procura garantizar que las empresas ofrezcan el mismo precio en determinado sector del comercio. Por ejemplo, todo detallista tiene el derecho de vender la mercancía a cierto precio sin importar si se trata de Saga o de una tienda de bicicletas. Sin embargo, se admite la discriminación de precios si la empresa logra demostrar que sus costos varían cuando vende a diversos distribuidores; por ejemplo, habrá de probar que le cuesta menos vender un gran volumen de bicicletas a Saga que vender unas cuantas a un distribuidor local.

También se admite cuando la empresa fabrica varias versiones de diferente calidad para diferentes distribuidores. Está obligada a demostrar que esas diferencias realmente existen y que las diferencias de precio son proporcionadas. Estas últimas pueden también usarse para “afrontar la competencia” de “buena fe”, con tal que la firma esté tratando de luchar con las mismas armas que sus rivales y que la discriminación de precios sea una medida temporal, bien localizada y no de carácter agresivo sino defensivo<sup>13</sup>.

Los precios que se forman libremente por confrontación de la oferta y la demanda orienta en efecto el empleo de los recursos hacia la producción (rentable) capaz de satisfacer necesidades (solventes). Para los economistas liberales individuales en los mercados, aseguran por su movimiento espontáneo un ajuste automático entre la oferta y la demanda en condiciones conformes al óptimo. En efecto, la competencia tiende a eliminar las producciones no rentables y a igualar el precio al coste de producción (coste marginal y coste medio) según un proceso que concebía el interés de las empresas y el de los consumidores.

De hecho, este esquema teórico implica que el funcionamiento de los mercados se realiza en un marco de competencia perfecta,

---

<sup>13</sup> Kotler, Philip. Fundamentos de Mercadotecnia. Editorial: Prentice-Hall. México, 1995. pag. 290-291

caracterizado por una oferta y una demanda capaces de rápida adaptación y, al mismo tiempo, formadas por elementos de importancia bastante limitada para que ninguno de ellos pueda ejercer una influencia determinada sobre el conjunto.

Pero la experiencia muestra de una parte que la oferta y la demanda no siempre se prestan, en un mercado dado, a una adaptación rápida, que no siempre depende del precio. Oferta y demanda pueden ser más o menos “elásticas” o más o menos “viscosas”: la oferta, porque su variación a la baja, y todavía más al alza, exigirá cierto plazo o será imposible (caso de las producciones agrícolas, por ejemplo); la demanda, porque comportará a veces un mínimo absoluto tendente a satisfacerse “a cualquier precio” (caso del consumo alimenticio en período de penuria, por ejemplo), o por el contrario se producirá un efecto de saturación.

En esta evolución, los precios continúan siendo naturalmente un mecanismo fundamental del sistema en la medida en que continúan orientando la afectación de los recursos, la distribución de las rentas y el reparto entre consumo e inversión. Pero el mecanismo nunca ha asegurado de modo automático un equilibrio dinámico o satisfactorio. Y, de hecho, tiende progresivamente a ser controlado y manipulado mediante intervenciones de los poderes públicos.

Los precios también influyen en las decisiones de los consumidores y estos se pueden dar en los créditos bancarios por la cantidad que se paga por acceder a un servicio y sobre todo cuando los elementos complementarios de exigencias documentarias y diversos avales hacen más difícil acceder a un crédito bancario<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> Y Bernard – J.C. Colli. Diccionario Económico y Financiero. Edit. Asociación para el Progreso de la Dirección. México 1991. pag. 984

En la demanda en que el nivel del consumo depende de los precios, el Estado puede verse obligado, en tercer lugar, especialmente si la demanda de un producto es inelástica o simplemente para conseguir cierto nivel de satisfacción de las necesidades que se consideran esenciales, a regular la cotización de ciertos bienes o servicios (caso, por ejemplo, de ciertos productos alimenticios como el pan, el azúcar, etc.).

Hay que tener bien presente que la acción directa sobre los precios va acompañada siempre, de forma más o menos declarada de una intervención sobre los factores de la oferta y la demanda. Dicha intervención puede limitarse a medidas específicas, pero se extiende también a medidas más globales fundadas en la utilización del gasto público, las fiscalidades, el crédito para influir sobre el volumen de la oferta y con más frecuencia todavía para modular la demanda.

### **3.7.- Selección Adversa**

Una de las limitaciones de la financiación bancaria es el plazo. Puede considerarse que el plazo máximo posible es el de 10 años, y habitualmente el banco querrá un vencimiento más breve. Otra limitación está dada por las condiciones restrictivas que suelen imponerse en los contratos de mutuo bancario, a las que nos referimos en seguida. Si bien el cliente puede quedar restringido por tales condiciones, de todos modos, las mismas se verían exigidas también por compañías de seguros.

Quizás la principal desventaja del crédito bancario a plazos es la restricción legal impuesta a los bancos en cuanto a las sumas máximas que pueden prestar a un solo cliente. Sin embargo, la mayoría de los grandes préstamos a plazo medio son otorgados por



un conjunto de bancos más bien que por un único banco aisladamente. Por ende, salvo en el caso de préstamos sumamente grandes, los límites legales no son realmente un obstáculo.

Algunos bancos, al otorgar créditos a más de un año, exigen algunas ventajas adicionales que les permitan participar de los resultados de la empresa. Una de sus formas más habituales es la opción de compra de acciones, que le permitirá al banco adquirir una cantidad de acciones ordinarias a un precio determinado; a veces se otorga un porcentaje de las ganancias netas, o un porcentaje de las ventas brutas en los negocios minoristas. Debido a la inflación, cabe esperar que los bancos soliciten participar cada vez mas en los resultados cuando otorgan créditos que no sean a corto plazo.

Estas ventajas elevan el costo efecto del préstamo. Cuando la empresa anda bien, el costo efectivo puede realmente ser muy alto. Pero una firma considerada riesgosa, puede no tener otra alternativa, si es que quiere conseguir el crédito por otra parte, las participaciones habitualmente operan en una única dirección; si la firma anda mal, esa participación tiene muy poco valor, y por lo tanto le cuesta muy poco a la empresa; cuando la firma evoluciona exitosamente, la participación tendrá valor. Pero a su vez, la empresa estará en mejor posición para soportar ese costo adicional.

Suelen incluirse dentro de la categoría de financiamiento a plazo medio aquellas operaciones cuyo vencimiento oscila 1 y 10 años. Existe una cantidad de diferentes fuentes para este tipo de financiación: los bancos, las compañías de seguros, otros inversores institucionales, etc. Los bancos también ofrecen financiamiento mediante convenios de crédito rotativo, que representan un compromiso formal por parte del banco de prestar hasta una cierta

suma de dinero durante un cierto período, cada vez que el deudor así lo requiera.

Los financistas que dan préstamos sin garantía real, habitualmente imponen diversas restricciones al deudor; tales restricciones se denominan **cláusulas protectoras** y están contenidas en un contrato de mutuo. Si el deudor viola cualquiera de esas cláusulas, el acreedor puede tomar medidas correctivas de inmediato.

Puede obtenerse financiamiento a mediano plazo, con garantía real, prendando bienes que se posean o que se estén comprando. Este tipo de financiamiento se obtiene de los propios vendedores, de bancos o de compañías financieras.

Típicamente, la financiación a plazo medio es transitoria, en lo cual se parece a la financiación a corto plazo. Sin embargo, también puede satisfacer necesidades más permanentes de fondos, aparte de que puede servir como un sustituto, transitorio de un financiamiento a largo plazo.

Si una empresa desea hacer una emisión de obligaciones a largo plazo, o emitir acciones ordinarias, pero las condiciones del mercado son desfavorables, puede buscar un crédito a mediano plazo para cubrir el lapso hasta que las condiciones del mercado mejoren. De tal modo, la financiación a mediano plazo puede otorgar cierta flexibilidad a una empresa, para graduar el lanzamiento de obligaciones a largo plazo. También ofrece flexibilidad cuando la firma tiene incertidumbre en cuanto al volumen y naturaleza de sus futuras necesidades de fondos.

A medida que se resuelve esa incertidumbre, la financiación a plazo medio puede ser reemplazada por otra financiación más apropiada (un crédito rotativo de un banco, es el más apropiado en este gasto). El principal uso de la financiación a mediano plazo, sin embargo, es el de brindar crédito cuando los probables flujos de fondos de la firma permiten esperar que la deuda pueda ser cancelada regularmente en algunos años. Aunque a veces este tipo de financiamiento está vinculado a un determinado bien, tal como la adquisición de algún bien de uso, la financiación a plazo medio debe ser considerada en relación con las necesidades totales de fondos de la empresa y puede jugar un papel principal en sus decisiones financieras.

### **3.8.- Segmentación no Competitiva**

Por medio de la mercadotecnia indiferenciada, las empresas tienen la opción de prescindir de las diferencias del segmento y tratar de penetrar en el mercado entero con una oferta o producto, y más que centrarse en las diferencias, lo hacen en el aspecto común de las necesidades de los consumidores. Diseña un producto financiero y elabora un programa de mercadotecnia que capte un interés del mayor número posible de adquisidores. Se funda la distribución y publicidad de masa, proponiendo proporcionar al producto una imagen superior en la mente del público.

Las empresas que recurren a esta estrategia suele desarrollar un producto destinado a los segmentos más extensos del mercado y muchas veces nace una fuerte competición por dominar los segmentos más amplios por preocuparse por satisfacer las exigencias

de los más pequeños. A esto se le llama segmentación no competitiva, puesto que el resultado de ello es que los segmentos más numerosos quizá resulten los menos rentables por ser los más competitivos<sup>15</sup>.

Cuando los competidores segmentan el mercado haciéndolo diferenciado y concentrado y dejando atrás aquellos segmentos que no son competitivos (como podría ser el segmento o nivel socio económico E), en caso contrario, una empresa que utiliza la mercadotecnia diferenciada podría incurrir en un auténtico suicidio para su organización.

---

<sup>15</sup> Kotler, Philip. Fundamentos de Mercadotecnia. Editorial: Prentice-Hall. México, 1995. pag. 205

## ***CAPÍTULO IV: CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS***

La SBS mediante la Resolución SBS N° 572 de agosto de 1977 determina una nueva tabla de provisiones escalonadas a completarse en junio del 2000.

### **4.1.- Resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 572-97**

#### ***Conceptos y Principios para la Evaluación y Clasificación del Deudor***

##### **1.- Tipos de Créditos.**

La cartera de créditos se divide en: Créditos Comerciales, Créditos a Micro Empresas (MES), Créditos de Consumo y Créditos para Vivienda, de acuerdo a las definiciones que a continuación se indican:

##### **1.1.- Créditos Comerciales:**

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en el párrafo anterior.

##### **1.2.- Créditos a la Micro Empresas (MES)**

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios y que reúnan las siguientes características:

**A.-** Tener un total de activos no mayor al equivalente de US\$ 20,000, sin considerar bienes inmuebles; y

**B.-** Un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda de US\$

20,000 o su equivalente en moneda nacional.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las MES, sean personas naturales o jurídicas, a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en el párrafo anterior.

Cuando se trate de personas naturales, estas deberán tener como principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales, no pudiendo ser consideradas en esta categoría las personas naturales cuya fuente de ingresos provenga de rentas de quinta categoría.

No se considerará dentro de este tipo de crédito a aquella persona que, conjuntamente con otra u otras empresas, constituyan un conglomerado financiero o mixto, o cualquier tipo de asociación de riesgo único, de acuerdo a lo establecido en el art. 203 de la Ley General, y que sobrepasen los límites mencionados en este apartado.

### **1.3.- Créditos de Consumo**

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros, y cualquier otro tipo de operación financiera de acuerdo a los fines establecidos en el párrafo anterior.

### **1.4.- Créditos Hipotecarios para Vivienda**

Son aquellos créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que, en uno y otros casos, tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas, sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario o por cualquier otro sistema de similares características.

Se incluyen en esta categoría los créditos hipotecarios para vivienda instrumentados en títulos de crédito hipotecario negociable regidos por el art. 239 de la Ley General.

Se consideran también créditos hipotecarios para vivienda los concedidos, con dicha finalidad, a los directores y trabajadores de la respectiva empresa del sistema financiero.

## **2.- Principios Generales de la Evaluación y Clasificación del Deudor**

### **2.1.- Evaluación del Deudor para el Otorgamiento del Crédito**

- La evaluación para el otorgamiento del crédito esta determinada por la capacidad de pago del deudor que, a su vez esta definida fundamentalmente por su flujo de fondos y sus antecedentes crediticios.

- La evaluación del deudor para el otorgamiento del crédito comercial debe considerar además de los conceptos señalados en el párrafo anterior, su entorno económico, las garantías preferidas (de acuerdo a lo establecido en el punto 3 del Capítulo IV del presente Reglamento) que pudiere constituir, la calidad de la dirección de la empresa y las clasificaciones asignadas por las demás empresas del sistema financiero.

- Para evaluar el otorgamiento de crédito MES, de consumo e hipotecario para vivienda, se analizará la capacidad de pago en base a los ingresos del deudor, su patrimonio neto, garantías preferidas, importe de sus diversas obligaciones, y el monto de las cuotas asumidas para con la empresa, así como las clasificaciones asignadas por las otras empresas del sistema financiero.

En caso de los créditos MES las empresas podrán prescindir de algunos de los requisitos documentarios exigidos por esta Superintendencia, pudiéndose elaborar conjuntamente entre cliente y empresa financiera indicadores mínimos, a satisfacción de la SBS, que permitan determinar la capacidad de pago para el cumplimiento de la obligación.

Los criterios de evaluación de los deudores que se señalan en el artículo 222° de la Ley General se aplicarán en el contexto de su pertenencia a un grupo económico, conglomerado financiero o mixto o en base a otros supuestos de riesgo único señalados en el artículo N° 203.

## **2.2.- Clasificación del Deudor para Fines Prudenciales**

La clasificación del deudor está determinada principalmente por su capacidad de pago. Esta, a su vez esta definida por el flujo de fondos del deudor y el grado de cumplimiento de sus obligaciones.

Asimismo, deben tomarse en consideración las clasificaciones asignadas por otras empresas del sistema financiero, su patrimonio y las garantías preferidas, de acuerdo a lo señalado en el numeral 3 del Capítulo IV de la presente norma.

En caso que la responsabilidad del deudor con una misma empresa incluya créditos de diversos tipos, su clasificación deberá basarse en la categoría de mayor riesgo.

Solo para efectos de la clasificación del deudor, los bienes dados en arrendamiento financiero serán considerados como garantías preferidas, siendo aplicable lo dispuesto en el punto 3 del Capítulo IV del presente Reglamento.

### **A) Clasificación del Deudores de la Cartera de Créditos Comerciales Mes, Consumo e Hipotecario para Vivienda.**

Para clasificar los deudores de la cartera de créditos comerciales se deberá tener en cuenta primordialmente el flujo de fondos del deudor, lo que también incluye el conocimiento del endeudamiento global de la empresa deudora con terceros acreedores del país y del exterior y su nivel de cumplimiento en el pago de dichas deudas.

Al evaluar el flujo de fondos, la empresa del sistema financiero deberá tener presente el grado de sensibilidad frente a variaciones en el entorno económico en el que se desenvuelve la empresa deudora.



Se considerará adicionalmente para la clasificación la calidad de gestión de la empresa y sus sistemas de información.

Ante el incumplimiento del deudor en el pago de su deuda en los plazos pactados, se presume una situación de flujo inadecuado. La misma que podrá ser desvirtuada por el análisis del flujo respectivo.

Tratándose de la clasificación de los deudores de las carteras de Crédito MES, de consumo e hipotecario para vivienda, se tomará en cuenta principalmente su capacidad de pago medida en función de su grado de cumplimiento.

Las empresas del sistema financiero deben mantener permanentemente clasificados a sus deudores de la cartera de créditos comerciales, de manera individual y en la forma consolidada que establece la Ley general y la presente norma.

#### **B) Clasificación del Deudor en dos o Mas Empresas del Sistema**

En caso que la responsabilidad del deudor en dos o mas empresas del sistema financiero incluya obligaciones que consideradas individualmente resulten con distintas clasificaciones, el deudor será clasificado a la categoría de mayor riesgo que le haya sido asignada por cualquiera de las empresas cuyas acreencias representen mas del 20 % en el sistema. Para este efecto se considerará la última información disponible en la Central de Riesgo. Solo se permitirá un nivel de discrepancia con respecto a esta categoría.

### ***CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS***

#### **1.- Categorías de Clasificación**

El deudor será clasificado de acuerdo a las siguientes categorías

- Categoría Normal (0)

- Categoría con Problemas Potenciales (1)
- Categoría Deficiente (2)
- Categoría Dudoso (3)
- Categoría Pérdida (4)

## **2.- Clasificación del deudor de la Cartera de Créditos Comerciales**

### 2.1.- Categoría Normal (0)

El análisis de flujo de fondos demuestra que el deudor es capaz de atender holgadamente todos sus compromisos financieros. El deudor:

- a) Presenta una situación financiera líquida con bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura del mismo en relación a su capacidad de generar utilidades. El flujo de fondos no es susceptible de un empeoramiento significativo ante modificaciones importantes en el comportamiento de las variables tanto propias como vinculadas con su sector de actividad; y/o
- b) Cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones, entendiéndose que ello sucede cuando el cliente las cancela sin recurrir a nueva financiación directa o indirecta de la empresa.

Adicionalmente, la empresa del sistema financiero considerará si el deudor:

- a) Tiene un sistema de información consistente y actualizado, que le permita conocer en forma permanente su situación financiera y económica; y/o
- b) Cuenta con una dirección calificada y técnica, con apropiados sistemas de control interno; y/o
- c) Pertenece a un sector de la actividad económica o ramo de negocios que registra una tendencia creciente; y/o
- d) Es altamente competitivo en su actividad.

## 2.2.- Categoría con Problemas Potenciales (1)

El análisis del flujo de fondos del deudor demuestra que, al momento de realizarse puede atender la totalidad de sus compromisos financieros. Sin embargo, existen situaciones que, de no ser controladas o corregidas oportunamente, podrían comprometer la capacidad futura de pago del deudor. El deudor:

- a) Presenta una buena situación financiera y de rentabilidad, con moderado endeudamiento patrimonial y adecuado flujo de fondos para el pago de las deudas por capital e intereses. El flujo de fondos tiende a debilitarse para afrontar los pagos, dado que es sumamente sensible a modificaciones de variables relevantes; y/o
- b) Presenta incumplimientos ocasionales y reducidos

Adicionalmente la empresa del sistema financiero considerará si el deudor:

- a) Tiene un sistema de información consistente que permite conocer en forma oportuna su situación financiera y económica. Sin embargo, presenta algunos atrasos en su presentación; y/o
- b) Cuenta con una dirección calificada y técnica, con adecuados sistemas de control interno; y/o
- c) Pertenece a un sector de la actividad económica o ramo de negocios cuya tendencia presenta desequilibrios transitorios, posibilidad de baja en los ingresos, aumento de costos; y/o
- d) Es competitivo en su actividad.

## 2.3.- Categoría Deficiente (2)

El análisis del flujo de fondos del deudor demuestra que tiene problemas para atender normalmente la totalidad de sus compromisos financieros y que, de no ser corregidos, esos problemas pueden resultar en una pérdida para la empresa del sistema financiero. El deudor:

Presenta una situación financiera débil y un nivel de flujo de fondos que no

le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas, pudiendo cubrir solamente estos últimos. La proyección del flujo de fondos no demuestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a modificaciones menores y previsibles de variables significativas, debilitando aún más sus posibilidades de pago. Tiene escasa capacidad de generar utilidades; y/o

a) Presenta incumplimientos mayores a 60 días y que no excedan de 120.

Adicionalmente la empresa del sistema financiero considerará si el deudor:

a) Tiene créditos vencidos y/o en cobranza judicial por montos significativos en otras empresas del sistema; y/o

b) Tiene un sistema de información desactualizado, que dificulta conocer la situación financiera y económica del deudor en el momento oportuno; y/o

c) Cuenta con una dirección de poca capacidad y/o experiencia, y/o con sistemas de control interno objetables; y/o

d) Pertenece a un sector de la actividad económica o ramo de negocios cuya tendencia futura no es firme; existe la perspectiva de disminución de ingresos, y la posibilidad de reducción en la demanda de los productos; y/o

e) Tiene dificultades para enfrentar la competencia y presenta problemas en su relación crediticia con proveedores y clientes

#### 2.4 Categoría Dudoso (3)

El análisis del flujo de fondos del deudor demuestra que es altamente improbable que pueda atender la totalidad de sus compromisos financieros. El deudor:

a) Presenta un flujo de fondos manifiestamente insuficiente, no alcanzando a cubrir ni el pago de capital ni el pago de intereses; presenta una situación financiera crítica y muy alto nivel de endeudamiento, y se encuentra

obligado a vender activos de importancia para la actividad desarrollada y que, materialmente, son de magnitud significativa con resultados negativos en el negocio; y/o

b) Presenta incumplimientos mayores a 120 días y que no excedan de 365.

Adicionalmente, la empresa del sistema financiero considerará si el deudor:

- a) Tiene créditos vencidos y en cobranza judicial en la empresa financiera y en otras empresas del sistema; y/o
- b) Tiene un sistema de información poco confiable y desactualizado, que impide conocer la situación financiera y económica de la empresa; y/o
- c) Cuenta con una dirección inadecuada. Existe descontrol en los sistemas internos; y/o
- d) Pertenece a un sector de la actividad económica o ramo de negocios con una tendencia decreciente, con perspectiva negativa de ingresos y utilidades; y/o
- e) Tiene muy serios problemas para enfrentar la competencia.

#### 2.5 Categoría Pérdida (4)

Las deudas de deudores incorporados a esta categoría se consideran incobrables. Si bien estos activos podrían tener algún valor de recuperación bajo un cierto conjunto de circunstancias futuras, su incobrabilidad es evidente al momento del análisis. El deudor:

- a) Presenta un flujo de fondos que no alcanza a cubrir los costos de producción. Se encuentra en suspensión de pagos, siendo factible presumir que también tendrá dificultades para cumplir eventuales acuerdos de reestructuración; se encuentra en estado de insolvencia decretada, o ha pedido su propia quiebra, o está obligado a vender activos de importancia para la actividad desarrollada, y que, materialmente, sean de magnitud significativa; y/o
- b) Presenta incumplimientos mayores a 365 días

Adicionalmente la empresa del sistema financiero considerara si el deudor:

- a) Ha cesado en su actividad empresarial y sus créditos han ingresado a cobranza judicial; y/o
- b) Carece, o ya no utiliza, un sistema de información, lo que impide conocer la situación financiera y económica de la empresa; y/o
- c) Cuenta con una dirección inadecuada, control interno nulo; y/o
- d) Pertenece a un sector de la actividad económica o ramo de negocios en extinción, con graves problemas estructurales, o que esté requiriendo una reestructuración generalizada; y/o
- e) No se halla en condiciones de competir.

### **3.- Clasificación del deudor considerado como MES y del deudor de la Cartera de Créditos de CONSUMO**

Estos deudores deberán clasificarse de acuerdo a los siguientes criterios

#### **3.1.- Categoría Normal (0)**

Son aquellos deudores que viene cumpliendo con el pago de sus cuotas de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho días calendario.

#### **3.2.- Categoría con Problemas Potenciales (1)**

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus cuotas de nueve a treinta días calendario.

#### **3.3.- Categoría deficiente (2)**

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus cuotas de treinta y uno a sesenta días calendario.

#### **3.4.- Categoría Dudoso (3)**

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus cuotas de sesenta y uno a ciento veinte días calendario.

### 3.5.- Categoría Perdida (4)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus cuotas de más de ciento veinte días calendario.

## **4.- Clasificación del deudor de la cartera de Créditos Hipotecarios para Vivienda**

Estos deudores deberán clasificarse conforme a los siguientes criterios:

### 4.1.- Categoría Normal (0)

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

### 4.2.- Categoría con Problemas Potenciales (1)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de treinta y uno a noventa días calendario

### 4.3.- Categoría Deficiente (2)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de noventa y uno a ciento veinte días calendario.

### 4.4.- Categoría Dudoso (3)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de ciento veintiuno a trescientos sesenta y cinco días calendario.

### 4.5.- Categoría Perdida (5)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de más de trescientos sesenta y cinco días calendarios

## ***EXIGENCIA DE PROVISIONES***

### **1.-CLASES DE PROVISIONES**

#### **1.1.- Provisión Genérica**

Las 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.

### 1.2.- Provisión Específica

Las provisiones específicas 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.

## 2.- TASAS DE PROVISIONES

Las empresas del sistema financiero constituirán de manera progresiva, provisiones por los porcentajes de acuerdo al siguiente cronograma, según sea el tipo de crédito:

2.1.- Cuando se trate de deudores con Créditos Comerciales, Créditos MES y Créditos Hipotecarios para vivienda, la empresa constituirá progresivamente provisiones no menores a los porcentajes establecidos en la siguiente Tabla:

**Tabla 1**

Categorías de Riesgo	A Marzo de 1998	A Diciembre de 1998	A Diciembre de 1999	Al 30 de Junio del 2000
Categoría Normal	0.30	0.60	0.80	1.00
Categoría con Problemas Potenciales	2.00	3.00	4.00	5.00
Categoría Deficiente	25.00	25.00	25.00	25.00
Categoría Dudoso	57.00	58.00	59.00	60.00
Categoría Perdida	100.00	100.00	100.00	100.00

En caso que dichos deudores de las empresas del sistema financiero cuenten con garantías preferidas, de acuerdo a lo señalado en el



punto 3 del Capítulo IV del presente Reglamento, constituirán de manera progresiva provisiones no menores a los porcentajes señalados en la siguiente Tabla:

**Tabla 2**

Categorías de Riesgo	A Marzo de 1998	A Diciembre de 1998	A Diciembre de 1999	Al 30 de Junio del 2000
Categoría Normal	0.30	0.60	0.80	1.00
Categoría con Problemas Potenciales	1.00	1.50	2.00	2.50
Categoría Deficiente	5.00	8.00	10.00	12.50
Categoría Dudoso	27.00	28.00	29.00	30.00
Categoría Perdida	50.00	54.00	58.00	60.00

Cuando las garantías preferidas no cubran totalmente la obligación, la parte del crédito o arrendamiento financiero, las empresas mantendrán como provisión no menos de las tasas señaladas en la primera tabla y la porción cubierta lo hará aplicando, cuando menos, las tasas de la segunda tabla.

2.2.- Cuando se trate de créditos de consumo, las empresas del sistema financiero constituirán, de manera progresiva, provisiones no menores a los porcentajes señalados en la siguiente Tabla:

**Tabla 3**

Categorías de Riesgo	A Marzo de 1998	A Diciembre de 1998	A Diciembre de 1999	Al 30 de Junio del 2000
Categoría Normal	0.30	0.60	0.80	1.00
Categoría con Problemas Potenciales	3.00	3.50	4.00	5.00
Categoría Deficiente	30.00	30.00	30.00	30.00
Categoría Dudoso	60.00	60.00	60.00	60.00
Categoría Perdida	100.00	100.00	100.00	100.00

### **3.- Constitución de Provisiones**

Las provisiones resultantes de la aplicación del presente Reglamento serán exigibles según cronograma incorporado en el mismo. Estas se aplicarán sobre el total de la exposición.

#### **3.1.-Provisiones Genéricas**

Cuando las provisiones genéricas constituidas para los créditos normales resulten menores a las requeridas, el directorio de la empresa deberá informar a la SBS, conjuntamente con el reporte mensual del patrimonio efectivo, las razones del referido incumplimiento: dicha diferencia será detraída, inmediatamente, del patrimonio efectivo, de acuerdo a lo dispuesto en el numeral 7 del artículo 185° de la Ley General.

Si la empresa constituyere provisiones genéricas superiores a las requeridas por los créditos considerados normales, solo podrán considerarse en el patrimonio efectivo aquellas hasta por un monto equivalente al máximo de 1% sobre la cartera normal, dispuesta por la Ley general.

#### **3.2.- Provisiones Específicas:**

Cuando las provisiones específicas constituidas resulten menores a las requeridas, se procederá de acuerdo a lo indicado en el primer párrafo del numeral anterior.

En caso resulte procedente reclasificar un crédito hacia una categoría de menor riesgo como resultado de un mejoramiento en su capacidad de pago, la empresa del sistema financiero deberá destinar el exceso de la provisión específica a la constitución de otras provisiones específicas y/o genéricas requeridas por esta norma, aprovisionando primero las categorías de mayor riesgo.

## ***DISPOSICIONES GENERALES ESPECIALES***

### **3.- VALUACIÓN DE GARANTIAS.**

Las normas sobre valuación de garantías contenidas en este apartado son aplicables tanto para efectos de la clasificación del deudor de acuerdo a los parámetros establecidos en el presente Reglamento, como para determinar el exceso de los límites legales individuales a que se refieren los artículos 206° al 209° de la Ley General,

3.1.- La valuación de las garantías se basará en el valor de realización, el que deberá reflejar apropiadamente su valor de venta en el mercado.

3.2.- Se entiende por valor de realización en el mercado, al valor neto que la empresa espera recuperar como consecuencia de la eventual venta del bien, en la situación cómo y dónde esté. Por tanto, este valor debe considerar los castigos y cargos por concepto de impuesto en las ventas, comisiones, fletes, mermas, etc.

Este valor debe basarse en un valor comercial de referencia, calculado a partir de información confiable. En ningún caso el valor comercial debe estimarse a partir de meras expectativas de mejoramiento de precios en el mercado, o supuestos de carácter financiero relacionados con potenciales clientes, sino que se seguirá un criterio estrictamente conservador, fundado en las condiciones vigentes del mercado.

3.3.- Los bienes dados en garantía serán valuados por profesional idóneo debidamente inscrito en el registro de la Superintendencia (REPET)

3.4.- En caso de hipotecas y prendas con entrega jurídica, incluyendo la prenda global y flotante, deberá verificarse si estas han sido debidamente inscritas en los registros correspondientes. De no ser así, se tendrán por no constituidas, a menos que exista bloqueo registral al que se considerara como garantía constituida por un plazo no mayor de 60 días contados desde su inscripción. Asimismo, se indicará si existe seguro y si está endosado a favor de la Empresa.

3.5.- Cuando se trate de bienes inmuebles, la valuación deberá efectuarse mediante una tasación comercial que cuente con suficientes antecedentes de respaldo referidos a los precios utilizados. Preferentemente, se considerarán ventas recientes de bienes similares, las fuentes que originaron los cálculos de estos precios y las consideraciones que sirvieron de base para determinar el valor final del bien tasado. Tales antecedentes deberán permanecer en archivos de fácil consulta.

3.6.- Cuando las garantías sean sobre títulos, valores, instrumentos financieros en general, estos serán prendados a favor de la empresa, observándose las leyes sobre la materia. Las principales variables a considerar en sus valuaciones deben relacionarse con la solvencia y liquidez de la empresa emisora, la clasificación de estos instrumentos, como también con la cotización de mercado que tengan, de ser el caso. En caso que las empresas clasificadoras les asignen a los mencionados instrumentos distintas clasificaciones, las empresas deberán considerar la menor clasificación.

3.7.- Los bienes dados en prenda industrial, agraria o minera solo podrán ser trasladados con autorización de la empresa acreedora.

3.8.- Tratándose de créditos sindicados, a que se refiere el numeral 8 del artículo 221° de la Ley General, las garantías presentadas se consideraran proporcionalmente a las alícuotas de los créditos otorgados.

3.9.- Se considera como garantías preferidas, aquellas que reúnan los siguientes requisitos:

- Permiten una rápida conversión de la garantía en dinero, con el cual se puede cancelar la obligación garantizada, sin costos significativos; y
- Cuenten con documentación legal adecuada; y
- No presenten obligaciones previas que pudieran disminuir su valor o de alguna manera impedir que la empresa acreedora adquiera clara titulación; y

- Su valor esté permanentemente actualizado. De este modo, cualquier cambio que pudiera tener impacto en la valuación del bien, deberá incorporarse por la vía de su oportuna revaluación.

3.10.- Se consideran como garantías preferidas las siguientes:

3.10.1.- Primera hipoteca sobre inmuebles

3.10.2.- Primera prenda sobre los siguientes bienes:

- a) Instrumentos representativos de deuda no subordinadas emitidos por empresas del sistema financiero y del sistema de seguros, por bancos e instituciones multilaterales de crédito y por empresas del sistema financiero y de seguros del exterior de primer nivel;
- b) Instrumentos representativos de capital que sirvan para la determinación de los índices correspondientes a mecanismos centralizados de negociación del extranjero de reconocido prestigio a satisfacción de la Superintendencia o instrumentos representativos de los valores señalados en el literal d) siguiente
- c) Instrumentos representativos de deuda que tengan cotización en algún mecanismo centralizado de negociación del extranjero, cuya calificación de riesgo en el mercado internacional sea no menor a BBB+ o A-2, según corresponda, de acuerdo a las equivalencias señaladas en las normas emitidas por la Superintendencia de Administradoras Privadas de fondos de Pensiones;
- d) Instrumentos representativos de capital emitidos por personas jurídicas distintas al deudor, que se transen en mecanismos descentralizados de negociación, calificados en las categorías 1 y 2 o en las categorías AAA, AA y A, según corresponda, de acuerdo con las equivalencias contenidas en las normas emitidas por la Superintendencia de Administradoras Privadas de Fondos de Pensione, con excepción de las emitidas por la propia empresa

acreedora;

- e) Instrumentos representativos de deuda calificados en las categorías CP-1 y CP-2 o en las categorías AAA, AA y A, según corresponda, de acuerdo con las equivalencias contenidas en las normas emitidas por la Superintendencia de Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, que se transen en mecanismos centralizados de negociación.
- f) Certificados de Participación en Fondos Mutuos calificados en las categorías AAA, AA y A, de acuerdo con las equivalencias contenidas en las normas emitidas por la Superintendencia de Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones;
- g) Certificados de Participación en Fondos Mutuos de Inversión calificados en las categorías AAA, AA y A de acuerdo con las equivalencias contenidas en las normas emitidas por la Superintendencia de Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones;
- h) Joyas y metales preciosos con entrega física;
- i) Conocimientos de embarque y cartas de porte, emitidos por empresas transportadoras de reconocido prestigio, debidamente endosados a favor de la empresa del sistema financiero;
- j) Maquinaria y equipos; y
- k) Medios de transporte, incluyendo la prenda vehicular;
- l) Warrants de productos y/o mercaderías de primera clase y de fácil realización.

3.10.3.- Primera Prenda Agrícola o Minera.

3.10.4.- Primera prenda global o flotante

3.10.5.- Fiducia en garantía constituida sobre los bienes a que se refieren los numerales 3.10.1 y 3.10.2

3.10.6.- Seguro de crédito a la exportación para el financiamiento pre y post embarque, por el monto que cubra la póliza respectiva.

3.10.7.- Póliza del Programa de Seguro de crédito para la Pequeña Empresa constituido por el Decreto Legislativo N° 879 y su Reglamento Operativo aprobado por Resolución Ministerial N° 038-97-EF/15 del 13 de marzo de 1997, por el monto que cubra la póliza respectiva.

3.10.8.- Cartas Fianzas y avales emitidos por empresas de los sistemas financieros y de seguros del país y por bancos o empresas de seguros del exterior de primer nivel.

3.10.9.- Otros que la Superintendencia determine

3.11.- Se consideran como garantías preferidas de muy rápida realización las siguientes:

3.11.1.- Primera prenda sobre los siguientes bienes:

- a) Depósitos en efectivo en moneda nacional y moneda extranjera constituidas en las empresas del sistema financiero.
- b) Instrumentos representativos de deuda pública externa emitidos por el Gobierno Central o instrumentos representativos de obligaciones del Banco Central de Reserva del Perú.
- c) Instrumentos representativos de deuda emitidos por gobiernos centrales o bancos centrales que se coticen en mecanismos centralizados de negociación, calificados en grado de inversión por clasificadoras de riesgo a satisfacción de la Superintendencia;
- d) Valores mobiliarios que sirvan para la determinación del índice Selectivo de la Bolsa de Valores de Lima, con excepción de los emitidos por la empresa deudora y acreedora
- e) Warrants de commodities que sean transados en mecanismos centralizados de negociación o cuya negociación en mercados secundarios sea frecuente.

3.11.2.- Derechos de carta de crédito irrevocables con documentos negociados sin discrepancias, pendientes de cobro del banco emisor cuando este sea una empresa del sistema financiero del exterior de primer nivel.

3.11.3.- Fideicomiso en garantía sobre los bienes señalados en el numeral 3.11.1

3.12.- Esta Superintendencia en sus visitas habituales examina la documentación de respaldo y la calidad de la valuación practicada por la empresa a los bienes recibidos en garantía. En caso de verificarse el incumplimiento de las exigencias mínimas antes descritas, o que existan dudas respecto a las valuaciones efectuadas, podrá requerir una reevaluación total o parcial de los mencionados bienes.

Para efecto del numeral 3.10 y 3.11, entiéndase como empresas del sistema financiero y de seguros del exterior de primer nivel a aquellas instituciones supervisadas por organismos similares a esta Superintendencia y cuyos principios de regulación son similares a los de este Organismo de Control.



## 4.2.- Evaluación de Riesgo Crediticio y de Mercado

### 4.2.1.- Clases de Riesgo

Riesgo País. - La posibilidad de que el conjunto de préstamos de una determinada nación sea incapaz de pagar los intereses y/o devolver el principal de sus deudas a sus acreedores extranjeros.

- a) **Riesgo Soberano:** Es el de los acreedores de los estados o entidades garantizadas por ellos, en cuanto pueden ser ineficaces las acciones legales contra el prestatario o último obligado al pago por razones de soberanía.
- b) **Riesgo de Transferencia:** Es el de los acreedores extranjeros de los residentes de un país que experimentan a una incapacidad general para hacer frente a sus deudas por carecer de la divisa o divisas en que estén denominadas

Riesgo Crediticio. - Probabilidad de que un préstamo (cliente activo) no devuelva el principal de su préstamo o crédito y/o no pague los intereses de acuerdo a lo estipulado en el contrato.

### 4.2.2. - Modelo de Análisis de Riesgo Crediticio:

- *Importancia de la empresa en el mercado:* Cuando las empresas tienen un importante segmento del mercado, en casos de bancarrota el gobierno puede salir en su ayuda. Por ejemplo, las empresas Eléctricas, Telefónica, Banca asociada
- *Riesgo de la Industria:* Tienen acceso al mercado de dinero y de capitales; está en el sector exportador; la actividad de la empresa está ligada a los ciclos económicos del país una elasticidad (construcción); utiliza mucho capital de trabajo la industria; regulación de la industria; tamaño geográfico; demanda y oferta de los factores (capital, mano de obra, materia prima); protección arancelaria o restricciones de importación de los productos, materia prima; factores ecológicos.

- *Posición en el mercado:* Importancia para la fijación de precios en el mercado; protección de los precios respecto a la competencia local e internacional (márgenes de contribución); economías de escala (como esta integrada); disponibilidad de materia prima a buenos precios; costo de energía; regulaciones del gobierno como afectaría el mercado; protección al consumidor.
- *Evaluación de la Administración:* Evaluación de los resultados económicos y financieros: Históricos-Proyectados (flujo de caja); capacidad de generar flujo de caja respecto a obligaciones; Reunión con los gerentes de la empresa para discutir:
  - c) Planeamiento estratégico
  - d) Estados Financieros auditorios
  - e) Controles
  - f) Sistemas
  - g) Calidad de la gerencia
- *Calidad de la Contabilidad:* Se está contabilizando de acuerdo a las normas de contabilidad generalmente aceptadas; política de reservas y provisiones; métodos de consolidación de los EE.FF.; tratamiento de los impuestos; tratamiento de la traslación de las ganancias o pérdidas; opinión de los Estados financieros por los auditores.
- *Capacidad de Generación de Utilidades:* Ver si las utilidades están reajustadas por actividades no extraordinarias; política de Depreciación o provisiones como afecta los resultados económicos; utilidades de operación: servicio de la deuda; flujo de Caja operativo: deuda a largo plazo; utilidad neta: ventas netas; deuda a largo plazo: patrimonio; ganancia por ajuste de los activos y pasivos monetarios y no monetarios

## **Estados Financieros Consolidados**

¿Qué es una compañía controladora?

La empresa que es dueña de más del 50% de las acciones de otra empresa

¿Qué es una subsidiaria?

Es una empresa que pertenece a una compañía controladora, la cual es dueña del 50% de las acciones de otra empresa.

¿Por qué tener subsidiarias?

Distribución del Riesgo; Ahorro de impuestos sobre la renta;

Regulaciones gubernamentales con relación a una parte del negocio;  
Por la realización de un negocio en un país extranjero

## **Modelo de Análisis de Riesgo Crediticio**

- Grado de Endeudamiento

Capital de Trabajo

Relación: Deuda Corto Plazo: Total Deuda

Relación: Deuda Largo Plazo: Total Deuda

Nivel de Apalancamiento: Deuda: Capital

Exceso de Liquidez

Nivel de Activos Corrientes: Inversiones Temporales

- Adecuado Flujo de caja

Capacidad de autogeneración de fondos

Que nivel de inversión no puede financiarse con autogeneración de fondos:  $WK + \text{Activo Fijo}$

Rotación de Cuentas por Cobrar

Rotación de Inventarios

Política de Dividendos

Capacidad de repatriar dividendos si es multinacional

Capacidad de financiar nuevos proyectos de inversión

- **Flexibilidad Financiera**

Se analiza las futuras alternativas disponibles de financiamiento de la empresa.

Se evalúa la capacidad de autogeneración de fondos, adecuado leverage financiero, y adecuada generación de flujo de caja operativo.

Estructura financiera de la empresa.

Acceso al financiamiento al mercado de dinero y capitales nacionales e internacionales.

Flexibilidad en los gastos de capital y su financiamiento a tasa de interés adecuada.

## **Clases de Riesgos**

- **Riesgo de Mercado:** Es la posibilidad de que el banco sufra pérdidas en un determinado periodo debido a movimientos inesperados o adversos en los tipos de interés, tipo de cambio o precio de los commodities, cotización de acciones.

h) **Riesgo de Tipo de Interés:** Riesgo de incurrir en pérdidas, debido a las modificaciones de los tipos de interés sus variaciones pueden afectar el margen financiero: intermediación a través de la estructura de tasas de interés – pedir prestado acorto plazo y colocar a

largo plazo son diferentes tasas de interés.

i) Riesgo de Tipo de cambio: Se incurre en este tipo de riesgo cuando la posición de cambios es negativa (Activo < Pasivo)

- *Riesgo de Liquidez*: El riesgo de liquidez refleja la posible pérdida en que pueden incurrir un banco que se ve obligado a vender activos o a contraer pasivos en condiciones desfavorables.
- *Riesgo Tecnológico*: Exposición a pérdidas en caso de posibles fallos del sistema de información computarizado.
- *Riesgo Operativo*: Está relacionado con errores cometidos al dar instrucciones de pago o al liquidar transacciones. Fallas ocurridas en el proceso de seguimiento y control de las posiciones asumidas. Incapacidad de Supervisar adecuadamente a los empleados que exponen al banco a pérdidas o políticas mal definidas.
- *Riesgo legal*: Incapacidad de una de las partes para cumplir los compromisos asumidos, no existir una formalización clara o ajustarse al marco legal establecido.
- *Riesgo de Productos* derivados: Resulta del hecho que muchos contratos son liquidados en unos términos que dependen de los precios de los activos subyacentes en fecha de liquidación.

### **Requerimientos Mínimos para Administrar Riesgos de Mercado**

- j) Organización, Funciones y Responsabilidad Delimitada
- k) Comité de Riesgos
- l) Unidad de Riesgos
- m) Manual de política y Procedimientos

- n) Funcionarios y Profesionales Idóneos
- o) Reportes y remisión de Información
- p) Registro a valor de mercado
- q) Métodos de medición y valorización
- r) Límites de exposición a riesgo de mercado
- s) Sistemas informáticos adecuados
- t) Requerimientos Patrimoniales
- u) Auditoria Externas
- v) Empresas Clasificadoras de Riesgo

### **Detección Temprana de Riesgo**

Es una metodología de clasificación de la cartera, mediante la cual se *detectan* y comunican *tempranamente* cualquier situación de *riesgo* adicional a los asumidos con el cliente al momento de evaluar y aprobar sus créditos.

- *Ventajas:* Su carácter preventivo permitirá adoptar oportunamente las medidas necesarias para minimizar el riesgo del retorno crediticio.

Permitirá evaluar la gestión del ejecutivo de negocios en función al manejo que tenga de su cartera.

- *Acciones de Seguimiento y Control:* El seguimiento y control del riesgo crediticio, consiste en la realización permanentemente de acciones conjuntas o individuales que permitan mediante su análisis, detectar y comunicar oportunamente a la organización de cualquier situación que pueda afectar el cumplimiento de las condiciones pactadas con el cliente.

- *Causas que originan una clasificación en el DTR:*

Información adversa con respecto a la empresa

Cambios en la clasificación de la firma

Problemas del sector

Catástrofes naturales

Siniestros (Incendios, Robos, Asaltos)

Competencia agresiva o desleal.

- *Instancias que solicitan el ingreso, salida o modificación del nivel de vigilancia asignado:*

Comité de créditos de gerencia

Gerencia General

Gerencia Central de Negocios

Ejecutivos de negocios

Gerencia de control de riesgos

Auditoria Interna

- *Clasificación:*

Relacionadas con el Accionario y Gerencia:

Conflictos entre socios, directores o gerencia

Cambios significativos en la organización

Cambio del giro del negocio

Problemas personales de los dueños (Pequeña empresa)

Demoras o dificultades en la entrega de información financiera

- *Causas que originan una clasificación en el DTR*

Relacionadas con el Frente Interno:

Demoras en cubrir sobregiros o descubiertos

Incapacidad de financiarse en el sistema bancario

Problemas laborales, tributarios o Jurídicos

Ofrecimiento de Pago incumplidos

- *Niveles de Vigilancia:*

Para lograr su objetivo, se han establecido cuatro niveles de vigilancia, definiéndose para cada uno de ellos la política y acciones a seguir:

1. *Vigilar:* Corresponde a aquellos clientes por los cuales su comportamiento crediticio, si bien no ha entrado en irregularidad o morosidad, puede verse afectado por hechos internos o externos, de los cuales se ha tomado conocimiento.
2. *Garantizar:* Se clasifican en este nivel aquellos clientes por los cuales se requiere obtener garantías adicionales para seguir operando con normalidad, ello como consecuencia de la detección de riesgos y coberturas no acordes con sus cifras

*Acciones a seguir:* Establecer el monto y tipo de la garantía requerida; Suspender el otorgamiento de cualquier tipo de crédito, hasta que se haya logrado la cobertura deseada.

3. *Disminuir:* Corresponde a aquellos clientes con los cuales se desea seguir manteniendo relaciones crediticias pero que se deben reducir los niveles de riesgo, por cuanto estos se encuentran sobredimensionados y no es posible obtener garantías adicionales.



*Acciones a seguir:* Establece el nivel máximo al cual se debe llegar y el plazo en que se llevara a cabo.

Suspender el otorgamiento de cualquier tipo de crédito, hasta el monto establecido por el comité de vigilancia.

4. *Extinguir:* Clientes por los cuales se ha tomado la decisión de no seguir manteniendo relaciones comerciales, ya sea por perfil o desarrollo crediticio, ello no implica la cobranza inmediata de los créditos, sino que, bajo una estricta vigilancia de su cronograma, estos se extingan en su desarrollo normal.

*Acciones a seguir:* Bloquear toda línea de crédito aprobada; suspender el otorgamiento de sobregiros; Disponer la búsqueda registral de los bienes del cliente o sus avalistas (dependiendo del monto adeudado y si la clasificación obedece al deterioro del desarrollo crediticio del cliente)

- Instancias Resolutivas del Nivel de Vigilancia

*El Ingreso al DTR:* O la adopción de un nivel más severo. Podrá ser realizada por cualquier instancia solicitante, previa coordinación con el ejecutivo de negocios a cargo de la cuenta. El departamento de control de créditos deberá informar al comité de vigilancia esta resolución.

*La Salida del DTR:* O la adopción de un nivel menos severo. Será evaluada por el comité de vigilancia y aprobada por el Comité ejecutivo, para lo cual la instancia solicitante deberá enviar al departamento de control de créditos la ficha de revisión en la que se argumenta la solicitud, a fin de que esta sea elevada al comité.

- *Comité de Vigilancia.*

Mensualmente tiene por objetivo revisar la evolución de los clientes clasificados en vigilancia, así como de aquellos que ingresan al sistema, a fin de acordar las acciones que corresponda.

Gerente General

Gerente de Control de Riesgos

Gerente Central de Negocios

Gerente de Recuperaciones

Subgerente de análisis de riesgos

Subgerente de control de riesgos

Gerentes de Negocios (2)

Gerente de Auditoria Interna (Invitado)

- *Gestión y Responsabilidad*

Ejecutivo de Negocios: Tiene la primera responsabilidad de detectar oportunamente las situaciones o cambios que pudieran afectar el normal desarrollo del riesgo contraído, así como de poner estos hechos en conocimiento de su superior y de la gerencia de control de riesgos, y efectuar los seguimientos y revisiones necesarias.

Esta responsabilidad se basa en que mantiene una constante relación con sus clientes que le permite tomar conocimiento tanto de la evolución de sus negocios como de su situación económica financiera.

Se considera un demérito del ejecutivo de negocios, la detección extemporánea, Gerencia de Riesgos: Supervisión y

control gerencial, tanto del sistema DTR como de los deudores clasificados.

Convocar al comité de vigilancia

Velar por el cumplimiento de los procedimientos de seguimiento acordados.

Mantiene el control del ingreso y modificación de los niveles de vigilancia.

Realizara revisiones periódicas sobre la cartera general del banco, con el fin de verificar selectivamente y con un nivel de alcance confiable la adecuada clasificación de la cartera, tanto bajo el sistema DTR como los criterios de la SBS.

- *Fuentes de Investigación.*

Internas: Calificación de cartera; Procesos judiciales; Protestos internos; Informes comerciales; Reportes de deudores; Reportes de auditoria.

Externas: Clasificadora de riesgo; informes de autoridades reguladoras; informes de proveedores; informes de proveedores; reporte cámara de comercio; bolsa de valores; Diarios, revistas especializadas, El Peruano.

- **Central de Riesgos**

Proporciona información actualizada, oportuna y confiable para la toma de decisiones de créditos y el gerenciamiento del portafolio de créditos, vía la utilización de técnicas modernas de telecomunicaciones, programación en línea y bases de datos relacionales.

Minimizar riesgos de crédito y asegurar la detección anticipada de créditos con riesgo potencial superior al normal.

Propiciar la alimentación y utilización descentralizada de la

información que proporcionara la central de riesgos asegurando la mayor cobertura geográfica posible e incorporar en la etapa final del proyecto a las subsidiarias y afiliadas de la institución, con giro operacional relacionado a la actividad bancaria.

#### **4.3.- Evaluación de los Riesgos de Financiamiento en la Banca Múltiple**

Tradicionalmente, la banca llega de dos maneras al sector deficitario de la economía: vía inversiones mobiliarias y vía colocaciones. La primera modalidad consiste en la adquisición de activos que significan para la entidad bancaria una reserva secundaria de liquidez, indudablemente obteniendo una rentabilidad acorde con el tipo y características del instrumento de deuda, donde el adquiriente (financiado) califica sus riesgos asumidos en función a la situación del emisor de los mismos (bonos, acciones, etc). Dentro de este esquema habrá instrumentos de renta fija, de rentas variables y mixtas.

Mediante la modalidad denominada “colocaciones”, la banca ha comprendido el grueso de sus operaciones de crédito, ya sea efectuado mediante descuento de letras, sobregiros y préstamos, calificando los riesgos asumidos en función a la situación económica-financiera del receptor de los recursos otorgados (deudor).

Sin embargo, la modernización y avance de las actividades financieras, la introducción de novedosos mecanismos de bolsa y particularidades de los términos contractuales, ha traído consigo la cada vez mayor utilización de nuevas definiciones y con ello la ambigüedad de establecer una clara diferenciación entre “inversiones mobiliarias” y “colocaciones”, para la medición de los riesgos bancarios.

Por ejemplo, al financiamiento con “garantía” de acciones

(recompra) se le llama reporte; a la adquisición de facturas o letras por cobrar se le llama Factoring, a la cesión de derechos de cobra: securitización, solo por mencionar algunos ejemplos.

**Discrepancias:** En la practica se suele confundir el factoring (adquisición de facturas y/o letras por cobrar) con el “descuento” y en la misma medida que ello sucede el registro de las operaciones medición de los riesgos también se confunde (¿inversión o colocación?). Lo mismo sucede con el “reporte”, operación que resulta de la “aceptación de una propuesta que comprende una compra o venta de valores (generalmente acciones) al contado o a plazo fijo, con el compromiso de una simultanea operación inversa de venta o compra de la misma especie y cantidad de valores a plazo fijo y a un precio determinado” (¿inversión o colocación?).

El riesgo crediticio constituye la causa más importante de problemas para un banco. Estos son y seguirán siendo, no importa la forma que tengan, la principal fuente de ingresos y pérdidas de una entidad financiera. Sin embargo, al adquirir diversas formas, enfrenta al banquero con la necesidad de tomar decisiones que pueden basarse en información parcial e inadecuada, tornándose en un asunto que se resuelve subjetivamente. Ello hay que tratar de minimizarlo.

**Medición del Riesgo:** La legislación bancaria limita la concentración individual en un solo deudor, sin garantías, hasta un 10% del patrimonio efectivo y de allí, dependiendo de la calidad de las garantías, podría llegarse hasta un 50% del patrimonio. Si bien las garantías constituidas no son una variable para calificar a un deudor de buen pagador, no se puede negar que tiende a minimizar el riesgo de pérdida; por lo tanto, dicho accesorio permite legalmente una mayor concentración crediticia.

En el límite, solo dos personas podrían absorber el 100% del patrimonio de una entidad bancaria, lo cual la tornaría peligrosamente dependiente de los mismos, con los riesgos inherentes que ello conlleva.

Ante tales circunstancias, es necesario actuar preventivamente mediante una adecuada medición de los riesgos en modalidades de financiamiento que podrían confundirse fácilmente entre crédito e inversión – cuando se trata de tenencia de acciones y bonos, letras de cambio y facturas que se hayan adquirido- “en la persona obligada al pago o emisora de los títulos” según la característica de fondo del contrato bancario.

De acuerdo con este criterio, una entidad bancaria adquiriente de facturas y letras por cobrar, que evalúa y califica para la adquisición correspondiente al emisor de las mismas (que viene a ser el financiado) con garantía de solvencia, recompra o término similar, sea quien fuere el aceptante de dichos títulos, vendría a tener en la práctica las mismas características de un descuento. Por lo tanto, deberá medirse el riesgo, no en el aceptante de dichos documentos de deuda comercial, sino en el girador o emisor de los mismos, quien es finalmente el que recibe el “crédito”, o sea la confianza del banco.

Por el contrario, si la adquisición de los títulos de deuda se efectúa solo teniendo en consideración, la situación económica y calidad de los aceptantes de los mismos, asumiendo plenamente su cobrabilidad o negociación en forma directa, es decir sin garantía de solvencia o recompra por parte del “cedente” o girador, según sea el caso, podrá pensarse y registrarse efectivamente que los riesgos son por cuenta del aceptante.

Esta ambigüedad conlleva muchas veces en la práctica al registro inadecuado de las operaciones: como inversión mobiliaria o colocación. Por ello es importante tener muy claros los conceptos.

Otra figura es la adquisición, de bonos, acciones y letras hipotecarias, donde existe en una sola persona girador y aceptante de la deuda, indudablemente cada instrumento con sus características particulares de cobrabilidad de los beneficios y capital. En tal sentido, si es clara la conceptualización de su registro y control de límites técnicos y legales como inversiones.

Sin embargo, debe tenerse cuidado con las operaciones de “reporte”. Como se dijo líneas arriba, estas se efectúan con el compromiso de una simultánea operación inversa (de venta o compra). Si la entidad financiera adquiere acciones bajo esta modalidad, asume los riesgos de la “recompra” en el reportado (persona que recibió el financiamiento) y, por lo tanto, deberá tratarse a manera de un préstamo con garantía de acciones en este caso, midiendo los riesgos de concentración y cobrabilidad en la persona que aceptó el compromiso y no en el girador asimilándolo a una inversión erróneamente.

#### **4.4.- Principios para la Administración del Riesgo Crediticio**

Las instituciones financieras han enfrentado dificultades en los pasados años por diversas razones. La causa de estos problemas de la banca continúa estando directamente relacionada con los laxos estándares de crédito, la pobre gestión del **riesgo** de la cartera, los cambios económicos u otras circunstancias que deterioran la calidad de los créditos otorgados por los bancos.

Todos estos factores están vinculados al **riesgo crediticio**, definido como el potencial probable que el deudor del banco incumpla con sus obligaciones en los términos pactados al otorgarse el crédito. Para muchos bancos, los préstamos son la fuente más importante de **riesgo crediticio**; no obstante, existen otras fuentes de **riesgo crediticio** en las actividades que realizan, como es en instrumentos financieros, que incluyen aceptaciones, transacciones interbancarias, financiamiento al comercio exterior, transacciones de divisas, futuros financieros, swaps, bonos, títulos valores, opciones, en el otorgamiento de garantías etc.

Como la exposición del **riesgo crediticio** continúa siendo fuente importante de los problemas en los bancos en todo el mundo. El Comité de Basilea ha emitido un conjunto de principios a considerar para la gestión de dicho **riesgo**. Dichos principios son los siguientes:

1.- El Consejo de Directores debe tener la responsabilidad de aprobar y periódicamente (Al menos anualmente) revisar la estrategia y las políticas de riesgo crediticio del banco. La estrategia debería reflejar los niveles de tolerancia del banco al riesgo y el nivel de rentabilidad que el banco espera lograr asumiendo diferentes niveles de **riesgo crediticio**.

2.- La administración del banco debe tener la responsabilidad para implementar la estrategia de **riesgo crediticio** aprobada por el Consejo de Directores y desarrollar políticas y procedimientos para identificar, medir, monitorear y controlar dicho **riesgo**. Tales políticas y procedimientos deberían gestionar el **riesgo crediticio** en todas las actividades del banco.

3.- Los bancos deben identificar y administrar el **riesgo crediticio** inherente en todos sus productos y actividades. Los bancos deberían asegurar que los **riesgos** de los productos y actividades nuevas se adecuen a los procedimientos y controles adecuados de gestión de **riesgo** antes de ser introducidas, y aprobadas previamente por el Consejo de Directores o la instancia indicada.

4.- Los bancos deben operar con sanos y bien definidos criterios de otorgamiento de créditos. Estos criterios deben incluir una clara indicación del mercado objetivo del banco y un conocimiento del deudor, así como de los propósitos y estructura del crédito, y sus fuentes de generación de recursos para el repago del mismo.

5.- Los bancos deberían establecer límites de crédito a nivel de deudores individuales, y grupos vinculados de deudores que agregan de manera incomparable y significativa diferentes tipos de exposición de **riesgo crediticio**.

6.- Los bancos deberían tener procesos claramente establecidos para aprobar nuevos créditos, así como para reestructurar, renovar o refinanciar créditos existentes.

7.- Toda ampliación de crédito debe ser hecha en un nivel prudente



en particular, créditos relativos a empresas e individuos, debe ser autorizado en un nivel prudente, monitoreado con particular cuidado, junto con otros pasos apropiados para controlar o reducir el **riesgo** de los préstamos.

8.- Los bancos deben tener un sistema para la administración de sus diferentes riesgos de su portafolio.

9.- Los bancos deben tener un sistema para monitorear la condición de los créditos individuales, incluyendo la determinación del adecuado nivel de provisiones y reservas.

10.- Los bancos están incitados a desarrollar y utilizar un sistema interno de rating por **riesgo** en la gestión del **riesgo crediticio**. Dicho sistema debe ser consistente con la naturaleza, tamaño y complejidad de las actividades bancarias.

11.- Los bancos deben tener sistemas de información y técnicas de análisis que permitan a la administración medir el **riesgo crediticio** inherente en todas las actividades de (o fuera de) la hoja de balance del banco. Estos sistemas deben proveer adecuada información sobre la composición del portafolio de crédito, incluyendo identificación de la concentración de **riesgo**.

12.- Los bancos deben tener sistemas para monitorear la composición y la calidad del portafolio de créditos.

13.- Los bancos deben tomar en consideración potenciales cambios futuros en las condiciones económicas cuando evalúan créditos individuales y en su portafolio de créditos. Asimismo, deberían evaluar su **riesgo crediticio** bajo condiciones críticas.

14.- Los bancos deben establecer un sistema independiente, de revisión del proceso de gestión de riesgo crediticio y los resultados de la revisión deberían ser comunicados directamente al Consejo de Directores y a la Gerencia.

15.- Los bancos deben asegurar que la función de prestamista esta siendo apropiadamente administrada y que la exposición crediticia está dentro de los niveles acordes con los estándares prudenciales y límites internos. Los bancos deben establecer y hacer cumplir controles internos y otras prácticas para asegurar que desviaciones a las políticas, procedimientos y límites sean reportados rápidamente al nivel apropiado de la administración para su acción inmediata.

16.- Los bancos deben tener un sistema de acción rápida para manejar problemas crediticios y situaciones de pruebas y ensayos.

17.- Los supervisores deben requerir a los bancos que tengan un sistema efectivo para identificar, medir, monitorear y controlar el riesgo **crediticio** como, parte de un enfoque integral para la gestión de **riesgo**. Asimismo, deberían conducir una evaluación independiente de las estrategias bancarias, políticas, procesos y practicas relacionadas a la función de prestamista y de gestión del portafolio; así como considerar establecer límites prudenciales para restringir la exposición del banco a un solo cliente, operación, etc.

#### **4.5.- Gestión de Cartera Pesada**

En algunos casos dentro de rangos normales, a veces excesivos y en extremo preocupantes, la cartera pesada de un banco puede convertirse en el problema medular de la Institución. De ser así, es muy probable que las dificultades no tengan como única causa los correspondientes deslices en el otorgamiento de créditos: complementariamente, influirán desordenados métodos para administra las recuperaciones.

En efecto, si la fuerza de créditos es pobre o se encuentra deficientemente organizada será predecible que estos males se extiendan y se agraven debido a incorrectas prácticas de recuperaciones. Estas deben de iniciarse desde el vencimiento normal de las obligaciones.

Para comenzar, tanto el cliente como el Banco deben tener muy claro

cuál es el instante en que se inicia el incumplimiento. Si el primero lo hubiera olvidado, lo recordará en la medida en que le lleguen los respectivos avisos de vencimiento, que, como todos sabemos, no siempre llegan a su destino y son más importantes de lo que se piensa, especialmente si se trata de descuento de letras, donde el buen deudor pasa las de Caín antes de determinar finalmente en qué banco puede cancelar su obligación.

Y si el funcionario del banco tampoco está pendiente de los vencimientos, detectará a destiempo los retrasos de su cliente y no actuará de modo oportuno. Quizá le permita acumular dos o más cuotas mensuales impagas y será entonces más difícil que el deudor con estrecheces financieras pueda ponerse al día.

En cuanto a los sobregiros, que por lo general se caracterizan por no tener fecha de vencimiento, es conveniente pedir en buen momento la reducción del mismo, antes de que la situación sea insostenible y que el banco exija la cancelación inmediata y, de no ser así, proceda al cierre de la cuenta.

***Gestión Prejudicial:*** De acuerdo a los antecedentes del deudor y a la duración del retraso de pago, se da inicio a las acciones prejudiciales, para lo cual puede prescindirse de los abogados y conviene desarrollarlas en términos amistosos, tanto para favorecer un acuerdo feliz, como para conservar al cliente, suponiendo que sea su primer y único traspié. El resultado se traducirá en la regularización de la deuda o en su refinanciamiento.

Lógicamente, sobrarán estas delicadezas si descubrimos que nuestro “cliente” es un irredimible asaltante de bancos, de esos que no emplean armas de fuego. Habrá que caer sobre él con toda la artillería y de inmediato, no bastará con borrar su nombre de la lista de reparto de agendas para fin de año. Claro que lo más probable sea que, en tal caso nuestra oportunidad ya haya pasado, pues este tipo de individuos no tiene a su nombre ni la ropa que lleva puesta y carece de domicilio fijo.

Para el común de los deudores morosos, sin embargo, una atinada labor prejudicial suele ser la base de favorables arreglos y recuperaciones. Para el indicado fin, la mayor parte de los bancos cuenta con un departamento de créditos especiales, conformado por funcionarios diferentes de los encargados del otorgamiento de créditos y de los que se dedican a las acciones judiciales.

**Gestión Judicial:** Otro error común se da cuando la gestión prejudicial resulta infructuosa, en ordenar que la cuenta pase a cobranza judicial efectiva y en sentarnos a esperar que los abogados nos traigan buenas noticias. Cuando nos percatemos de que nuestras recuperaciones por esta vía son totalmente decepcionantes, comenzaremos a preguntarnos cual fue nuestra equivocación.

La repuesta clara es que el banquero debe mantenerse informado y participar en el manejo de este tipo de cobranzas. Dicho de esta manera, todo parece muy sencillo, de manera que trataremos de ser más explícitos.

En primer término, descartemos la idea de que encargar las cobranzas a los abogados del propio banco es más económico y efectivo, peor aun si paralelamente tiene que atender otras obligaciones; comprensiblemente, pospondrán la preparación de una demanda u otro trámite judicial porque tienen que cumplir con el informe o el contrato que la gerencia les encargo para mañana.

Si, como es más aconsejable, contratamos abogados externos paguémosles contra sumas recuperadas y exijamos y evaluemos informes periódicos. No seamos tan comprensivos cuando se nos explique por qué perdimos tal o cual juicio o la razón de las demoras, salvo que al mismo tiempo nos exhiban otros resultados favorables. La tarea de supervisión nos permitirá establecer criterios sobre la eficiencia y el juego limpio de cada estudio de abogados y tal será la base para que les encomendemos más casos o para que resolvamos el contrato.

Alimentemos, igualmente, a dichos abogados con información interna y con sugerencias. Tal vez ellos se vean obligados a investigar y finalmente encontrar bienes susceptibles para el embargo cuando en realidad esos datos los teníamos en nuestros propios archivos.

Y, en general, tracemos una política de recuperaciones flexible pero exigente y que favorezca el empleo de la creatividad para cada una de las cobranzas.

#### **4.6.- Procedimientos normales de clasificación (emisión de instrumentos de financiamiento a mediano y largo plazo)**

Los procedimientos normales de clasificación son todos aquellos contenidos en el Manual de Clasificación de Riesgo de Duff & Phelps del Perú Clasificadora de Riesgo S.A.C., los mismos que contemplaran adicionalmente, los elementos de hecho y/o de juicio derivados o que se deriven del análisis complementario.

La simbología a utilizar es la que corresponda al instrumento de acuerdo con los procedimientos normales de clasificación. Para efectos de la clasificación internacional la simbología y su significado, debidamente traducido al español, se presentan en la siguiente página. Se debe notar que en el caso de estas clasificaciones no se utiliza el prefijo “p” que tiene como objeto identificar las clasificaciones locales realizadas por DCR Perú.

## Emisiones de mediano y largo plazo y de acciones preferentes

<b>Nivel Sobresaliente</b>	<b>AAA</b>	Emisiones con la más alta calidad de crédito. Los factores de riesgo son prácticamente inexistentes.
<b>Alto</b>	<b>AA</b>	Agrupación de emisiones con alta calidad crediticia. Los factores de protección son fuertes. El riesgo es modesto, pudiendo variar en forma ocasional por las condiciones económicas.
<b>Bueno</b>	<b>A</b>	Emisiones con buena calidad crediticia. Los factores de protección son adecuados, sin embargo, en períodos de bajas en la actividad económica los riesgos son mayores y más variables.
<b>Satisfactorio</b>	<b>BBB</b>	Los factores de protección al riesgo son razonables, suficientes para una inversión aceptable. Existe una variabilidad considerable en el riesgo durante los ciclos económicos, lo que pudiera provocar fluctuaciones en su clasificación.
<b>No Clasifica para inversión</b>	<b>BB</b>  <b>B</b>  <b>CCC</b>	Emisiones situadas por debajo del grado de inversión. Se estima que su flexibilidad financiera pudiera limitar el cumplimiento de sus obligaciones al vencimiento. La calidad de estas emisiones puede fluctuar con frecuencia, por lo que se consideran especulativas. Emisiones situadas por debajo del grado de inversión. Existe mayor riesgo de que no puedan cumplir con sus obligaciones. Los factores de protección financiera fluctúan ampliamente en los ciclos económicos, condiciones de la industria y la habilidad de la administración de la compañía para sortearlos. Emisiones situadas muy por debajo del grado de inversión. Se caracterizan por tener un alto riesgo en su pago oportuno. Los factores de protección son escasos y el riesgo puede ser substancial en las situaciones desfavorables tanto de la industria como de la compañía.
<b>Incumplimiento</b>	<b>DD</b>	Emisiones donde se ha incumplido el pago de intereses y/o del principal o que el emisor ha incurrido en otros causales de incumplimiento.
	<b>DP</b>	Acciones preferentes con atraso en pago de dividendos preferentes.

Estas categorizaciones podrán ser complementadas si correspondiese, mediante los signos (+/-) mejorando o desmejorando respectivamente la clasificación alcanzada entre las categorías AA y B.

## ***CAPÍTULO V: EL RIESGO CREDITICIO Y EL ENTORNO EXÓGENO***

### **5.1.- Los Indicadores Macroeconómicos del País**

Las principales variables macroeconómicas durante 1998 y 1999 reflejaron resultados poco satisfactorios como consecuencia de las secuelas del Fenómeno del Niño, las mismas que fueron agudizadas por la crisis asiática y rusa, así como por la mayor percepción de riesgo asociado a los temores de devaluación en el Brasil que, en conjunto, se reflejaron en la reducción de las líneas del exterior. Todo ello influyó de manera decisiva en la reducción de la demanda interna.

En el ámbito interno, el bajo desempeño económico se resume en un crecimiento del PBI del orden del 0.7 % el más bajo de los últimos 6 años, el incremento del déficit fiscal a 0.9% del PBI, la reducción de las reservas internacionales, una devaluación del orden del 15 % y, como logro importante, una variación del IPC del orden del 6 % anual.

En el ámbito externo, la economía peruana estuvo influenciada por los efectos del Fenómeno del Niño y, a inicios del segundo semestre del año, cuando se esperaba una fase expansiva de la producción liderada por los sectores primarios, se enfrentó las crisis financieras internacionales que se reflejaron en el descenso de las cotizaciones internacionales de las principales materias primas de exportación.

En este contexto, el sector bancario fue afectado básicamente por las restricciones de liquidez, la elevación de los índices de morosidad y la reducción en la rentabilidad. La falta de liquidez incidió en la caída de la demanda interna que se reflejó en el reducido nivel de crecimiento de precios. En el año, destacó la fusión de 4 instituciones bancarias en donde la participación de accionistas extranjeros es predominante, la intervención del Banco Banex por parte de la SBS y el establecimiento de medidas por parte del gobierno con la finalidad de aliviar la situación financiera de las empresas bancarias.

Entre las medidas más importantes figura la Emisión de Bonos del Gobierno para el Canje de Cartera Morosa, Bonos para el Fortalecimiento Patrimonial y Bonos para el traspaso de activos al Banco de la Nación. Asimismo, se ampliaron las facultades de intervención y liquidación de bancos por parte de la SBS, y esta última estableció que las empresas con créditos reestructurados no se le redujeran su categoría de riesgo. Igualmente, se estableció el dispositivo mediante el cual los bancos pueden capitalizar acreencias de aquellas empresas que no cotizan sus acciones en la BVL. Por su lado, el BCRP redujo el encaje marginal en moneda extranjera con el objetivo de aliviar los problemas de liquidez ante la reducción de adeudados del exterior.

Respecto al comportamiento del sistema bancario, se registró un aumento de 4.9% en los activos totales de la Banca Múltiple. Las colocaciones brutas del sistema se redujeron en 6.2%. La cartera deteriorada del Sistema Bancario creció en 20.6% creciendo la cartera atrasada 12.5% mientras que la reestructurada en 36.4%. El ratio cartera atrasada a colocaciones brutas se deterioró a lo largo del año, alcanzándose en agosto de 1999 el nivel más elevado del año 10.8% a partir de este mes el ratio se reduce hasta alcanzar el 8.4% en diciembre de 1999 como resultado del canje de cartera por bonos.

Al cierre de 1999, la liquidez en moneda nacional registró un crecimiento anual de 9.7%, mientras que el componente en moneda extranjera se incrementó en 3.5%. El aumento de la liquidez en moneda nacional durante el año anterior se explicó principalmente por el incremento del circulante (16.7%), así como por lo mayores depósitos a la vista y plazo. Por su parte, el crecimiento de la liquidez en moneda extranjera provino de mayores depósitos a plazo, dado que tanto el stock de depósitos a la vista y el de depósitos de ahorro se mantuvo en similares niveles, al igual que los depósitos de ahorro en moneda nacional. En el sector privado, este continuó registrando un comportamiento negativo. El crédito en moneda nacional se contrajo 2.9% mientras que en moneda extranjera se redujo en 0.9% a pesar de



que el stock en moneda extranjera registro un incremento de 1.6% en diciembre de 1999. Así, el stock del crédito total, expresado en dólares, cayo 3.4% en 1999.

Las tasas de interés reflejaron el comportamiento de la liquidez en cada una de sus monedas. Así, en moneda nacional las tasas de interés promedio disminuyeron, la tasa de interés activa promedio en moneda nacional (TAMN) se redujo de 37.1% a 32.0% y la tasa de interés pasiva promedio (TIPMN) disminuyó de 12.6% 10.6% a diciembre de 1999. La tasa de interés activa promedio en moneda extranjera (TAMEX) disminuyó de 16.8% en diciembre de 1998 a 14.8% en diciembre de 1999 y la tasa pasiva promedio en moneda extranjera (TIPMEX) pasó de 5.4% a 4.9%

## **5.2.- Análisis Econométrico de las Variables del Sistema Crediticio**

### **5.2.1.- Las Variables Endógenas y Exógenos**

Para la comprobación, de nuestras Hipótesis General y las Hipótesis específicas, vamos a realizar un análisis econométrico, de las variables que nos relacionan el RIESGO CREDITICIO (variables exógenas) y de las variables que nos relacionan la DINAMICA CREDITICIA (variables endógenas).

La descripción de estas variables se encuentra en la Tabla N°1. El período de análisis, esta comprendido entre 1999 al 2001, período delimitado por nuestro estudio.

Se ha escogido una frecuencia histórica trimestral, para establecer la tendencia de las series y su comportamiento a través de este período de tiempo.

En los Anexos, se muestra el comportamiento gráfico de las variables en estudio, así como sus tendencias.

Realizando una descripción del comportamiento de las variables en este período, tenemos:

## **DE LAS VARIABLES EXÓGENAS**

- Las tasas activas y pasivas, muestran un leve descenso entre 1999-2001. La tasa activa tuvo su más alto valor en el segundo trimestre de 1999, mientras que en el tercer trimestre el 2001 obtuvo su menor valor.
- El consumo nos muestra un comportamiento cíclico ascendente y la inversión a su vez también muestra un comportamiento cíclico, pero descendente en este período.
- La inflación nos muestra un comportamiento cíclico estable hasta el primer trimestre 2001, pero cayendo drásticamente en lo que resta del año 2001.
- El Producto Bruto Interno muestra un comportamiento cíclico constante durante todo el período del estudio.

## **VARIABLES ENDÓGENAS**

- La cartera atrasada nos muestra un comportamiento cíclico ascendente.
- En cambio, las colocaciones nos muestran un comportamiento cíclico descendente.
- La tasa de morosidad tiene un comportamiento cíclico ascendente, tomando valores más bajos, durante el 2001.

## **5.2.2.- Análisis Econométrico de las Hipótesis Planteadas**

### **5.2.2.1 De las Hipótesis Específicas**

#### **Modelo Econométrico de la Cartera Pesada y Riesgo Crediticio**

Según la hipótesis económica en los años 1999-2001 habrían incidido en el aumento de Riesgo Crediticio y la Cartera Pesada, para la comprobación de dicha hipótesis se ha establecido un modelo econométrico en donde la cartera pesada (dinámica crediticia), se ha regresionado con la crisis económica representadas por la variable de la tasa activa, tasa pasiva, consumo, inversión, inflación y PBI.

En la Tabla 3, se han obtenido los siguientes resultados utilizando el software **Econometric View**.

La Cartera atrasada como variable dependiente es afectada por la crisis económica del país, de tal manera que un aumento de la tasa activa bancaria incidiría un aumento en la cartera pesada del sistema financiero. También el aumento de consumo y de inflación incide en el aumento de riesgo crediticio y la cartera pesada.

## **Modelo Econométrico de Morosidad y Colocaciones**

El crecimiento de la tasa de morosidad en los años 1999—2001 ha sido inversamente proporcional a las colocaciones en el Sistema Bancario. En la Tabla N° 4 del Análisis econométrico de estas variables se encuentran que la colocación incide inversamente proporcional al crecimiento de la Tasa de Morosidad (el coeficiente de la variable de colocación es negativa, lo que hace su influencia inversa a la variable de colocación).

## **Modelo Econométrico de Morosidad y Riesgo Crediticio**

La hipótesis general que nos establece que el riesgo crediticio en los años 1999-2001 afecta negativamente la dinámica crediticia del Sistema Bancario Peruano.

Del modelo econométrico que nos correlaciona la morosidad y el riesgo crediticio, donde estos últimos están representados por la tasa activa, tasa pasiva, PBI, inflación, consumo e inversión, obtenemos los siguientes resultados:

La crisis económica representada por el crecimiento de la tasa activa, el crecimiento de la tasa pasiva, la disminución de la inversión y el aumento de la inflación afectan negativamente a la dinámica crediticia medida por la tasa de morosidad debido a que un aumento de estos nos representaría un aumento de la tasa de morosidad del Sistema Bancario Peruano.

## CONCLUSIONES

- Hemos podido comprobar mediante los establecimientos de los modelos econométricos, las hipótesis específicas de que la crisis económica ha incidido en el aumento del riesgo crediticio y la cartera pesada. Además, la tasa de morosidad es inversamente proporcional a las colocaciones del Sistema Bancario en el período 1999-2001.
- En este período también se ha podido demostrar que el riesgo crediticio medido por las variables macroeconómicas de la inflación y las tasas activas y pasivas del mercado afectan negativamente a la tasa de morosidad que representa a la Dinámica Crediticia Del Sistema Bancario Peruano.
- Se puede concluir que cuanto más elevada sea la crisis económica de un país, mayor será el riesgo crediticio, aumentando la tasa de morosidad que refleja a la cartera atrasada con respecto a las colocaciones en el Sistema Bancario.

## TABLA 1: DESCRIPCIÓN DE VARIABLES

PERIODO DE ESTUDIO: 1999 – 2001

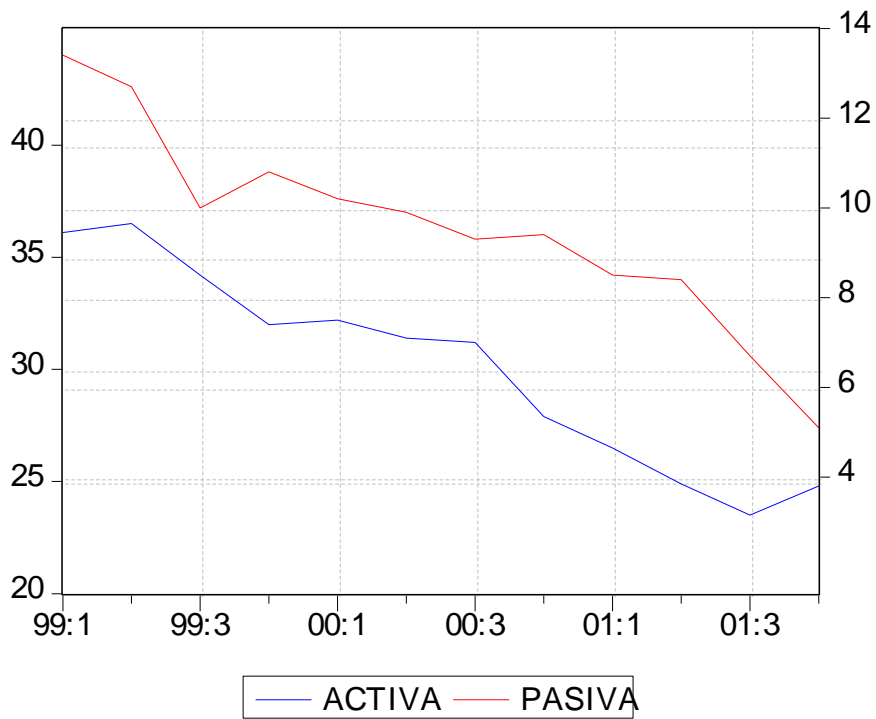
NOMBRE	DESCRIPCIÓN	FUENTE
<b>VARIABLES ENDOGENAS</b>		
COLOCA	Total de colocaciones brutos, en miles de nuevos soles, de la Banca Múltiple.	SBS
CATRAS	Total de la estructura de la cartera pesada en miles de nuevos soles, incluye créditos vencidos y crédito en cobranza Judicial.	SBS
MOROSI	Tasa de morosidad entre el total de la cartera atrasada y el total de colocaciones brutas.	SBS
<b>VARIABLES EXÓGENAS</b>		
ACTIVA	Tasa de interés activa de las Empresas Bancarias en Moneda Nacional (en términos efectivos anuales).	BCRP
PASIVA	Tasa de interés pasiva de las Empresas Bancarias en Moneda Nacional (en términos efectivos anuales).	BCRP
CONSUM	Consumo Privado (Demanda Global) en millones de nuevos soles a precios de 1994.	BCRP
INFLAC	Índice de inflación o variación trimestral de los precios del consumidor.	BCRP
INVERS	Inversión Bruta Interna, en millones de nuevos soles a precios de 1994.	BCRP
PBI	Producto Bruto Interno, en nuevos soles de 1994 = 100	BCRP

**TABLA N° 2: DATOS HISTORICOS DE LAS SERIE DE TIEMPO DE LA DINAMICA Y DEL RIESGO CREDITICIO EN EL PERU 1999-2001**

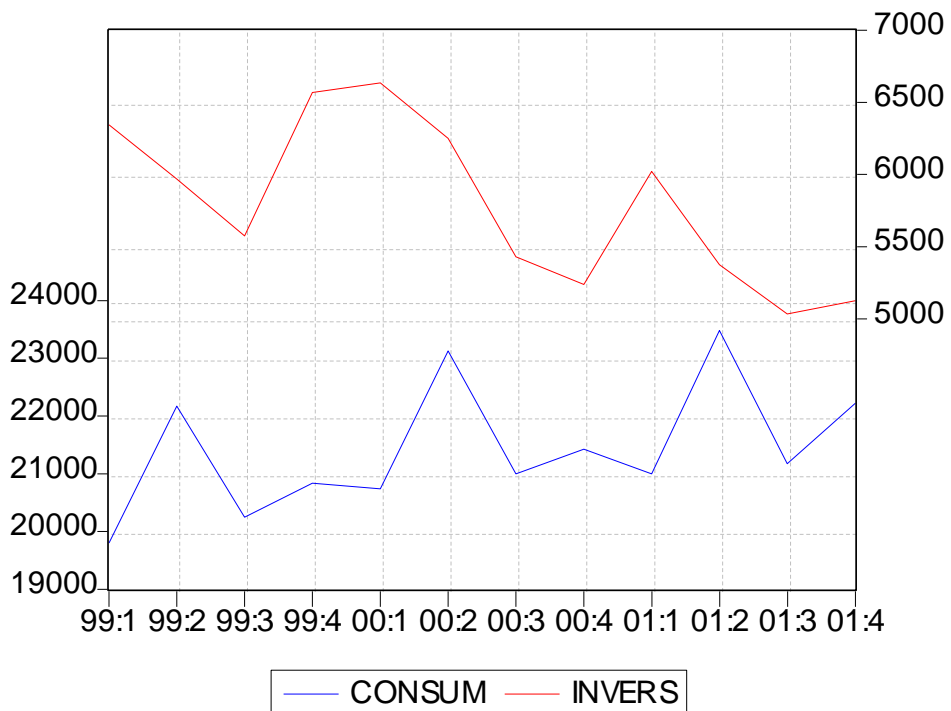
	<b>ACTIVA</b>	<b>CATRAS</b>	<b>COLOCA</b>	<b>CONSUM</b>	<b>INFLAC</b>	<b>INVERS</b>	<b>MOROSI</b>	<b>PASIVA</b>
1999-1	36.10000	4391187	47083156	19803.00	0.900000	6345.000	9.326450	13.40000
1999-2	36.50000	4522340	43824241	22169.00	1.300000	5968.000	10.31927	12.70000
1999-3	34.20000	3622942	41785282	20245.00	1.000000	5574.000	8.670378	10.00000
1999-4	32.00000	40031810	41762074	20838.00	0.600000	6568.000	8.329007	10.80000
2000-1	32.20000	3970838	40478552	20738.00	1.090000	6635.000	9.809733	10.20000
2000-2	31.40000	4117296	40977338	23127.00	0.590000	6251.000	10.04774	9.900000
2000-3	31.20000	4140225	40031810	20998.00	1.550000	5430.000	10.34234	9.300000
2000-4	27.90000	4062942	41330698	21426.00	0.440000	5238.000	9.830325	9.400000
2001-1	26.50000	4025312	40799398	20997.00	0.950000	6022.000	9.866106	8.500000
2001-2	24.90000	3999134	39962295	23484.00	-0.460000	5376.000	10.00727	8.400000
2001-3	23.50000	3960015	38652145	21177.00	-0.070000	5035.000	10.24527	6.700000
2001-4	24.80000	3835321	37298999	22224.00	-0.540000	5125.000	10.28264	5.100000



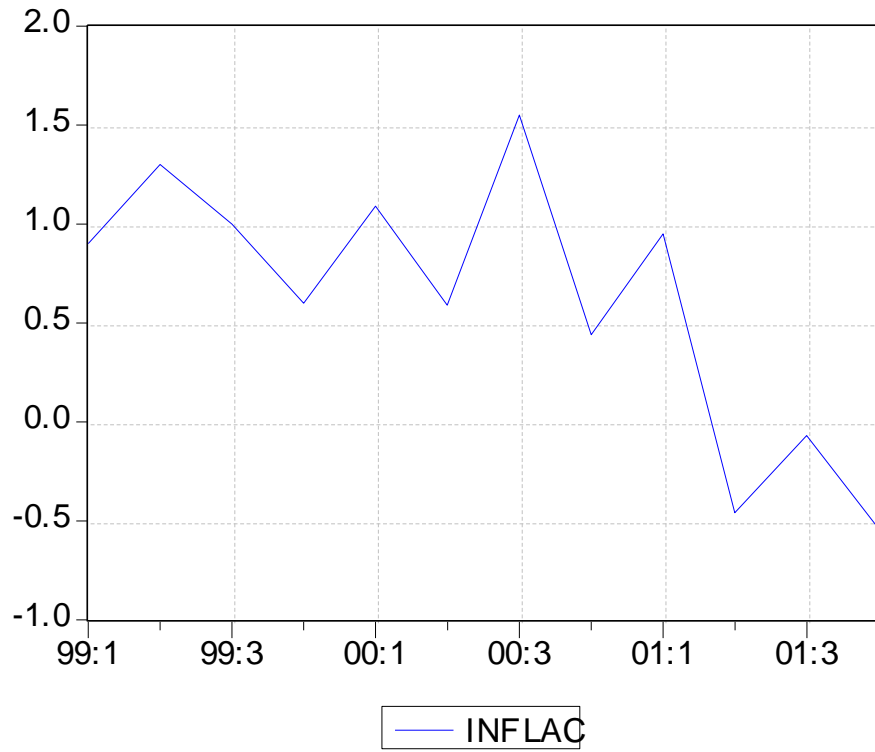
**GRÁFICO N° 1:  
TASAS ACTIVAS Y PASIVAS  
(Periodo 1999 – 2001)**



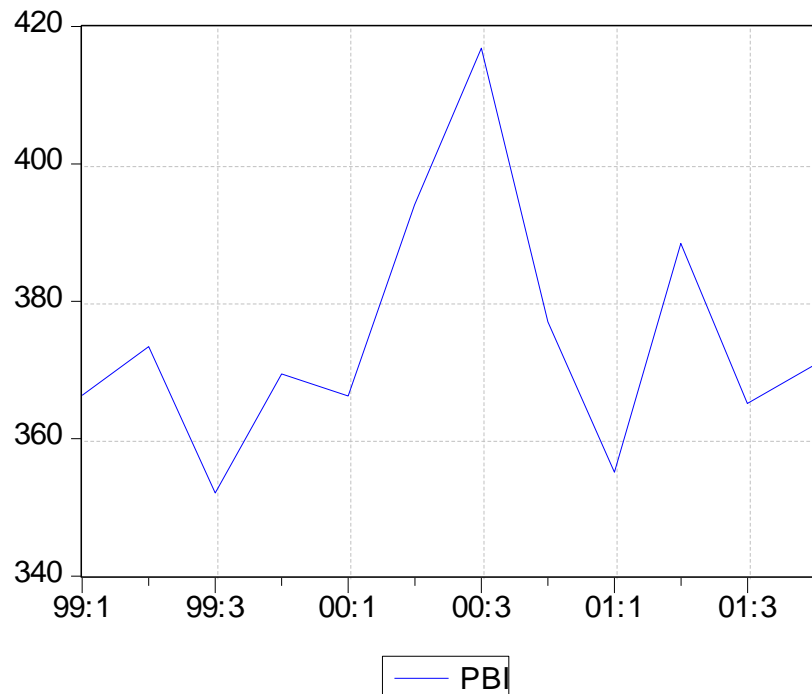
**GRÁFICO N° 2:  
CONSUMO E INVERSIÓN  
(Periodo 1999-2001)**



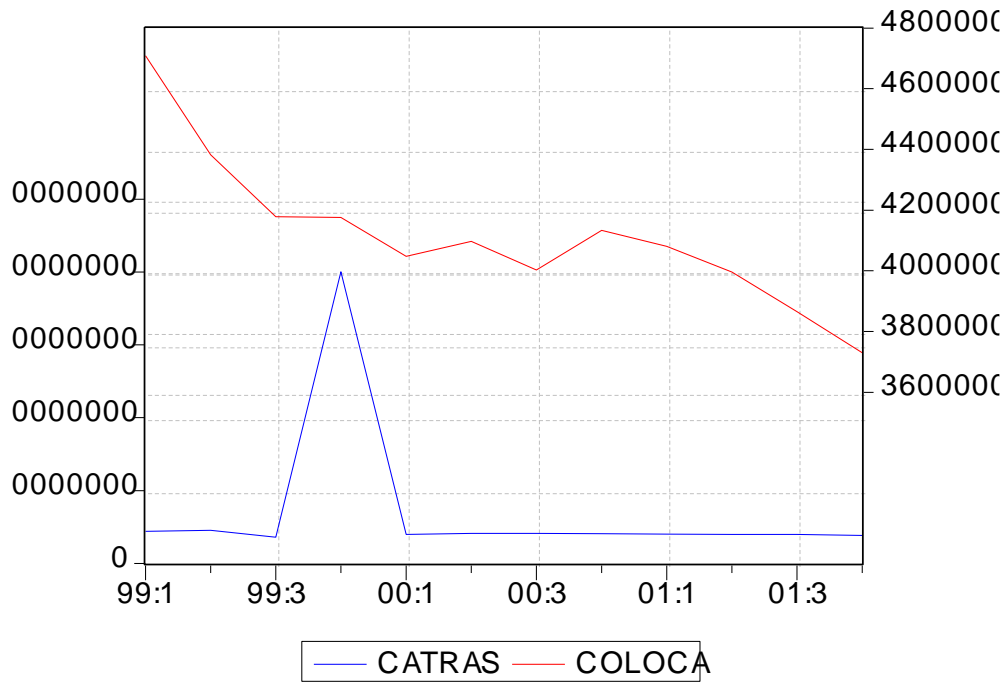
**GRÁFICO N° 3:  
INFLACIÓN  
(Periodo 1999-2001)**



**GRÁFICO N° 4:  
PRODUCTO BRUTO INTERNO  
(Periodo 1999-2001)**



**GRÁFICO N° 5:  
CARTERA ATRASADA Y COLOCACIÓN  
(Periodo 1999-2001)**



**GRÁFICO N° 6:  
TASA DE MOROSIDAD  
(Periodo 1999-2001)**

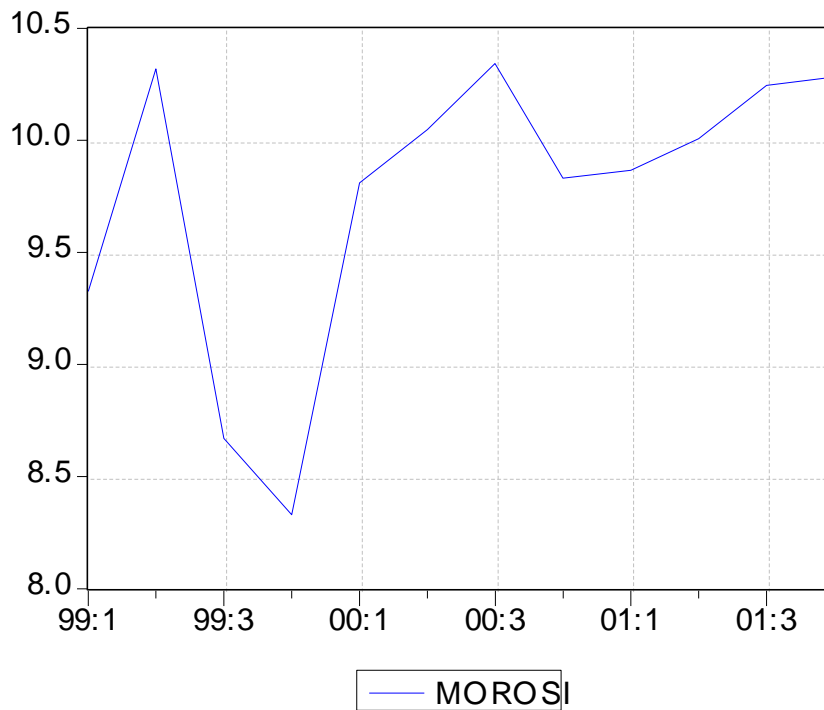


TABLA 3:  
 RESULTADO DEL MODELO ECONOMETRICO:  
 CARTERA PESADA Y RIESGO CREDITICIO

**Dependent Variable:** CATRAS

**Method:** Least Squares

**Date:** 08/12/02 **Time:** 22:15

**Sample:** 1999:1 2001:4

**Included observations:** 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
c	<b>-33725062</b>	1.18E+08	-0.285909	0.7864
<b>ACTIVA</b>	<b>12100.27</b>	2200798.	0.005498	0.9958
<b>PASIVA</b>	<b>-44144.51</b>	4033034.	-0.010946	0.9917
<b>INFLAC</b>	<b>-8931335.</b>	10590016	-0.843373	0.4375
<b>PBI</b>	<b>156406.6</b>	279857.1	0.558880	0.6003
<b>CONSUM</b>	<b>-3833.664</b>	5071.729	-0.755889	0.4838
<b>INVERS</b>	<b>12058.21</b>	9472.939	1.272911	0.2590
R-squared	0.330612	Mean dependent var		7056614.
Adjusted R-squared	-0.472654	S.D. dependent var		10387109
S.E. of regression	12605062	Akaike info criterion		35.82829
Sum squared resid	7.94E+14	Schwarz criterion		36.11116
Log likelihood	-207.9698	F-statistic		0.411585
Durbin-Watson stat	2.306986	Prob(F-statistic)		0.844921

TABLA 4:  
 RESULTADO DEL MODELO ECONOMETRICO:  
 MOROSIDAD Y COLOCACIONES

**Dependent Variable:** MOROSI

**Method:** Least Squares

**Date:** 08/12/02 **Time:** 22:22

**Sample:** 1999:1 2001:4

**Included observations:** 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<b>C</b>	<b>13.97767</b>	3.188611	4.383624	0.0014
<b>COLOCA</b>	<b>-1.03E-07</b>	7.73E-08	-1.326062	0.2143
R-squared	0.149547	Mean dependent var		9.756376
Adjusted R-squared	0.064502	S.D. dependent var		0.656850
S.E. of regression	0.635313	Akaike info criterion		2.081613
Sum squared resid	4.036221	Schwarz criterion		2.162430
Log likelihood	-10.48968	F-statistic		1.758441
Durbin-Watson stat	1.514962	Prob(F-statistic)		0.214309

**TABLA 5:**  
**RESULTADO DEL MODELO ECONOMETRICO:**  
**MOROSIDAD Y RIESGO CREDITICIO**

**Dependent Variable:** MOROSI

**Method:** Least Squares

**Date:** 08/12/02 **Time:** 22:23

**Sample:** 1999:1 2001:4

**Included observations:** 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	<b>5.437197</b>	6.118534	0.888644	0.4149
<b>ACTIVA</b>	<b>-0.062177</b>	0.114157	-0.544666	0.6094
<b>PASIVA</b>	<b>-0.000713</b>	0.209196	-0.003408	0.9974
<b>INFLAC</b>	<b>0.603986</b>	0.549311	1.099533	0.3216
<b>PBI</b>	<b>0.003173</b>	0.014516	0.218566	0.8356
<b>CONSUM</b>	<b>0.000320</b>	0.000263	1.216746	0.2780
<b>INVERS</b>	<b>-0.000383</b>	0.000491	-0.780090	0.4706
R-squared	0.549620	Mean dependent var		9.756376
Adjusted R-squared	0.009164	S.D. dependent var		0.656850
S.E. of regression	0.653833	Akaike info criterion		2.279269
Sum squared resid	2.137489	Schwarz criterion		2.562131
Log likelihood	-6.675613	F-statistic		1.016955
Durbin-Watson stat	1.648997	Prob(F-statistic)		0.503083

### **5.3.- Políticas para Mejorar el Riesgo Crediticio**

#### **5.3.1.- El Control del crédito concedido:**

La existencia del riesgo de clientes en los bancos es un concepto ligado a la concesión de un plazo comercial al cliente para liquidar una deuda generada por un préstamo para el desarrollo de sus actividades. Pero esta generación del riesgo no es automática, puede darse un plazo al cliente y que no exista riesgo, porque hay garantías suficientes (avales, garantías hipotecarias, etc) como para asegurar que la deuda será reembolsada.

Los bancos han ido desarrollando procedimientos de gestión del riesgo de clientes, más o menos formales. A veces estos procedimientos quedan en la mera definición de un proceso administrativo y solo en escasas ocasiones son el resultado de la aplicación de un autentica política de riesgos a asumir con clientes.

Aparte de la pérdida que supone un irrecuperable, es decir que un activo pierda su valor por ser incobrable y que es un riesgo que se puede asegurar y cubrir, existe un impacto mucho mas significativo y no asegurable, que es el derivado del atraso en el cobro. Se puede constatar fácilmente en muchas empresas que el costo generado por los atrasos, ya sea explícitamente, por cargos bancarios que siempre repercuten al cliente (comisiones de impago, gastos de protesto, etc) o implícitamente, por utilización adicional de financiación (refinanciaciones y reestructuraciones de créditos).

#### **5.3.2.- La Gestión del Riesgo de Cliente:**

Aparecen así dos frentes de actuación en la gestión del riesgo de clientes, y en su optimización:

- Reducción del coste de los atrasos.
  - a) Evitando errores en el proceso de la administración del crédito que puedan generar impagos o atrasos injustificados.
  - b) Agilizando el proceso de reclamación de gastos cargados de manera injustificada, estableciendo procedimientos con responsabilidades definidas

- Ajustando el riesgo con los clientes a las políticas del riesgo del banco, y a las características específicas de cada uno de los clientes.

Esta doble actuación debe llevar a una revisión en profundidad de las funciones que se están cubriendo desde el departamento de administración de créditos y recuperaciones.

Desde una visión orientada a la gestión correctiva (a a) para el seguimiento del impagado, debe irse a una gestión preventiva (a priori) que evite las incidencias y planifique el riesgo.

No se trata de una mera reorganización o asignación esporádica de funciones, sino una auténtica reingeniería del proceso, con el impacto organizativo y tecnológico que combine entre ambos.

Supone no focalizar exclusivamente la actuación en tareas administrativas de seguimiento del incumplimiento o del atraso y actuar con mayor intensidad en el proceso de generación y control del riesgo del cliente, antes que se produzca la situación de impago o de insolvencia, y esto debe hacerse evitando controles repetitivos y múltiples, y aplicando procedimientos simplificados que efectivamente, añadan valor.

Cualquier proceso de reingeniería exige una definición clara de estrategias (en este caso, la estrategia de riesgos con clientes), que luego se implementan a través de nuevos procesos de gestión, que son materializados por personas, a cuya disposición deben ponerse los sistemas de información que les permita controlarlos.

En el proceso de control de riesgo es necesario destacar dos conceptos fundamentales:

- a) La definición del límite de crédito
- b) El establecimiento de alarmas adicionales sobre el crédito utilizado.

Los recursos humanos implicados en el control del crédito serán fundamentalmente:

- El Comité de Créditos



- El Credit manager

### 5.3.3.- Límites de Créditos:

En la línea de optimización del control del riesgo de clientes, la mayoría de los bancos viene aplicando de forma efectiva el concepto de “Limite de Créditos”.

Este concepto se puede considerar útil en la gestión de riesgo si se mantiene permanentemente actualizado, e incorporando información interna y externa, relativa a la solvencia patrimonial, los hábitos de pago y la relevancia comercial de los clientes.

A fin de cuentas, esta información puede ser la base de un sistema de scoring, debe responder, en no más de 15 conceptos, a cómo queremos (y por tanto cómo no queremos) que sea nuestro “cliente con riesgo”. (figura No. 1). Porque también es cliente aquel a quien no se concede riesgo, ya sea porque se le vende al contado, o porque se apliquen herramientas para reducir y/o cubrir el riesgo que genere.

**FIGURA 1 Elementos de valoración e un cliente, En una empresa del sector Cemento /construcción**

	Valor			Valor Asignado
	alto	medio	bajo	
	10	5	0	
<b>Elementos Patrimoniales</b>				
➤ Activo circulante/ exigible a corto	1.5 –1.2	1.2-0.9	<0.9	
➤ Tipo de sociedad	Anónima	Limitada	Personal	
➤ Antigüedad en el sector	5 años	5-2 años	< 2años	
➤ Fondos propios	> 30 m	30-10 M	10 m	
➤ Beneficios /Ventas	>5%	5%-3%	< 3%	
<b>Elementos Comerciales</b>				
➤ Ventas al cliente	200	200.-50 m	< 50M	
➤ Presencia en su zona/mercado	alta	media	Baja	
➤ Capacidad general	alta	media	Baja	
➤ Capacidad comercial	alta	media	Baja	
➤ Margen de las ventas	alto	medio	Bajo	
<b>Hábitos de pago</b>				
➤ % impagados/atrasos	1%	1%-3%	>3%	
➤ Quebranto por impagos/atrasos No justificados	0	<50m	50M	
➤ Conducta con otros proveedores	óptima	normal	dudosa	
				<b>Valoración Total</b>

la valoración exigida será más alta o más baja. Pero se podrá definir a priori qué parámetros queremos que cumplan nuestros clientes, y haciendo una valoración conjunta de todos los elementos definidos podremos establecer el valor mínimo que un cliente debe cumplir para ser cliente de riesgo ( 60, 70 100....) según la rigidez que el banco quisiera aplicar, analizando los diferentes factores pensando que no todos los clientes van a tener la máxima puntuación en todos los conceptos, pero si que unos puntos débiles deben ser compensados con otros fuertes.

Este tipo de análisis tiene la ventaja de que obliga a concretar ideas sobre el riesgo que la compañía puede tener en forma no estructurada.

De una manera estructurada la compañía debe fijar a sus clientes un límite de créditos, ligados a su nivel de actividad, a su relevancia comercial y a su capacidad financiera para hacer frente a las obligaciones generadas.

#### **5.3.4.- Otras Consideraciones:**

El Límite de crédito como valor de referencia no es suficiente para controlar la situación de riesgo. Intuitivamente, se ve que no se puede dejar exclusivamente y como alarma única el límite de crédito, y actuar solo en el caso de que este se vea sobrepasado.

El límite asignado puede ser excesivo para un cliente, ya sea porque se fijó una estimación de ventas superior a la efectivamente realizada, quizás porque los plazos de venta se han acortado. En estos casos, el cliente no superaría el límite de riesgo concedido, y, sin embargo, puede ser necesario tomar medidas preventivas para el futuro. Medidas que deberán tender a reducir y/o eliminar la situación de riesgo.

Debe quedar en claro que la única opción no es, exclusivamente, el cortar el financiamiento. Se puede, y a veces es comercialmente necesario, mantener operativo al cliente, pero será función del área de créditos estructurar las medidas necesarias para que el riesgo de la cia. se ajuste a los niveles deseados.

Las señales de alarma deberán actuar cuando se dé cualquier circunstancia comercial, patrimonial o de pago que nos indique que hay un deterioro en la situación del cliente. Así podemos definir:

- Circunstancias Patrimoniales
  - Expansiones sobredimensionadas
  - Disminuciones patrimoniales
  - Cambios de estructura societaria, que puedan afectar a la solvencia.
  - Dificultades patrimoniales en compañías asociadas
  
- Circunstancias Comerciales
  - Fuerte alteración de la estacionalidad
  - Aumento sensible de la cuota de participación en el cliente, no justificada.
  - Campañas atípicas, con fuertes reducciones de precios
  - Aumento de sus volúmenes de stock
  
- Circunstancias de Cobro
  - Solicitud de ampliación de plazo, fuera de límites de mercado
  - Información de terceros sobre retrasos en los pagos
  - Refinanciamiento sobre deudas vencidas
  - Atrasos no justificados superiores al límite máximo aceptable.

¿Dónde encontrar fuentes de información fiables para controlar este sistema de alarmas, sobrepuestas al control que supone el límite de crédito?

La rapidez en la reacción exige que en la medida de lo posible se utilicen fuentes internas. Los sistemas de información deben cambiar su visión estrictamente contable, para ser fuente de información de gestión.

Una fuente de información sobre características comerciales poco utilizada es la misma red de funcionarios de negocios, son los que a través de sus visitas a

clientes son los que mejor pueden percibir el nivel de problemas existentes en ellos.

Los informes posteriores que se recojan sus impresiones sobre el nivel de actividad comercial, inversiones que vienen realizando, niveles de stocks y rotación de sus inventarios, etc. Son una fuente de primera mano, no solo relevante desde el punto de vista comercial sino también desde su capacidad económica y su capacidad para hacer frente a los riesgos que tienen con el banco.

Debe pensarse que esto no es añadirles más tareas a los funcionarios de negocios, es simplemente completar la tarea que tiene que ser los “ojos” del banco con el cliente. Poco sentido tiene preguntarle a un tercero (por ejemplo, una compañía de información) su opinión sobre nuestro cliente y no aprovechar, a la vez, la información que ya se tiene dentro del banco.

Esta función, además, ayuda a que los funcionarios de negocios sean conscientes de que su responsabilidad no termina con el otorgamiento del crédito, sino con el éxito del cumplimiento de pago, pues tanta responsabilidad puede tener un final fallido o un atraso no justificado.

Cada vez están tomando más relevancia las asociaciones de comités de riesgos promovidos por la asociación de bancos donde se reúnen los responsables de riesgo crediticio para conocerse de manera personal y posteriormente intercambiar información relevante de sus clientes, pues son ellos quienes tienen el mejor conocimiento del desarrollo crediticio del cliente.

### **5.3.5.- Comité de Riesgos Crediticios**

El comité de riesgos crediticios es el organismo, dentro de la empresa, que asume las responsabilidades sobre la gestión del riesgo del cliente

Sus funciones básicas son:

- Crear las bases de la política de riesgos del cliente, alineándolas a las políticas del banco y de segmentos de mercado a cubrir.
- Decidir sobre las medidas de cobertura que se han de aplicar en situaciones de riesgo cambiante

- Establecer los objetivos comerciales y financieros en las operaciones de riesgo elevado.

El Comité de Riesgos asume por lo tanto una doble línea de acciones:

#### **5.3.5.1.- Proactivas:**

- Estableciendo las pautas para la fijación sistemática de los límites de crédito
- Previendo y ajustando los límites de crédito cuando las circunstancias comerciales, del mercado o del cliente específico, lo exigen
- Evaluando la información de cliente, en su relevancia a efectos de riesgo
- Fijando las políticas de cobro normales de la compañía y autorizando situaciones excepcionales
- Estableciendo objetivos de impagos atrasos y recuperaciones

#### **5.3.5.2.- Reactivas:**

- Vigilando atrasos e incumplimientos de clientes, para tomar las medidas correctivas pertinentes.
- Decidiendo sobre retenciones a operaciones comerciales generadas por conceptos de riesgo.
- Supervisando las acciones de recuperación de deuda

### **5.4.- El Gerente de Riesgos**

Es el responsable de aplicar en el día a día las políticas de créditos del banco. No debe limitarse únicamente a controlar el cobro y el cumplimiento de los límites de crédito, sino que debe responsabilizarse de que el procedimiento de recuperaciones se cumpla. Debe proponer las medidas para que los impagos o atrasos justificados se minimicen, coordinando las medidas a tomar.

Por su función, será responsable de recoger la información que permita una exacta evaluación del cliente, tratando la información interna como externa

## ***CASO PRÁCTICO***

Se toma como ejemplo un gran banco multinacional con una base de 500,000 clientes, que desea modificar sus mecanismos de clasificación de créditos, con objeto de reducir sus índices de morosidad. Cuenta, para ello, con un historial de pagos de dichos clientes de los últimos cinco años, y con datos sobre estructuras de balance, participación en el sector, etc., de cada uno de ellos obtenida mediante agencias de información crediticia externa.

### ***Variables explicativas***

Se han considerado más de 150 variables en el modelo inicial, con diferente tipología:

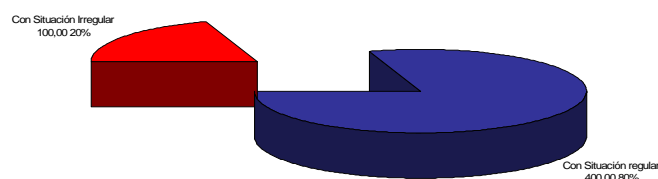
- De estructura económico-financiera, tales como sector de actividad, ratios de capitalización, de liquidez, ROA, etc.
- De historial de pago: volumen de compra, número de pedidos pendientes de cobro, etc.
- De implantación en la actividad: cuota de mercado, crecimiento en el último año, etc.

### ***Muestreo Aleatorio.***

Pasamos de una población inicial de clientes con crédito concedido de 500,000 a un tamaño muestral final de 60,000 clientes, considerando para esta muestra el mismo número de variables (superiores a 150), error muestral (0,1) y nivel de confianza (95%).

## ***Composición de la población***

Por ejemplo, obtenemos el porcentaje de clientes de la empresa que pertenecen a cada uno de los dos grupos definidos por la variable de respuesta (clasificación normal, CPP/Deficiente. Dudoso, Perdida) (Figura N° 1)



## ***Reducción de variables***

Se obtiene una reducción de más de 150 variables explicativas a 11, de una muestra de 60,000 clientes a 15,000 manteniendo el error muestral y, obviamente, las variables dependientes de estudio. (Figura N° 2)

**MODELO INICIAL**

**PROPUESTO → REDUCCION**

1 variable dependiente  
+ 150 variables explicativas  
Muestra 60000 clientes  
Error muestral: 0,1

→ **COMPONENTES PRINCIPALES**

→ **REGRESIÓN LINEAL**

→ **ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA**

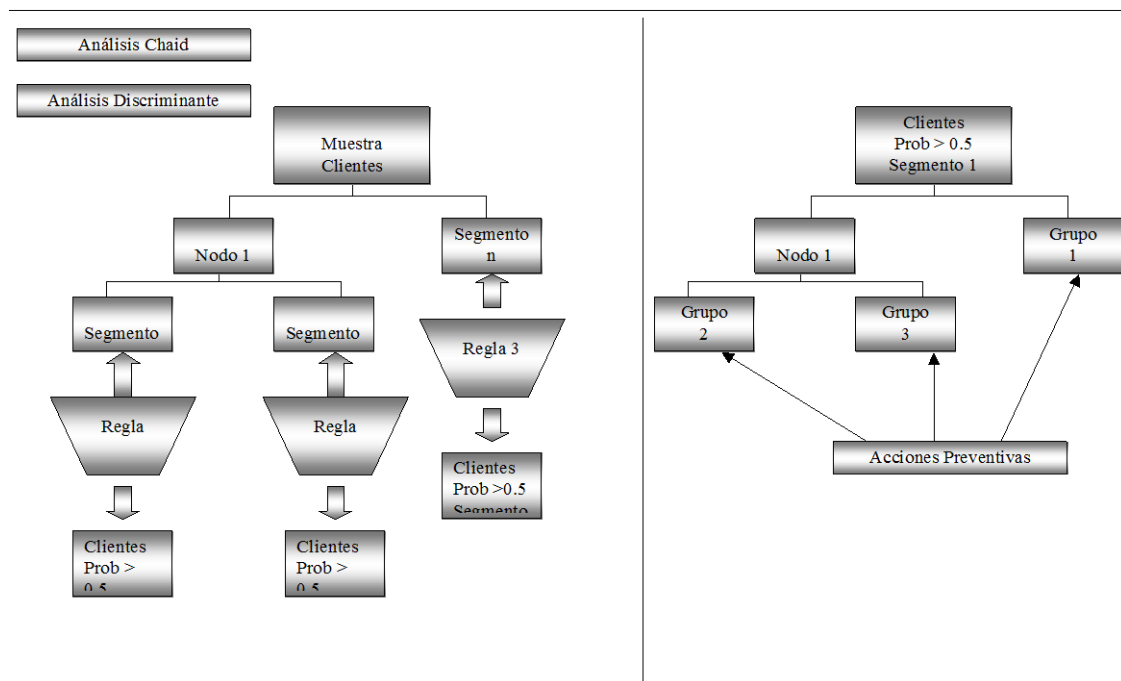
**MODELO FINAL**

Variable dependiente  
11 variables explicativas  
Muestra 15 000 clientes  
Error muestral: 0,1

## Inferencia.

Como resultado de la aplicación de las técnicas de inferencia se da respuesta a la problemática de cada uno de los grupos de estudio:

- Identificar colectivos de clientes, con crédito concedido, que han sido clasificados dentro del grupo de potenciales clientes irregulares.
- Determinar qué variables contribuyen más significativamente, a la hora de determinar la entrada de un cliente en alguna de las situaciones irregulares (Deficiente, Dudoso, Perdida). (Figura N° 3).





## Presentación de resultados

- **“Ranking” de variables explicativas**

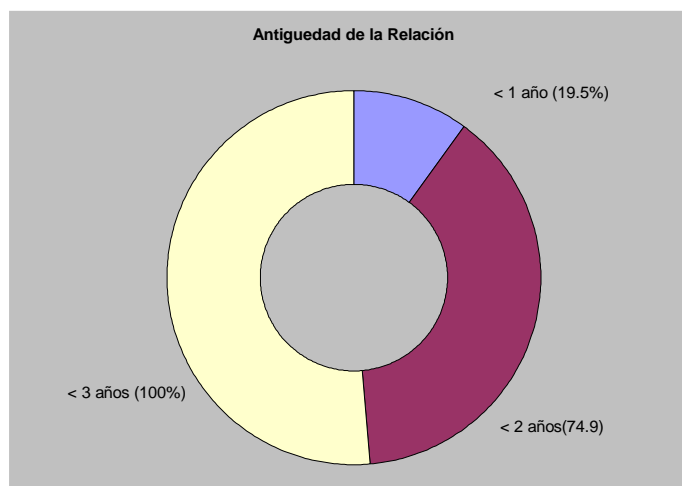
Para las 7 variables que más aportan se muestra el “infovalor” de cada variable. Dicho valor es 0 si no hay discriminación respecto de una variable. Nunca puede ser negativo, y cuando mayor sea el valor, mayor será el poder discriminatorio de la variable. (Tabla N°1)

**TABLA 1**

Variable	Infoval	Ranking
Situación histórica de Crédito	1.824	1
Número de pedidos pendientes de cobro	1.652	2
Cuota de mercado en el sector	1.341	3
Liquidez	1.772	4
Sector de actividad	0.373	5
Antigüedad de la relación	0.362	6
Volumen de la facturación	0.318	7

- **Grupos finales, acciones preventivas**

Identificación de grupos finales de clientes, con crédito concedido, y riesgo de crédito elevado para la realización de acciones preventivas. (Figura N° 4).



- **Modelo asignación límite de crédito.**

A partir de los resultados obtenidos mediante la aplicación de técnicas estadísticas, se obtiene un modelo lineal que permite asignar límites de crédito con las ponderaciones (infovalores) enumeradas, y que esquematizamos de la siguiente manera:

$$\text{Clientes antiguos: } P1*V1 + P2*V2 + P3*V3 \rightarrow$$

$$\text{Max.: 100 puntos (} P1 + P2 + P3 = 100)$$

$$\text{Clientes nuevos: } P4*V2 + P5*V3 \rightarrow$$

$$\text{Max.: 100 puntos (} P1 + P2 = 100)$$

- V1 – Historial de pago

$$V1 = (A1*X1 + A2*X2 + A3*X3 + A4*X4 + A5*X5) / 100$$

Con  $A1 + A2 + A3 + A4 + A5 = 100$  siendo

X1 → Situación histórica crédito

X2 → Volumen de facturación

X3 → Número de pedidos pendiente de cobro

X4 → Importe promedio de pedido

X5 → Antigüedad de la relación

- V2 – Estructura económico financiera

$$V2 = (B1+Y1 + B2*Y2 + B3*Y3 + B4*Y4) / 100$$

Con  $B1 + B2 + B3 + B4 = 100$ , siendo

Y1 → Sector de actividad

Y2 → Capitalización: recursos propios / activo

Y3→ Liquidez: activo circulante / pasivo circulante

Y4→ Rentabilidad: beneficio / activo

- V3 – Implantación en la actividad

$$V3 = (C1*Z1 + C2*Z2) / 100$$

Con  $C1 + C2 = 100$ , siendo

Z1 → Cuota de mercado en el sector

Z2 → % crecimiento último año

Y se interpreta la puntuación obtenida, mediante la tabla N° 2

**TABLA 2**

<u>Puntuación</u>	<u>Tipo de Riesgo</u>	<u>Límite Crédito</u>
0-30	Muy Alto	0
30-50	Alto	CTA-CBP/365-0.1
50-70	Medio	CTA-CBP/365-0.5
70-90	Bajo	CTA-CBP/365-1.0
90-100	Mínimo	CTA-CBP/365-1.5

CTA: Compra total Anual  
CBP: Condiciones básicas de pago

### ***Aspectos para la realización de un sistema de asignación de límite de riesgos***

Para la correcta definición de un modelo de ***credit scoring***, es necesario utilizar sistemas informáticos, que nos permitan asegurar la adecuación de las variables a considerar en el mismo con el perfil de cliente al que se aplica.

En efecto, un análisis manual sería casi imposible debido al número ingente de casos que habría que analizar para garantizar la idoneidad del modelo; en caso contrario, se corre el riesgo de definirlo comprobando un número limitado de casos. Datos que podrían no ser significativos, o no en número suficiente como

para extraer conclusiones fiables.

Por ello, resumimos los aspectos que se deberían tener en cuenta para realizar un sistema de análisis de riesgos:

- Los datos de riesgos deben estar separados de los datos de la operativa diaria con objeto de no interferir en la actividad del día a día, disponiendo de la información necesaria para riesgos (interna a la empresa y externa, por ejemplo, de agencias de información crediticia) en un entorno orientado a la consulta y el análisis.
- Concebir un sistema como un conjunto de herramientas de análisis, debido a que las actividades de análisis de riesgos no se pueden automatizar completamente, puesto que requieren análisis y decisiones del usuario y es él el que mejor sabe lo que quiere descubrir. La herramienta debe ser un medio y no un fin.
- Diseñar el sistema no orientado a la operativa diaria; se debe disponer de un conjunto abierto de herramientas que se utilizan con propósitos determinados no relacionados con las necesidades operativas, y sí con necesidades de análisis.
- Abordar el sistema con un enfoque de desarrollo gradual; se debe comenzar con un esqueleto básico de funcionalidad y datos que produzcan resultados a corto plazo y permitan aprender en la práctica, y a continuación ir configurando progresivamente nuevas funcionalidades conforme la experiencia lo vaya requiriendo. Funcionalidades que podrán ampliar el ámbito de aplicación de estos datos desde el establecimiento del límite de riesgo hasta la prevención de incumplimiento, anticipación al riesgo o seguimiento del ciclo de incumplimiento.

**Nuevas tecnologías de análisis de riesgos.** (*Francisco Barahona Diéguez- Tecnologías de Riesgos- Ediciones Deusto*)

Establecer correctamente el caso práctico anterior sería imposible sin los avances en la tecnología de los sistemas de análisis. Tecnologías que han hecho posibles los nuevos sistemas de análisis de riesgo de créditos, que nos permitan recoger y gestionar grandes volúmenes de datos (tecnología de **Data Warehousing**) y analizarlos aplicando técnicas de **Data Mining**, que podríamos traducir como el proceso realizado sobre gran cantidad de datos para establecer o modelar relaciones entre los mismos con un objetivo de negocio determinado.

## Concepto de “Data Warehouse”

En esta situación nace de forma reciente un nuevo concepto dentro de los sistemas de información denominado *Data Warehouse*, como solución a las necesidades de información o análisis globales de la empresa.

Este término, acuñado por Bill Inmon, se traduce literalmente como almacén de datos. No obstante, si el *Data Warehouse* fuese exclusivamente un almacén de datos, los problemas seguirían existiendo en la misma medida que en los sistemas tradicionales.

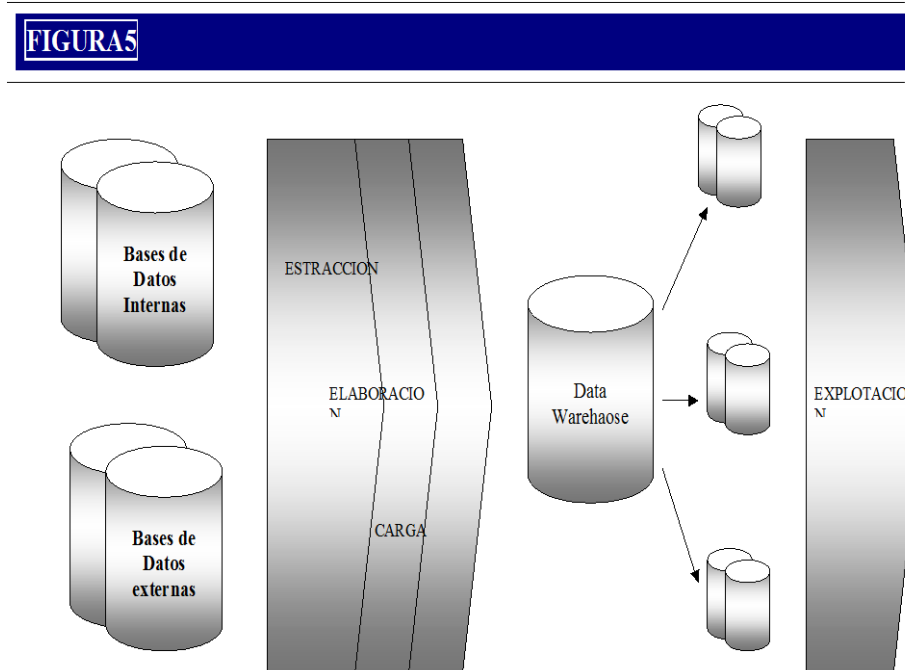
La ventaja principal de construir un *Data Warehouse* se deduce de una característica adicional que se viene considerando como implícito a dicho término. Esta ventaja es la estructura. Las necesidades analíticas requieren de una estructura de información diferente, especializada en la consulta y no en la actualización. En dicha estructura de información, se conjunta de una forma unificada, homogénea y accesible, toda la información que se precise de la empresa, con distintos niveles de agrupación que faciliten el acceso de distintos tipos de usuarios.

Un Data Warehouse debe estar construido en un entorno independiente de los sistemas operacionales, por lo que se compone de una máquina que lo soporte, un almacén de datos que contiene información necesaria para el negocio y una serie de aplicaciones software que se encargaran de actualizar y explotar la información contenida en el, facilitando a los usuarios la búsqueda de relaciones de negocio. Este conocimiento facilita a su vez la toma de decisiones a los directivos y por lo tanto el desarrollo de ventajas competitivas.

Otra característica clave de este sistema es que contiene datos relativos a los datos, concepto al que se ha venido asociando el término de metadatos. Los metadatos permiten mantener información de la procedencia, periodicidad de actualización, fiabilidad, forma de cálculo, etc, relativa a los datos de nuestro almacén.

## Gestión del “Data Warehouse”

Los pasos a seguir en la gestión del *Data Warehouse* son los siguientes:( Figura N° 5)



- Extracción: se accede a los datos existentes en cualquier fuente, ya sean internas o externas a la empresa, con el objeto de obtener la información relativa al análisis de riesgos que se han de incluir en el *Data Warehouse*
- Elaboración: en esta fase se transformarán los datos extraídos en la fase anterior a través de procesos de filtrado, corrección, depuración, validación y homogeneización de formatos y valores.
- Carga: estructuración de la información en los distintos niveles de agrupación necesarios para el *Data Warehouse*. Una vez seleccionados los datos que se incluirán, se procede a la carga o actualización del almacén de datos, a través de un mecanismo automatizado que combina técnicas de refresco y actualización.
- En la admisión y seguimiento del riesgo de crédito, es necesario contemplar toda la información relevante a los clientes potenciales o reales, que se

almacenaran en el *Data Warehouse* de riesgos, de una manera dinámica, flexible y con una periodicidad diferenciada por el tipo de datos: un “*Data Warehouse* es mas que un almacén de datos; también es un almacén de datos sobre datos: metadatos”.

- Asimismo, los procesos de extracción deben ser flexibles para no limitar la información disponible que se incorpora en el *Data Warehouse*. Actualmente existen potentes herramientas que nos aseguran el acceso de múltiples orígenes de datos y la gestión del sistema.

### ***Explotación del “Data Warehouse”***

- **“Query & Reporting”**

Mediante una interfaz grafica, el usuario configura sus propias consultas e informes sobre la información disponible en el *Data Warehouse* a la que pueda acceder según su perfil de seguridad. Las consultas o informes libres trabajan tanto sobre el detalle como sobre las agregaciones de la información. La explotación mediante *Query and Reporting* debe permitir una flexibilidad del acceso a la información proporcional a la experiencia y formación del usuario.

- **OLAP (“On Line Analytical Processing”)**

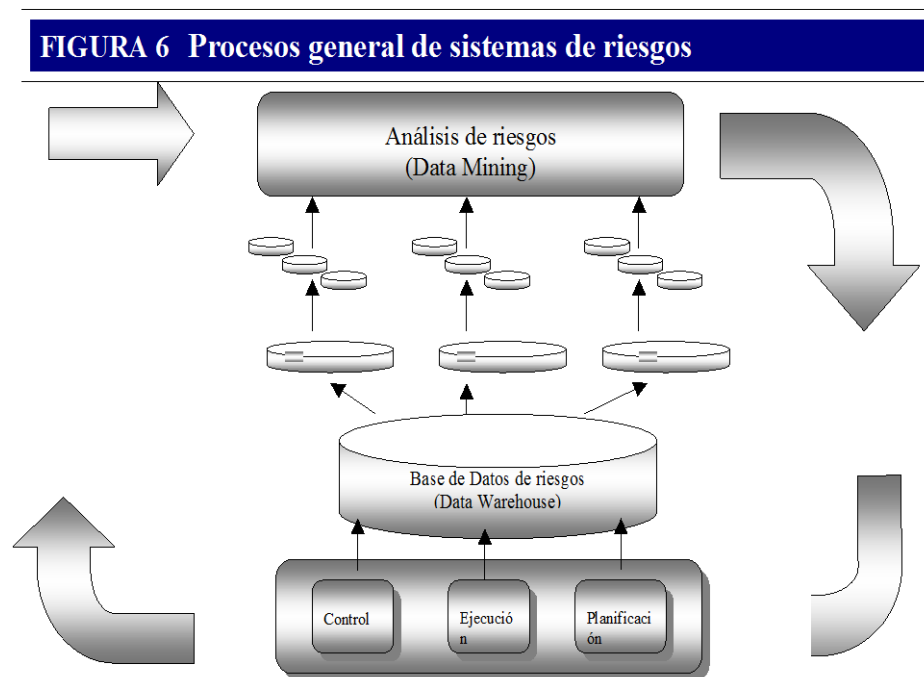
Aplicaciones de soporte a la decisión que presentan los indicadores de negocio y los conceptos de información de las áreas usuarias en función de las dimensiones de negocio. La explotación de la data Warehouse mediante información de gestión se fundamenta básicamente en los niveles agregados o calculados de información. Dichas dimensiones de negocio se estructuran a su vez en distintos niveles de detalle (por ejemplo, la dimensión geográfica puede constar de los niveles nacional, provincial, distrital)

- **“Data Mining”**

Se basa en la aplicación de distintas técnicas analíticas y estadísticas sobre una población de datos obtenidos del *Data Warehouse* con el fin de obtener patrones de comportamiento entre determinados conceptos de información. Las técnicas que se pueden utilizar en el proceso de *Data*

**Mining** se clasifican en: estadística clásica, exploración visual multidimensional, modelos basados en árboles de decisiones, redes neuronales.

Desde el punto de vista del usuario, el único proceso visible es la explotación del almacén de datos, aunque el éxito del **Data Warehouse** radica en los tres procesos iniciales que alimentan la información del mismo y suponen el mayor porcentaje de esfuerzo a la hora de desarrollar el almacén. (Figura N° 6).



La tecnología de **Data Warehouse** nos permite a su vez que la información necesaria pueda ser consultada de una manera abierta, simple y solo limitada por la imaginación del análisis de riesgos y no por una tecnología adecuada para los sistemas tradicionales y no para los analíticos. Además, la herramienta nos permite ir más allá de una simple consulta y descubrir relaciones, realizar predicciones temporales, descubrir pautas de comportamiento, senderos de conductas, simplificación de factores de estudio, y todas las herramientas que la tecnología del **Data Mining** pone a disposición de un analista de riesgos.



El *Data Warehouse* puede tener aplicaciones prácticamente en casi todos los departamentos de cualquier corporación. Se pueden mencionar algunos especialmente indicados, como Riesgos, Marketing o Calidad.

Una de las claves del éxito en la construcción del *Data Warehouse* es el desarrollo de forma gradual, seleccionando a un departamento usuario como piloto y expandiendo progresivamente el almacén de datos a los demás usuarios. Por ello es importante elegir este usuario inicial o piloto, de manera que sea un departamento con pocos usuarios, en el que la necesidad de este tipo de sistemas sea muy alta y se puedan obtener y medir resultados a corto plazo.

## ***CONCLUSIONES***

El control del crédito concedido no solo debe centrarse en los vencidos, sino que debe supervisar todas las incidencias de impagos y atrasos, por el impacto que estos tienen en la cuenta de resultados de las empresas bancarias.

En ese control el límite de crédito es un factor importante, pero no puede ser el único: Debe existir una estructura de alarmas adicionales, que permitan tomar las medidas preventivas necesarias para evitar el retraso en el cobro.

El plazo es una variable intrínseca a la colocación, y el plazo genera riesgo. Es necesario conocer con exactitud el riesgo, y ajustarlo a los niveles que los bancos consideran lógicos y soportables, según sus políticas. A partir de ahí, el control del crédito deberá validar que las políticas fijadas se están cumpliendo, en una función asignada al Gerente de Riesgos.

La liberalización del mercado financiero a principios de los noventa, provocó una mayor concentración del proceso de intermediación financiera. Los tres bancos más grandes del sistema, hacia el año 2000 se repartían aproximadamente el 70% del total de los depósitos del sistema bancario. Lo cual generaba ciertas implicaciones para el resto del sistema, pues ante tal nivel de concentración, el resto de la banca mediana y pequeña carecía de oportunidad para desarrollarse y no le quedaba otro remedio que seguir los pasos de los bancos grandes en lo que respecta a tarifas y tasas de interés, además que tratar de ofrecer los diferentes productos financieros que traían con nueva tecnología.

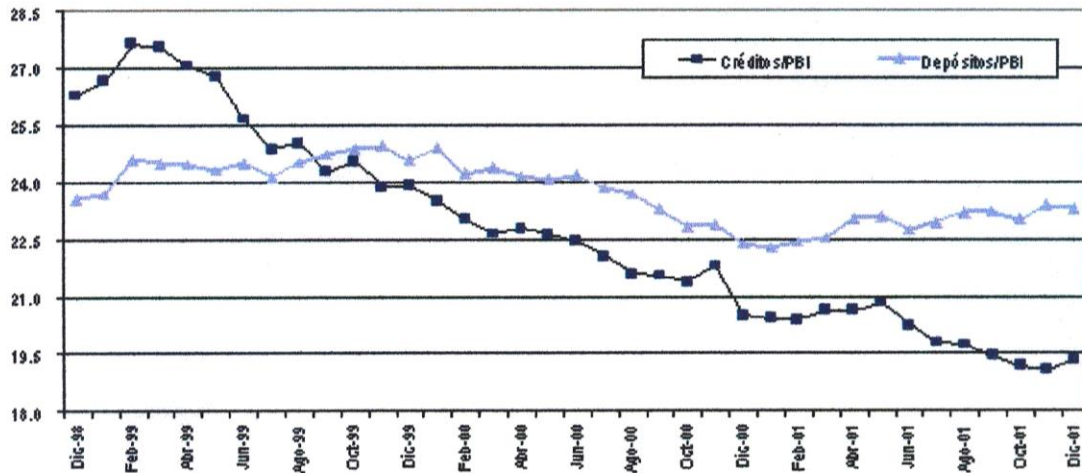
De no seguir adecuándose a lo establecido por la banca grande, los bancos chicos que hayan pretendido desarrollar un proceso de competencia agresiva con respecto a las tasas de interés establecidas por la gran banca, podría someterse en el futuro a fuertes restricciones operativas y de solvencia.

Cuando un banco chico o mediano ha querido ser más agresivo por el lado del fondeo de recursos y ha deseado pagar una tasa de interés mayor que la del promedio del mercado, su capacidad de recepcionar recursos ha mostrado tal incremento que ha sido muy difícil para estas entidades manejar apropiadamente la canalización de sus créditos. Este incremento de colocaciones ha tenido un fuerte dinamismo y por consiguiente una gran disminución de la perspectiva del riesgo crediticio y de evaluación por tratar de hacer rentable los ahorros del público, resultando a la larga un problema por el incremento de la morosidad y en consecuencia de la cartera pesada.

Asimismo, como resultado de la fuerte concentración existente el ente supervisor al realizar normas de prudencia y control no puede desarrollarlos de manera distinta, ya que no es lo mismo aplicar normas para bancos medianos y pequeños que para bancos grandes; lo que determina que, a un banco grande difícilmente se le puede dejar quebrar o salir del mercado como consecuencia de los problemas e inestabilidades que se podrían desarrollarse de manera sistémica dentro ámbito financiero.

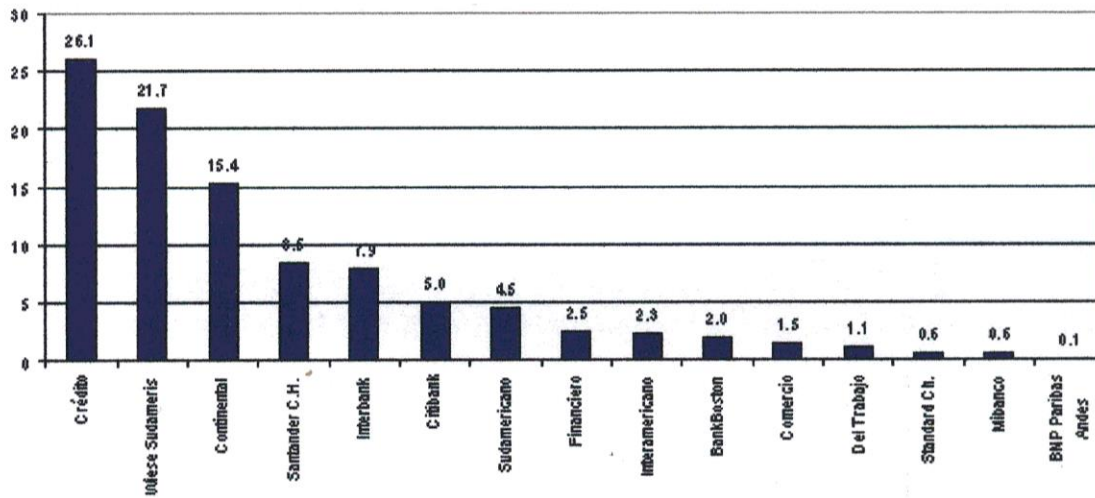
INTERMEDIACION FINANCIERA

CRÉDITO Y DEPÓSITOS TOTALES  
(Como porcentaje del PIB)

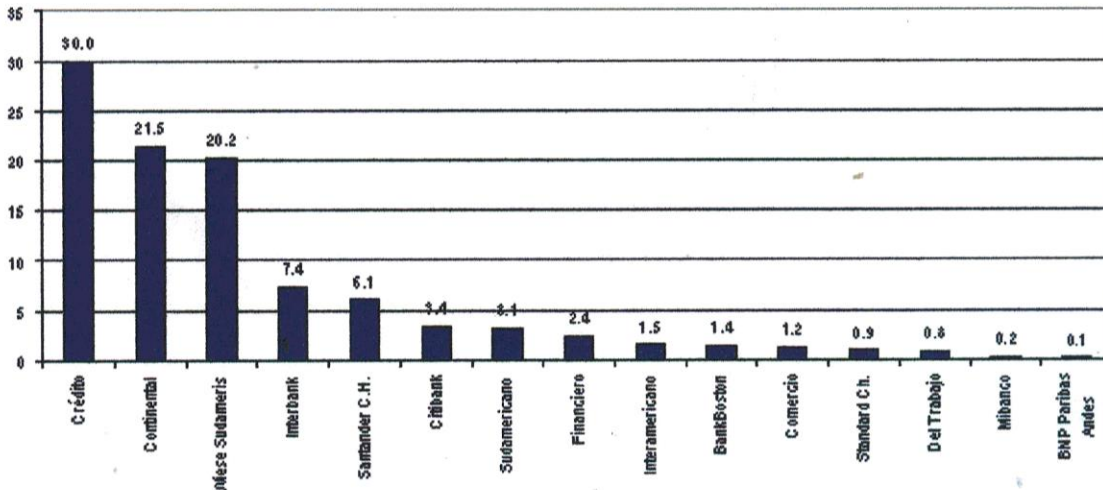


Nota: con información del Banco Latino a setiembre 2000 (última información disponible) entre octubre 2000 y marzo de 2001. Los bancos en Régimen Especial Transitorio Nuevo Mundo y NEK Bank registran información hasta noviembre de 2000.

PARTICIPACIÓN DE CADA BANCO EN LOS CRÉDITOS DIRECTOS  
(Diciembre 2001)



PARTICIPACIÓN DE CADA BANCO EN LOS DEPÓSITOS TOTALES  
(Diciembre 2001)



Actualmente las empresas corporativas del país, gozan de las tasas de interés más bajas, por las que mantienen el menor nivel de riesgo. Sin embargo, para que el resto de las empresas puedan gozar del mismo beneficio se requiere que la intermediación financiera crezca y haya economías de escala, en la medida en que los costos fijos de los bancos puedan ser distribuidos entre un mayor número de colocaciones, las tasas de interés bajaran automáticamente.

La intermediación bancaria es equivalente al 20% del PBI por lo tanto hay pocos sujetos de créditos y colocaciones. Actualmente las áreas de riesgo de los bancos son sumamente rígidas lo que impide ver a las empresas con una proyección promotora de hacer negocios, pues dado que una compañía tiene un nivel de apalancamiento de 2 a 1 (deuda igual a dos veces su patrimonio) y niveles de liquidez muy bajos es claro que presenta un riesgo alto.

En este sentido, recordamos que la banca ha tenido experiencias malas producto de expansiones muy fuertes de créditos a mediados de la década de los noventa, lo cual tuvo que pagarse a finales del mismo periodo. Hay ciertas pautas de riesgo que son aplicables en cualquier parte del mundo, que tienen que ver con la solidez patrimonial y el potencial del deudor, así como de su nivel de apalancamiento y capitalización

Los índices actuales de morosidad de las pequeñas y medianas empresas, y el consiguiente aprovisionamiento que deben hacer las empresas bancarias en los préstamos a dichos sectores, continúan afectando la rentabilidad de los bancos. El mayor componente en la determinación del costo del crédito a las pequeñas y medianas empresas viene siendo el riesgo, ante la significativa morosidad del sector y los problemas que se presentan en la ejecución de las garantías que respaldan estos créditos.

Dicho riesgo se ha incrementado en los últimos años ante el empeoramiento de las condiciones operativas de las empresas derivado de la recesión económica, lo que ha llevado a los bancos a limitar el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, si bien el costo del fondeo para los préstamos a este sector y los clientes corporativos es uniforme, los costos operativos de los créditos a la pequeña y mediana son muchos mayores. El costo de procesar una operación de crédito para una transnacional como Telefónica es el mismo que para una pequeña empresa, pero como en este último caso se trata de colocaciones pequeñas la operación resulta cara en

términos relativos.

Por último, observamos que las provisiones para créditos morosos generan un cargo a las utilidades de los bancos, también producen una caída en el valor neto de sus activos, debido a la reducción en el valor asignado a los préstamos. En principio, las provisiones deberían dar un retrato más exacto tanto de las utilidades de los bancos como del valor de los activos, en el caso en que estos se contabilizaran en valor bruto.

*De acuerdo con las normas internacionales de regulación y supervisión prudencial, las provisiones se encargan de incorporar el riesgo esperado del crédito en las operaciones vigentes, mientras que el riesgo inesperado debería ser cubierto por los requerimientos de capital*

Las provisiones tienen importantes implicancias en el ciclo crediticio y, por tanto, en el ciclo económico. En este sentido, el hecho de no anticipar el cambio en las condiciones de los sujetos a crédito de acuerdo con los cambios en la economía, implica que las provisiones amplifican en ciclo crediticio en épocas de auge, pero profundizan y prolongan los periodos de recesión, que es lo que se está dando actualmente.

**¿Cuál es la percepción del riesgo del Sistema Financiero con relación a la captación de clientes sujetos de crédito?**

Según un estudio del BID el Perú se encuentra en un honroso último lugar en el ranking de niveles de protección del crédito en América Latina, por tal motivo no existe una motivación para que el crédito se expanda en el país.

En otros países más avanzados, quien presta hoy con cargo a que se devuelva lo prestado se protege frente al riesgo de que no le paguen, exigiendo que se constituya una garantía a su favor. Dichas entidades crediticias si están motivados a prestar porque si no le pagan, tiene una garantía que le permitirá recuperar lo prestado rápidamente. El que presta no tiene entonces que preocuparse porque el deudor maneje bien su negocio,

pues de lo contrario debería supervisarlo lo cual es muy caro e imposible de realizar, como el que presta nunca pierde, pues la garantía lo protege frente al incumplimiento, hay muchos dispuestos a prestar, existe una legislación que protege al acreedor garantizado y, algo muy importante, hay un poder judicial ágil y técnico que hace cumplir los contratos en tiempo oportuno.

En el Perú, en cambio, si quien presta obtiene una garantía a su favor dicha garantía a la larga no funciona porque nuestro sistema legal con respecto a las garantías no funciona, es letra muerta y por ello no hay crecimiento del crédito.

Nuestro sistema no funciona porque quien obtiene una garantía sabe que, si no le pagan, es muy probable que el deudor vaya al Indecopi y ante este, el acreedor garantizado cobra después de que se le haya pagado a los acreedores laborales y alimentarios. Asimismo, es muy probable que en Indecopi la acreencia laboral sea mayor a lo previsto e incorpore a los gerentes, accionistas y algunos amigos

Todo esto da como resultado final que tengo garantías, pero no cobro nada en Indecopi, aun si tengo la suerte de que mi deudor no vaya a Indecopi, lo más probable es que cobrar en el poder judicial sea tan o mas difícil que cobrar en Indecopi.

Parte importante para reactivar el crecimiento del crédito consiste en darle efectividad a nuestro sistema de garantías, regulando el derecho a cobrar primero que nuestra constitución otorga a los créditos laborales y alimentarios, lo optimo seria que los acreedores con garantía cobraran fuera del proceso, antes que todos pues el deudor entrego una garantía específica por un préstamo a ser utilizado en su proceso productivo, y si el negocio no funciona entonces pierde lo entregado. Eso daría efectividad a la garantía regulando la preferencia de los créditos laborales de tal forma que los gerentes y accionistas no se pasen de vivos cobrando antes y más que todos. Pongámosle además un limite de tiempo y cantidad a la preferencia laboral y alimentaría, que solo se pague en primer lugar los créditos laborales de los últimos seis meses y hasta un monto máximo que la ley debería establecer, y por último, los préstamos de accionistas no deberían estar considerados pues es otra forma de perjudicar al acreedor

## **RECOMENDACIONES**

### **A). - LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA GESTIÓN DEL RIESGO:**

Una forma tradicional de abordar el proceso de asignación del límite de riesgo es la confección de unos procesos que guíen las políticas operativas de riesgo, y de unos modelos de *credit scoring* que permitan, mediante la especificación de los distintos perfiles de clientes, establecer algoritmos de cálculo que definan la calidad y capacidad crediticia de los clientes.

Usualmente la implantación de un *credit scoring* se establece para la asignación inicial de un límite de riesgo para clientes potenciales, de los que solo se conocen variables externas a la futura vinculación comercial con la empresa, o para la generación de señales de alerta (que detecten futuros cambios en los comportamientos de pago de nuestros clientes) basadas en variables extrínsecas o intrínsecas a nuestra relación comercial.

Los modelos más comúnmente utilizados para el establecimiento del límite de riesgo tienen una serie de características que los hacen perder flexibilidad y adaptabilidad a las situaciones cambiantes del entorno como son:

- Perfiles de clientes prefijados e inalterables;
- Variables de caracterización de los clientes estáticos, no abiertas a la incorporación de nuevas fuentes de información y establecidas mediante procesos no estadísticos;
- Criterios de ponderación obtenidos mediante negociación entre los departamentos implicados, y difícilmente modificables;
- Modelos no adaptados al entorno de la empresa o basados en experiencia personal no suficientemente contrastada;
- Resultados no sujetos a revisión por contraste con la situación real pasada y presente.

Todo ello hace que, si bien el objetivo perseguido es el adecuado, la metodología y sistemas utilizados no sean idóneos



## **Metodología del Proceso**

Para el proceso de establecimiento del límite de riesgo, uno de los factores críticos es la correcta elaboración de los algoritmos de asignación del mismo. Por ello dicho proceso debe estar soportado por un gran volumen de datos históricos internos y externos. Además, es fundamental utilizar una herramienta especializada en la recogida, almacenamiento y análisis de los mismos, puesto que son estos datos históricos de clientes los que permiten la adecuación del proceso a nuestras propias circunstancias, las de nuestros clientes y las de nuestro entorno.

Se deben seguir los siguientes pasos:

- Selección inicial de variables de estudio (variables de respuesta variables explicativas)
- Muestreo y estudio de la población
- Reducción de variables a considerar
- Inferencia, contraste y presentación de resultados

### ***Selección inicial de variables de estudio***

Consiste en seleccionar un modelo de variable inicial, esto es, información disponible sobre el cliente y la operación a realizar, que permita explicar el comportamiento de la variable dependiente.

Se entiende por variable dependiente, aquella de la cual se intenta deducir la relación causa efecto con las demás. En nuestro caso, dicha variable dependiente sería la entrada en situación irregular, esto es, la incidencia producida en la fecha de vencimiento que comporta el impago o atraso.

Con todo ello se pretende descubrir los factores que identifiquen a los clientes con crédito concedido y situación correcta, o a los clientes con crédito concedido y situación y situación irregular.

En este modelo inicial, se debe incluir toda la información disponible (variables explicativas) que puede identificar la variable dependiente o de respuesta a obtener. Las variables explicativas pueden ser sociodemográficas, económicas, de vinculación, de importancia comercial, etc.

## ***Muestreo y estudio de la población.***

A continuación, y con el objeto de no trabajar con toda la población de clientes, se obtiene una muestra representativa de clientes, sobre la que se realizan los distintos procesos de análisis estadísticos. Es importante este análisis estadístico previo para asegurarnos de que la reducción del número de elementos de la población no desvirtúa los resultados, respetando el mismo error muestral y nivel de confianza.

Realizaremos también una exploración de la muestra, cuyo tamaño más asequible nos permitirá incrementar nuestro conocimiento de la población, mediante el uso de herramientas flexibles de exploración de los datos, y la obtención de estadísticos que nos informen de la composición de la muestra.

### ***Reducción de variables a considerar.***

Partiendo del modelo inicial propuesto, se eliminan todas aquellas variables que presentan una baja calidad de información o resultan poco significativas en el estudio de la variable de respuesta. El objetivo final del proceso de reducción es eliminar toda la información redundante, seleccionar las variables más significativas y trabajar con tamaños muestrales más reducidos.

### ***Reducción de variables a considerar.: Inferencia, contraste y presentación de resultados.***

Sobre la nueva muestra de clientes y considerando las variables más significativas del estudio, se aplican técnicas de inferencia estadística que nos permitan segmentar la base de clientes en un conjunto de grupos. Cada grupo está compuesto por clientes que presentan un comportamiento homogéneo respecto a la variable de respuesta (entrada en situación irregular).

A continuación, se aplican reglas estadísticas de clasificación sobre cada uno de los segmentos, que nos permitan obtener de cada cliente las probabilidades a priori de incurrir o no en situación irregular y conseguir un grupo final de clasificación.

La técnica elegida para obtención de conclusiones se contrasta con otros métodos alternativos para su validación. Una vez validado y confrontado con la operativa diaria, se presentan las variables que más aportan a la explicación de la variable de respuesta “entrada en situación irregular”, susceptibles de ser utilizadas en la construcción del ***credit scoring***.

## ***B). - PROPONER TASAS DE INTERÉS EN FUNCION A LAS GARANTIAS QUE RESPALDAN LOS CREDITOS***

Consideramos que es necesario que el sistema bancario puede disminuir las tasas de intereses de los créditos garantizados por los clientes con activos que sean totalmente líquidos, pues las tasas de interés anuales que se están cobrando no reflejan el riesgo crediticio de estas operaciones.

Por ejemplo, en los casos de los créditos garantizados con depósitos CTS o Certificados Bancarios en Moneda Nacional y/o Moneda Extranjera, los bancos viene cobrando tasas totalmente elevadas, pues estas garantías eliminan el riesgo crediticio; sin embargo, es necesario considerar la estructura del costo del crédito en cada caso.

El presente planteamiento no implica la regulación de las tasas de interés ni la obligación de fijar las tasas de interés, sino que se busca utilizar de manera optima el libre mercado, cabe indicar que para que se de dicha reforma se debería proponer algunos cambios en las normas de la Superintendencia de banca y Seguros

## ***C). - PROVISIONES:***

Consideramos que una de las condiciones que se deberían tener en cuenta, podría ser la revisión de la normatividad de las provisiones bancarias, donde existen algunas normas que exigen demasiado a las instituciones que de ser resueltos agilizarían la demanda de los créditos.

De acuerdo a los índices del PBI nos encontramos saliendo del proceso de recesión, pues tenemos mejores tasas de crecimiento, en consecuencia, las empresas empezaran a aumentar sus niveles de ventas y comenzaran poco a poco a recuperar sus condiciones de sujetos de crédito, el cual a la fecha se encuentra muy restringido.

Si mejoramos la normatividad de las provisiones bancarias se realizaría de manera más rápida el proceso de recuperación de los sujetos de crédito y por lo tanto un sostenido crecimiento de la demanda de los créditos. Si las instituciones bancarias actualmente cuentan con la liquidez suficiente y si queremos contar con más sujetos de crédito se deberían revisar las variables que incluyen: el costo del crédito, el nivel de actividad económica y la normatividad relacionada con las provisiones bancarias.

## **Flexibilizar Provisiones. -**

Sobre el requerimiento de provisiones el exigente nivel en que se encuentran lleva a que los bancos sean más reticentes a dar créditos pues el riesgo de que puedan afectar sus resultados es elevado.

Como ejemplo, cuando una empresa se le vence un pagare a 90 días usualmente paga los intereses y lo renueva por igual plazo (línea de crédito revolvente), pero esa operación es considerada por la SBS como refinanciada, lo que obliga al banco a tener que provisionar determinando que el manejo de los créditos por parte de las entidades financieras se este limitando. Se debe reconocer que el esquema de provisiones vigente durante la etapa de crisis de 1998 al 2000 sirvió para proteger al sistema bancario, pero si ahora el objetivo es destrabar los créditos, se debería establecer un esquema más realista.

Cabe indicar sin embargo que un paso importante constituyo la incorporación al reglamento de provisiones, el régimen de provisiones pro cíclicas, con el cual se busca acumular provisiones en las épocas de auge para evitar que en contextos económicos recesivos haya una exigencia de provisiones muy elevada.

## **Provisiones por Deudas Capitalizadas: -**

Algunos bancos del Sistema Financiero se acogieron al dispositivo (Resolución N° 664-2000 Set-2000) que permitía la capitalización de acreencias de empresas con problemas de pago o inmersas en programas concúrsales en Indecopi considerando que era la mejor alternativa para viabilizar la recuperación de algunas compañías importantes, teniendo en cuenta las magnitudes de sus deudas, sobre todo las registradas en el sector pesquero, sin embargo la metodología para determinar las provisiones exigidas por la SBS en estas capitalizaciones no es favorable, dada la coyuntura actual, por lo que debería modificarse.

Al no especificarse el requerimiento de provisiones de manera explícita en la citada norma, existe un margen para la discrecionalidad por parte de la SBS, la cual solicito posteriormente a los bancos que habían capitalizado acreencias, provisionar dichas inversiones. Valorizándolas en función de los precios de sus acciones en la Bolsa de Valores de Lima, según el reglamento los mismos que están sumamente deprimidos

dada la coyuntura recesiva del país y por que se trata de acciones ilíquidas, razones por las cuales evidentemente no reflejan el valor real de las empresas.

De esta manera la disposición de la SBS afecto directamente los resultados (utilidades) de las entidades financieras, al establecer que las provisiones se realizarían con cargo a la cuenta de resultados, sin permitir hacerlo a cuenta del patrimonio

La SBS les ha permitido encargar las valorizaciones respectivas a las consultoras del caso con la finalidad de determinar cual es el real valor de las acciones de estas empresas cuyas acreencias han sido capitalizadas y ver si se admite otra valorización

En ese sentido una opción seria valorizar estas acciones a su valor patrimonial inicial después de realizadas las reestructuraciones valor que se tomo como referencia en los procesos de reestructuraciones, y no en función de sus cotizaciones en la BVL, lo cual permitiría realizar menos provisiones a los bancos, ya que de lo contrario se desincentivaría seguir reestructurando empresas mediante la capitalización de deudas.

### **Provisiones de Créditos Refinanciados y Reestructurados**

Otro punto importante corresponde a la necesidad de que los créditos refinanciados y reestructurados sean considerados como créditos vigentes, esto permitiría disminuir las exigencias de provisiones propiciando que los bancos mejoren su margen financiero, y tengan mayor posibilidad de bajar las tasas de interés

De concretarse, seria factible que disminuya el costo de las líneas de crédito del exterior de los bancos pues estos en la actualidad pagan una *prima de riesgo* elevada ya que los balances de las instituciones financieras reflejan un nivel de cartera pesada mas alto de lo que realmente debería ser, al considerar los créditos refinanciados y reestructurados como no vigentes.

### **D.)- LAS TASAS DE INTERÉS. -**

Los costos de los bancos son muy altos, cabe agregar que su variación es un proceso que se da en el tiempo, pues el volumen de negocios ha disminuido y así se incrementan los

costos fijos.

Una de las razones del alto costo del crédito son los costos operativos que se requieren por operaciones de menor cuantía. Por ejemplo, Financiera Solución que cuenta con 1,600 personas y administra créditos por US\$ 70 Millones mientras que el Bank Boston tiene 140 personas para créditos por US\$ 210 Millones.

Para reducir los costos operativos sería necesario propiciar un mayor nivel de intermediación bancaria, el cual se encuentra en un 19% del PBI que es bastante reducido., y para esto se requiere preservar un entorno macroeconómico, jurídico y político estable.

Otro punto es el costo de supervisión que incluye un elevado encaje, aporte al Fondo de Seguro de Depósito y a la SBS, entre otros.

Con respecto al Fondo de Seguro de Depósito, ha existido abusos de parte Bancos con problemas financieros próximos a ser intervenidos donde se ha constatado que los depósitos se han incrementado por tres o cuatro, ya que todos se enteran en las últimas semanas (previa a la intervención del banco) y parten los depósitos en varias fracciones (para acceder a la cobertura del fondo de depósito) perjudicando al pequeño ahorrista. En tal sentido se ha planteado que el depósito haya permanecido en un banco por lo menos tres o seis meses antes de que el FSD proceda a darle cobertura

## **E). - GARANTÍAS BANCARIAS. -**

### **Garantía Sabana**

**Ventajas:** (respalda obligaciones crediticias presentes y futuras) permite agilizar y facilitar las operaciones de endeudamiento crediticio, simplificar los procedimientos crediticios para los bancos reducir el riesgo de los créditos y abaratarlos.

**Desventajas:** Esta concebida para concentrar el crédito (se compromete el patrimonio ante un único banco), fomentar que se desincentiven las garantías de segundo rango, ya que el banco no las aceptara al no creer que tiene un valor libre y no se sacara el jugo al patrimonio del que dispone el deudor para solicitar crédito.

## **La Mejor opción. -**

Modificar el artículo N° 172 de la Ley de bancos, a fin de que la norma extienda las garantías otorgadas por el propio deudor a cubrir sus demás obligaciones si así se pacta específicamente en los contratos, mas no así aquellas otorgadas por terceros garantes, las que solo garantizaran las obligaciones del deudor que expresamente indique el garante.

## **F) RELACIÓN CLIENTE CON EL SISTEMA FINANCIERO.**

Es importante para los clientes que deseen acceder al sistema financiero deberían manejar de manera profesional sus empresas, por lo tanto, resulta indispensable mantener algunos aspectos fundamentales como buenas gerencias, planes estratégicos consistentes, información completa y confiable de sus Estados Financieros, estructuras financieras conservadoras, siendo importante que los niveles de apalancamiento no sean excesivos mas aun si se concentran en el corto plazo.

En este contexto, es importante que tanto los bancos como las empresas entiendan que la ecuación riesgo/retorno debe ser tomada en cuenta de manera profesional. Es decir, la idea es entender y conocer el riesgo asumido y por otro lado obtener el retorno correcto. Es claro que existen formas de mejorar esta ecuación tales como la estructuración de soluciones eficientes o el otorgamiento de garantías reales. En cuanto a las soluciones eficientes, es importante buscar financiar el ciclo del negocio cuando se trate de financiamientos de capital de trabajo y establecer el plazo adecuado cuando se trate de inversiones de capital. Con respecto a las garantías reales, dados los crecientes cambios en la legislación, será más importante que nunca identificar claramente los tipos de financiamientos que serán cubiertos por las mismas

Actualmente, se observa que las operaciones crediticias se están recuperando pues la etapa en la cual se produjo una caída fuerte de las colocaciones se está revirtiendo, porque la banca encuentra que en algunas actividades el riesgo ha disminuido y además se presenta esta gran oportunidad para el país, como son los beneficios del ATPA.

En la medida que las instituciones financieras que otorgan los créditos alcancen una mejor eficiencia operativa, ello se refleja en una menor tasa de interés para el cliente final. Pero, además, se requiere que siga disminuyendo la percepción de riesgo que el

sistema financiero tiene de la actividad empresarial

El riesgo de las personas naturales está asociado a los indicadores de crecimiento económico, pues al haber crecimiento la situación de las personas mejora.

### **G)- ¿LA SITUACIÓN HA MEJORADO, PERO.....?**

Los números del sistema bancario han mejorado de manera notable en el último año: Según información de la SBS la morosidad había caído de 10% en junio del 2001 a 8% en junio pasado (el nivel más bajo registrado desde 1998) y que el volumen de malos créditos (Créditos vencidos y en cobranza judicial) disminuyó de casi US\$ 4,000 millones a US\$ 3,000 millones en ese periodo.

Además, en el índice de aprovisionamiento de la cartera atrasada se había elevado de 100% a casi 125% en tanto que los depósitos parecían crecer y alcanzaron S/: 46,000 millones, casi S/. 2,000 millones más que a principios del presente año.

Según el BCR en su informe sobre el costo del crédito, indica que las tasas de interés en soles para los clientes corporativos han bajado de niveles de 15.4% anual a fines del 1999 a solo 3.8% y los créditos comerciales dirigidos a medianas empresas de 27% a 14.6%.

En el caso de los créditos de consumo, aquellos para los segmentos socioeconómicos A y B han bajado de 32% a 28% y para los segmentos C y D de 133% a 64%, mientras que para las micro finanzas (pequeñas empresas y microempresas) de 65% a 54%.

Sin embargo, las estadísticas de la evolución del crédito, poco es lo destacable. Los descuentos y préstamos comerciales han mostrado una tendencia decreciente en lo que va del año, pasando a niveles cercanos a los S/: 16,750 millones en enero pasado a casi S/: 16,000 millones al 15 de julio pasado. Y si bien los intereses han caído, aún son relativamente altos para los segmentos pequeños.

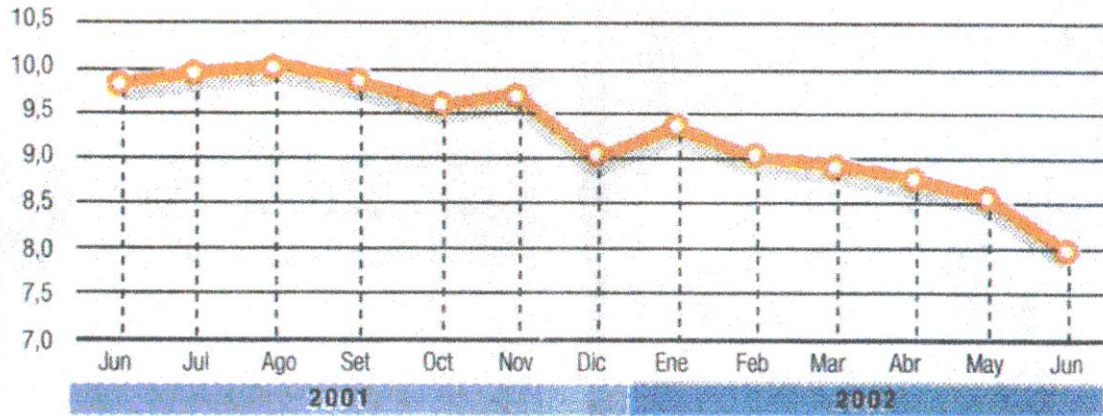


El problema es que en el Perú son muy pocos los sujetos de crédito debido al alto endeudamiento del sector empresarial. Esta situación de alto riesgo, sumado al costo de la recuperación de los créditos atrasados y los altos costos administrativos para los préstamos de volumen pequeño impide ofrecer tasa de intereses bajas.

En conclusión, para que los bancos puedan expandir el crédito de forma realmente significativa son necesarios cambios estructurales en la economía. Cambios dirigidos a reducir la informalidad y aumentar la transparencia en el manejo de la información empresarial, a acelerar la cobranza y ejecución de garantías, a fomentar la inversión para capitalizar a los deudores y, en suma, a vigorizar la cultura del pago y cumplimiento de los contratos.

### Créditos vencidos y en cobranza judicial/ créditos directos

En porcentaje



### Descuentos y préstamos comerciales vigentes

En millones de nuevos soles

