

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA  
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA  
Y CIENCIAS SOCIALES**



**“RESEÑA DE LA EVOLUCION DEL CREDITO DE CONSUMO  
EN EL PERIODO 1995 – 1998  
CASOS DE LOS BANCOS: DEL TRABAJO - SOLVENTA.”**

**INFORME DE SUFICIENCIA**

**PARA EL OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:  
INGENIERO ECONOMISTA**

**POR LA MODALIDAD DE  
ACTUALIZACION DE CONOCIMIENTOS**

**ELABORADO POR  
KILDER HOLGADO DORADO**

**LIMA – PERU**

**2003**

*A Mauricio Kilder mi primer hijo, su sonrisa me da la vida.*

*A Lindaura, mi futura Esposa a quien amo.*

*A mis Padres quienes supieron esperar y perseverar.*

*A mi familia por su apoyo incondicional.*

## **CURRICULUM VITAE**

## CURRICULUM VITAE

**Kilder Holgado Dorado**  
**Calle 19 Mz S3 Lt4**  
**Urb. Portada del Sol**  
**La Molina**  
**Cel.:98090042**  
[kholgado@recobro.com.pe](mailto:kholgado@recobro.com.pe)

---

### **1. Datos Personales**

Fecha de Nacimiento: 18 de Noviembre de 1968  
LE:07456834  
LM:8500503758

Bachiller en Ingeniería Económica y CC.SS  
Universidad Nacional de Ingeniería (UNI)

### **2. Experiencia Laboral**

- **RECOBRO S.A.**

Administradora de Riesgo. Empresa que brinda servicios de recuperación y cobranza de cartera pesada y verificaciones. Empresa con oficinas en Lima, Piura, Lambayeque, Arequipa y con presencia de gestores de cobranza a nivel nacional.

Encargado de coordinar y supervisar la recuperación a nivel nacional de la cartera castigada, extrajudicial y prejudicial del BBVA-Banco Continental.

Encargado de coordinar y supervisar la recuperación a nivel nacional (menos en Lima) de la cartera Oriflame Perú S.A.

Encargado de coordinar y supervisar la recuperación en Lima de la cartera de Financiera Cordillera (FINANCOR – Ripley), Banco de Comercio, Banco Financiero del Perú (parte de la cartera original del Banco Solventa luego cedida a NBK-Bank).

Encargado de coordinar y supervisar la recuperación en Lima de cartera propia, cartera que Recobro S.A. compra a las instituciones bancarias.

Se coordina las estrategias de cobranza para 45,000 clientes, estrategias para cada institución y para cada tramo de morosidad. En Lima, se cuenta con 90 personas y en provincias con 40.

Evaluación de compra de cartera, refinanciamientos, negociaciones.

Desde Enero del 2000 a la fecha.

- VERINCO S.A.

Administradora de Riesgo. Empresa que brinda servicios de recuperación y cobranza y verificaciones. Empresa de cobranzas del Banco Solventa.

Encargado de supervisar la recuperación en Lima de la cartera del Banco Financiero del Perú (parte de la cartera original del Banco Solventa luego cedida a NBK-Bank).

Encargado de coordinar y supervisar la recuperación en Lima de cartera propia, cartera que Verinco S.A. compro a las instituciones bancarias.

Se coordinó las estrategias de cobranza para 15,000 clientes, estrategias para cada institución y para cada tramo de morosidad. En Lima, se contó con 60 personas.

Desde 1997 hasta 1999.

### **3. Estudios Realizados**

- Programa de Gestión en Finanzas. Universidad San Ignacio de Loyola. Abril 99 a Marzo del 2000.
- Análisis de Riesgo Crediticio. Universidad San Ignacio de Loyola. Setiembre a Noviembre de 1999.
- Administración de Cartera Pesada. Universidad San Ignacio de Loyola. Febrero a Marzo de 1999
- Recuperación de Créditos y Activos. Pontificia Universidad Católica del Perú. Enero a Febrero de 1999.
- Modelos y Estructuras de Financiamiento. Pontificia Universidad Católica del Perú. Octubre a Diciembre de 1998.
- Administración y Organización. Escuela de Administración de Negocios para Graduados. ESAN. Agosto a Octubre de 1998
- Matemáticas Financieras para Operaciones Bancarias. Pontificia Universidad Católica del Perú. Mayo a Junio de 1998.
- Créditos y Cobranzas. Instituto Peruano de Administración de Empresas. IPAE. Noviembre '97 a Marzo '98.

## **INFORME DE SUFICIENCIA**

## INDICE

## INDICE

Introducción .....	1
I.- Antecedentes .....	7
II.- El crédito de consumo. Conceptos .....	13
III.- Instituciones Financiera especializadas en el crédito de consumo /	
Posicionamiento Estratégico .....	15
Empresas y Financieras .....	15
Banco del Trabajo .....	17
Banco Solventa .....	19
Apoyo Tecnológico .....	21
Financiamiento .....	23
Evaluación Crediticia .....	25
IV.- Problemas que no permitieron el desarrollo de la Banca de Consumo .....	33
Problemas Directos .....	33
Problemas Indirectos .....	44
Otros problemas de Avance .....	48
Ejemplos .....	50
V.- Clasificación del deudor. Análisis de Ratios de Cartera .....	56
VI.- Conclusiones .....	69
VII.- Anexos .....	77
VIII.- Bibliografía .....	93



## **INTRODUCCIÓN**

## **INTRODUCCIÓN**

El mercado crediticio peruano atravesó por un importante proceso de expansión, que se reflejó substancialmente en la dinámica del segmento de crédito de consumo, y en la marcada competencia entre las instituciones financieras, que ofrecieron esta modalidad de préstamo.

Las operaciones de crédito de consumo en el Perú experimentaron un crecimiento sustancial en los comienzos de la década de los noventa. La situación económica en ese entonces y el clima de mayor competencia al interior de la banca contribuyeron a que la oferta de crédito de consumo se incrementara de manera progresiva. Las empresas bancarias realizaron esfuerzos tendientes a lograr una reducción gradual del costo de acceso al crédito, así como una ampliación de los plazos de repago. Estos esfuerzos, unidos a la aparición de instituciones especializadas en crédito de consumo, tuvieron como objetivo fundamental ampliar el universo de familias en condiciones de acceder a este tipo de financiamiento.

Dentro de este contexto, la Banca de Consumo cumplió un papel sumamente importante, que es el de permitir el acceso al crédito a aquellas personas que no podían hacerlo por falta de garantías o de historial de créditos, lo cual hizo que los banqueros dirigieran sus operaciones a necesidades empresariales y financiamientos de mucha mayor magnitud que aquellos que la banca de consumo atendió.

La banca de consumo se concentro en el otorgamiento de numerosos créditos de bajo monto ( al por menor), que eran destinados principalmente, al financiamiento de artículos para el hogar. Esta banca especializada surge por la necesidad de atender a un sector abandonado por el sistema bancario tradicional. Este último se dedico fundamentalmente, al financiamiento de empresas y descuidó el de personas naturales debido a los altos costos que ello representaba.

El presente trabajo acerca de la banca de consumo analiza particularmente dos bancos: Banco del Trabajo y Banco Solventa en el periodo comprendido entre los años de 1995 – 1998.

A continuación detallo los objetivos del presente trabajo:

- Presentar los antecedentes que llevaron a la aparición de este tipo de banca.
- Describir las estrategias de posicionamiento de mercado de los bancos mencionados.
- Describir los factores que llevaron al crecimiento eventual de la banca de consumo.
- Analizar los problemas que llevaron al derrumbe a la banca de consumo. En este punto quiero señalar particularmente los factores que gravitaron en el derrumbe de la banca de consumo y a la vez se pretende dar un aporte para el crecimiento de este sector.

- El presente trabajo pretende dejar base para un estudio mas profundo y minucioso acerca de la banca de consumo en nuestro país.

El presente trabajo monográfico esta enmarcado dentro de un estudio analítico, recopilatorio y descriptivo de la información, en el cual se hace referencia a la evolución del crédito de consumo en el periodo comprendido entre 1995-1998.

Se toma la tasa de interés como una de las principales variables que afecto el sistema financiero en la década de los '90, al principio de esta década se tomaron medidas para la liberalización de la tasa de interés, el mercado fue el que decidió su fijación, luego a partir del '94 con el ingreso de los bancos de consumo se sumo la falta de información que existió en el segmento de la población al cual estaba dirigido masivamente el crédito de consumo, el futuro se torno incierto para el crecimiento de este sector de la banca, los créditos comenzaron a retornar difícilmente o no retornaron, la morosidad comenzó a aumentar hasta volverse insostenible, al respecto podemos citar a Kurt Burneo: *“Un hecho característico en el proceso expansivo de la banca de consumo fue las altas tasas de interés contractualmente definidas aunque los prestatarios de los créditos hallan tenido por lo general una cabal información de las obligaciones económicas asumidas, al ser fácil el acceso al crédito para mucha gente, la*

*envergadura de la obligación que asumía pasaba a un segundo plano, téngase en cuenta que el interés promedio en esta banca es de 120% anual”<sup>1</sup>.*

Dos factores fueron los decisivos para el desarrollo de la banca de consumo: la tasa de interés y la falta de información; mientras que el vacío de una banca comercial al inicio de los '90 fue el factor para la aparición de la banca de consumo, sobre este punto citaremos a Ricardo Espejo Reese: *“La banca de consumo apareció en el Perú en los primeros años de la década de los '90, ocupando un espacio que había quedado vacío. La antigua banca de fomento desapareció a principios de dicha década por decisión política del gobierno de ese entonces.....es necesario considerar que un sector del mercado financiero quedó desatendido con tal aparición. A este panorama se sumó el paulatino debilitamiento del sistema de mutuales y cooperativas de ahorro y crédito, que se venía produciendo desde la década anterior y que llegó al punto de no retorno con la crisis económica que padecemos. La desatención del sector mencionado se hizo así total”<sup>2</sup>*

El entorno político-social antes de los '90, la apertura a la libre competencia, la tasa de interés, la falta de información, fueron los factores que decidieron la aparición y el “boom” de la banca de consumo en el periodo de los '90.

<sup>1</sup> Kurt Burneo. Devaluación y Banca de Consumo: Algunas perspectivas.

<sup>2</sup> Ricardo Espejo R. Ética y Empresas: El caso de la banca peruana. Apuntes de Estudio. 1era. Edición. 2001

En referencia al tipo de información analítica se utilizarán datos mensuales de la tasa de interés activa efectiva, información desde el mes de enero de 1995 hasta diciembre de 1998, en total 48 observaciones que nos servirán para el desarrollo del tema, la información tiene como fuente los publicados por la Superintendencia de Banca y Seguros, una muestra similar tendremos para efectuar el análisis de ratios acerca de calidad de la cartera, análisis de liquidez, análisis de rentabilidad, variación de la tasa de interés activa mensual para prestamos a un año y para prestamos a mas de un año, todos estos puntos acerca de los bancos Del Trabajo y Solventa, -los cuales fueron los dos primeros bancos que aparecieron en este sector y luego se convertirían en los más representativos de esta banca-; el análisis de los ratios anteriores tendra como apoyo la elaboración de cuadros (los cuales mostraran el sustento del análisis) esto nos servirá para realizar comparaciones entre estos dos bancos e inclusive ver su posición respecto al promedio de los bancos del sistema financiero.

El trabajo se encuentra organizado de la siguiente manera: el capítulo primero es la parte introductoria, el segundo capítulo nos mostrara los antecedentes que llevaron a la aparición de la banca de consumo. El tercer capítulo, nos mostrara –en breve reseña- cuales fueron las instituciones financieras especializadas en el crédito de consumo y su estrategia de posicionamiento en su mercado objetivo –de este último punto analizaremos básicamente el Banco del Trabajo y Banco Solventa-, en el cuarto capítulo describiremos los problemas citados líneas arriba, problemas por los cuales la

banca de consumo no tuvo el crecimiento constante lo cual le hubiese significado desarrollarse en el sistema financiero peruano y en el último capítulo presento las conclusiones obtenidas en el estudio de la banca de consumo en el periodo 1995-1998.

## **I.- ANTECEDENTES**



## **I.- ANTECEDENTES**

Desde comienzos del decenio de los 70 el gobierno de la Fuerza Armada se propuso el fortalecimiento del Banco de la Nación, mediante medidas como la de recibir en forma exclusiva los depósitos de todo el sector público nacional y empresas del estado.

En 1981 la nueva ley orgánica reitera dicha medida que tuvo el efecto de generar frecuentemente excedentes de liquidez; además facultaba al Banco de la Nación para realizar toda clase de operaciones de banca e inversiones con el sector público de conformidad con la legislación vigente de ese entonces.

Durante el gobierno del Dr. Garcia Perez (1985-1990) el sistema financiero peruano desemboca en la más severa y aguda crisis de su historia hasta ponerse en situación de quiebra en los años finales de la década de los noventa.

A finales de 1985<sup>3</sup>, la economía peruana mostraba:

- Pronunciado nivel de inflación
- Reducido crecimiento económico
- Alto déficit del sector público
- Altas tasas de desempleo y persistente reducción del salario real
- Dolarización de la economía

---

<sup>3</sup> Banco Central de Reserva.- Memoria 1985

- Reducción del ahorro financiero en moneda nacional
- Serias dificultades en el pago del servicio de la deuda pública externa y en el acceso al financiamiento foráneo.

Tomando como preámbulo lo anterior, el futuro del sistema financiero era incierto, pero, ¿qué motivo la crisis?. Según, Victor Rivas Gomez<sup>4</sup>, hubieron causas relativas y causas relacionadas con el desenvolvimiento de la economía.

Entre las causas relativas podemos destacar lo siguiente:

- El ordenamiento o conjunto de disposiciones legales; al parecer algunas leyes fueron con nombre propio me refiero a que algunas leyes fueron para afectar a un grupo económico determinado.
- La calidad administrativa de los ejecutivos de los bancos; existía mucha inexperiencia en el servicio de la banca comercial, al parecer no estaban preparados para el análisis del crédito masivo.
- La falta de entendimiento y compenetración del estado por una función de alto interes público como es la captación del ahorro, el estado no se identifico con la intermediación crediticia, no estimulo la intermediación crediticia.

Entre las causas relacionadas con el desenvolvimiento de la economía, se puede citar:

<sup>4</sup> Victor Rivas G. Historia financiera del Perú 1960-1990, primera parte. Lima. Universidad San Martín de Porres. 1997.

- La inflación; fue algo sin precedentes esto llevo al colapso al sistema bancario.

Entre 1986 – 1990 la inflación y la liquidez de la economía fue la siguiente:

**CUADRO I**  
**INFLACIÓN-LIQUIDEZ (PERIODO 1986-1990)**  
**(Tasas anuales de crecimiento)**

	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>
<b>Inflación</b>	62.9	114.5	1,722.3	2,775.3	7,649.6
<b>Liquidez</b>	55.1	112.0	636.4	2,014.4	5,161.5

Fuente BCR: Memoria 1990

En 1986 una de los efectos que se busco con la política fiscal adoptada era recuperar el poder adquisitivo mediante el incremento de los sueldos y salarios del sector publico, la reactivación de las actividades dedicadas a la producción fueron intentadas con rebajas en el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto Selectivo al Consumo de combustibles para uso industrial, así como otros incentivos tributarios.

Según el Banco Central de Reserva<sup>5</sup>, en los años 1986 y 1987 la política monetaria y crediticia fue moderadamente expansiva, la política cambiaria y la política de interés se orientaron a la desdolarización y al incremento del ahorro financiero en moneda nacional.

Las políticas adoptadas por el gobierno buscaban la reactivación de la economía, aumentando la liquidez, impulsando el ahorro en el sistema financiero, no obstante el proceso inflacionario alcanzó niveles que lo hacían difícilmente controlable, esto influyó sobre el ahorro en el sistema financiero ya que no había el rendimiento esperado por los depósitos efectuados, luego de lo anterior el ahorro comenzó a disminuir drásticamente.

El gobierno buscó con el aumento de liquidez en la economía reactivar la demanda.

Esta política nos llevó al proceso inflacionario ya conocida por todos nosotros.

Debemos destacar que el 9 de octubre de 1987 se dio la Ley N°24723, llamada "Ley de Estatización de la Banca", esta ley tuvo como finalidad controlar la banca peruana, tenía como objetivo descentralizar el crédito y los servicios bancarios de todos los sectores económicos, pero al mismo tiempo e indirectamente querían solucionar los problemas financieros que afectaban a los bancos intervenidos, pero no lograron solucionarlo ya que el sistema bancario estaba rumbo a la crisis por lo mencionado anteriormente.

<sup>5</sup> Banco Central de Reserva. – Memoria de 1986 y Memoria de 1987

En los años noventa, en el gobierno del Ingeniero Alberto Fujimori Fujimori, se optó por el pleno liberalismo, uno de los dispositivos legales aplicados fue el Decreto Legislativo N°637 del 24 de abril de 1991 que promulgaba la Ley General de Instituciones Financieras y de Seguros, por el cual, la inversión extranjera en las empresas y entidades del sistema financiero tienen igual tratamiento que el capital nacional, las personas naturales y jurídicas extranjeras residentes no están sujetas a más limitaciones que las aplicadas a las nacionales, con esta ley se abrió las puertas a la banca extranjera para buscar mercado en el sistema financiero peruano.

El Banco Central de Reserva propicio que las tasas de interés del sistema financiero sean fijadas por la libre competencia dentro de las tasas máximas que fije para ello en ejercicio de sus atribuciones, de esta manera el mercado fijaba la tasa de interés.

La expansión del crédito de consumo lo ubicamos en 1994, hecho que se sustentó en la atención de un segmento importante de demandantes potenciales de crédito no atendidos por el sistema financiero formal. En este segmento básicamente se incluyen a empleados e independientes. Con el otorgamiento del crédito se hacía factible adelantar consumo futuro, a fin de cubrir una clara insuficiencia de ingresos presente, reflejo a su vez del bajo poder adquisitivo de los trabajadores para acceder a una serie de bienes y servicios en algunos casos realmente prioritarios o en otros casos con una

prioridad provocada por la publicidad (piénsese en autos usados, artefactos electrodomésticos, etc).

La banca comercial peruana no estaba preparada para competir con la banca internacional, no tenía la capacidad de decisión, la tecnología, el financiamiento para hacer frente a los capitales extranjeros.

## **II.- EL CREDITO DE CONSUMO. CONCEPTOS**

## **II.-EL CREDITO DE CONSUMO – CONCEPTOS**

El crédito de consumo, el cual tiene como misión entre otros, satisfacer las necesidades financieras y entre ellas, la crediticia de los sectores medios de la población, fomentando para ellos la inversión al ahorro en este sector (debido a que este sector no contó con posibilidad alguna de ahorrar en la banca tradicional por los antecedentes ya mencionados).

El crédito de consumo, es un crédito de libre disponibilidad con tasa de interés fija, amortización de capital e intereses en cuotas mensuales de montos iguales y sucesivas.

Los propósitos aceptables serán:

- Reparación y/o paliación de vivienda
- Gastos médicos
- Gastos de educación
- Compra de Bienes durables y de uso
- Vacaciones o viajes

El crédito de consumo es un producto que el sistema financiero peruano ofrece individualmente a personas naturales y familias con el propósito de financiar principalmente la adquisición de bienes de consumo no duradero y de consumo duradero, desde fines de los años setenta.



*“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”<sup>6</sup>*

<sup>6</sup> Resolución N°572-97 de la Superintendencia de Banca y Seguros.

### **III.- INSTITUCIONES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS EN EL CREDITO DE CONSUMO**

### III.-INSTITUCIONES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS EN EL CREDITO DE CONSUMO – POSICIONAMIENTO ESTRATEGICO

Empresas

Financieras

Bancos

#### Empresas de Crédito de Consumo

##### **Orión**

Orión Corporación de Crédito de Consumo-perteneciente al grupo Carsa fue la primera Empresa de Crédito de Consumo en ingresar al mercado. Al 30 de junio de 1996 sus colocaciones ascendieron a US\$96,6 millones, representando aproximadamente 230 mil operaciones. Esta empresa dirigió sus operaciones a los niveles socio-económicos medio alto y medio bajo, financiando bienes duraderos (electrodomésticos, automóviles, materiales de construcción y herramientas) a través de sus concesionarios.

El pago del crédito estuvo estructurado a través de cuotas fijas y las operaciones se realizaron en moneda nacional y extranjera.

Las tasas de intereses en dólares de sus colocaciones comenzaron en 22 % anual hasta el 49,8 % anual como promedio ponderado. Asimismo destacarse que Orión no otorgo créditos de libre disponibilidad y que las colocaciones se otorgan exclusivamente a personas naturales.

## **Financieras**

### **Financiera Daewoo**

Financiera Daewoo, vinculada a la corporación coreana Daewoo, inicio sus operaciones en abril de 1996. La actividad principal de la financiera fue el financiamiento de automóviles Daewoo, la cual se realizo a través de sus concesionarios. Los prestamos se otorgaron a una tasa de interés de 22% anual en moneda extranjera a un plazo de hasta 48 meses y con cuotas menores o iguales al 30% del ingreso familiar neto. A fines de julio de 1996 esta financiera había colocado US\$ 8,8 millones en aproximadamente mil operaciones.

### **Financiera Solución**

Por otro lado, Financiera Solución, vinculada al Banco de Crédito del Perú, inició sus operaciones a inicios de agosto de 1996. Esta empresa comenzó a financiar créditos de

libre disponibilidad en soles a personas con un ingreso mínimo neto de US\$250 a un plazo que fluctúa entre 6 y 24 meses.

Cabe mencionar que el capital social de la financiera esta compuesto por capital del Banco de Crédito del Perú (55%) Banco Crédito e Inversiones de Chile (35%) e Inversiones Marco Polo de Chile (10%).

## **Bancos**

### **Banco del Trabajo**

Mediante Oficio Circular N°6936-94 del 12 de diciembre del 1994, la superintendencia de Banca y Seguros autoriza el funcionamiento del Banco del Trabajo.

El Banco del Trabajo se constituyó el 9 de agosto de 1994, con el objeto de operar como Banca Múltiple orientada a otorgar créditos de consumo a personas naturales de los estratos socioeconómicos medio y bajo.

El Banco del Trabajo -vinculado a la Financiera Condell de Chile- fue el primer banco de crédito de consumo en ingresar al sistema financiero peruano. Al 30 de junio de 1996, sus colocaciones ascendieron a US\$66 millones, concentrando el 30% del total de colocaciones de las empresas especializadas en crédito de consumo.

El Banco del Trabajo, se trazo metas y objetivos que están dirigidos a mejorar la calidad de sus servicios y la disposición del público para recurrir a la institución; así mismo busca mayor número de personas y en definitiva, mejora su cobertura para atender a sus clientes.

Su principal objetivo en un primer momento fue cubrir los requerimientos de las personas pertenecientes a los segmentos medio y bajo, exigiendo como requisito un ingreso mínimo de S/.350

La importancia relativa del Banco del Trabajo, respecto al resto de instituciones especializadas en crédito de consumo, se debe a su importante red de agencias (inicialmente fueron 11 oficinas y ahora son 41 a nivel nacional), así como al hecho que fue la primera entidad financiera que empezó a operar en ese mercado específico.

El tema de la cobertura de agencias es un factor importante para el desarrollo de esta y cualquier otra institución que quiera posesionarse del mercado a nivel nacional, es así, que el Banco del Trabajo coloco créditos y a la vez también tenía cobertura de agencias.

Como mencionamos, el mercado objetivo de esta entidad, principalmente, es el segmento de personas naturales de los estratos socioeconómicos medio y bajo, el

El Banco del Trabajo, se trazo metas y objetivos que están dirigidos a mejorar la calidad de sus servicios y la disposición del público para recurrir a la institución; así mismo busca mayor número de personas y en definitiva, mejora su cobertura para atender a sus clientes.

Su principal objetivo en un primer momento fue cubrir los requerimientos de las personas pertenecientes a los segmentos medio y bajo, exigiendo como requisito un ingreso mínimo de S/.350

La importancia relativa del Banco del Trabajo, respecto al resto de instituciones especializadas en crédito de consumo, se debe a su importante red de agencias (inicialmente fueron 11 oficinas y ahora son 41 a nivel nacional), así como al hecho que fue la primera entidad financiera que empezó a operar en ese mercado específico.

El tema de la cobertura de agencias es un factor importante para el desarrollo de esta y cualquier otra institución que quiera posesionarse del mercado a nivel nacional, es así, que el Banco del Trabajo coloco créditos y a la vez también tenía cobertura de agencias.

Como mencionamos, el mercado objetivo de esta entidad, principalmente, es el segmento de personas naturales de los estratos socioeconómicos medio y bajo, el

perfil de los clientes para este sector son personas dependientes y jubilados. Los créditos que se otorgaron en promedio fue S/.1,300 para personas dependientes, los créditos se otorgan principalmente en moneda nacional, y se amortizaron en plazo de 12 a 24 meses. En la actualidad el Banco otorga créditos a través de sus tarjetas de crédito de marca propia Netcard y cuenta con tarjeta de marca compartida (con establecimientos como Hipermercados Metro, Jockey Plaza center, Casas & Cosas, Santa Isabel, Ace Home Center, entre otros) que representa el 82% de las colocaciones de tarjetas.

### **Banco Solventa**

Mediante Oficio Circular N°669-95 del 9 de febrero de 1995, la Superintendencia de Banca y Seguros, autorizo el funcionamiento del Banco Solventa, abriendo sus puertas al público el 13 de febrero de 1995.

El Banco Solventa- vinculado a la Financiera Atlas de Chile-fue el segundo banco especializado en crédito de consumo al ingresar al sistema financiero. Al 30 de junio de 1996, sus colocaciones ascendieron a US\$47 millones que representaban aproximadamente 57 mil operaciones.

El Banco Solventa, con su Casa Matriz ubicada en Av. Aviación 2401, pisos 11 y 12 San Borja, Provincia de Lima, Departamento de Lima inicio sus operaciones con 4



Agencias en Lima ubicadas en los distritos de San Isidro, San Borja, Miraflores y Lima, Cercado.

La estrategia de cobertura nacional de agencias fue diferente, solo se ubicaron en las zonas que según ellos eran más comerciales. Durante el segundo semestre del inicio de sus operaciones iniciaron la estrategia de cobertura a nivel nacional, con la apertura de 3 agencias en las ciudades de Arequipa, Trujillo y Callao. Al finalizar sus operaciones fueron en total 12 agencias.

En referencia al diseño de las agencias podemos citar lo siguiente: *“El diseño de las Agencias del Banco se orienta hacia el otorgamiento de un alto nivel de servicio a los clientes, involucrando conceptos de funcionalidad, agilidad, eficiencia y calidez. En cada uno de estos centros de negocio se incorporo un equipo de promoción y ventas, con el propósito de apoyar la gestión comercial de cada Agencia y entregar una atención personal a los clientes”*<sup>7</sup>.

Al igual que el Banco del Trabajo, este banco inicia sus operaciones financiando créditos de libre disponibilidad de un monto promedio de S/1,500. Sin embargo, su segmento de mercado es otro: el nivel socio-económico medio bajo y bajo.

---

<sup>7</sup> Memoria del Banco Solventa 1995.

Se creó la División de Ventas, como área especializada en el servicio a clientes más allá de sus dependencias, en sus domicilios y centros laborales.

En el mismo periodo se comenzaron a concretar importantes convenios institucionales, con el objeto de la colocación de créditos de consumo a empleados de importantes empresas e instituciones del país.

El conocimiento de su cartera de clientes les permitió elaborar campañas específicas, logrando una alta aceptabilidad de los planes promocionales.

En el año 1995 en referencia a la gestión comercial se propusieron crear las bases para el desarrollo futuro del Banco, generando los máximos esfuerzos que permitieran contar con una amplia cartera de clientes y con importantes proyectos en productos y servicios.

Como hemos visto existe algunas diferencias entre ambos: el número de agencias a nivel nacional y los mercados objetivos.

### **Apoyo Tecnológico**

La canalización formal de las operaciones de crédito de consumo se caracterizó por ser muy intensiva en mano de obra, en controles operativos y en redes de distribución, lo

cual hace que la inversión requerida tanto en tecnología como en sucursales y espacios físicos no sean despreciables, de allí que sus costos de operación sean mayores al de la banca tradicional.

Durante 1995 se realizaron fuertes inversiones en este rubro, las que tuvieron orientadas tanto a asegurar una eficiente operatividad en la etapa de puesta en marcha de los Bancos, como a estructurar una sólida Base Tecnológica que le permitirían el desarrollar su estrategia de crecimiento y diversificación de productos prevista.

Cuando se desarrollo el producto crédito de consumo se debía incorporar una alta tecnología enfocada a mejorar el proceso crediticio, desarrollando sistemas de información más expeditos fortaleciendo el servicio otorgado a los clientes. Con ello se disminuiría el plazo de aprobación de créditos de 72 a 24 horas, preparando las Plataformas para operar a partir de 1996 en 24 horas.

En lo que respecta al equipamiento computacional, adquirieron Computadores Centrales de última generación, los cuales fueron dotados de los recursos necesarios para atender todos los requerimientos de información, en condiciones optimas de eficiencia y control. Dentro de sus características se destaca también la facilidad de incrementar sus capacidades de procesamiento, almacenamiento y memoria en la medida que el desarrollo comercial de los Bancos lo requería.

En cuanto a software, se destinaron importantes recursos financieros a la adquisición de sistemas para que maneje en forma integrada las funciones principales del negocio referidas a Clientes, Productos, Operaciones y Control Financiero. La incorporación de este sistema permitió a los Bancos, además de potenciar el manejo de sus productos de Crédito de Consumo, iniciar el desarrollo de una amplia gama de productos y servicios que formaron parte de la estrategia comercial prevista para 1996. En este sentido, contar con este sistema permitió lanzar al mercado productos como la Tarjeta de Crédito Visa, Cuenta de Ahorro, Tarjeta de Débito, Crédito Instantáneo entre otros, los cuales estuvieron apoyados por Cajeros Automáticos y Dispositivos de Autoservicio de Información instalados en cada una de sus agencias.

En cuanto a Telecomunicaciones, este punto permitió otorgar a los clientes un óptimo nivel de servicio aun en condiciones de fuerte expansión de los volúmenes de ventas y recaudación. La tecnología empleada en los enlaces y redes internas estaba preparada para soportar adecuadamente sin mayores costos, la incorporación en el futuro de adelantos tecnológicos en software, Hardware y Comunicaciones. Parte importante de los recursos invertidos estuvieron destinados a la adquisición de líneas telefónicas y equipos de comunicaciones en el entendido que estos recursos serán el soporte de la estrategia de Telemarketing.

### **Financiamiento**

Las estructuras del financiamiento de las instituciones especializadas en créditos de consumo son diferenciadas, pero tuvieron elementos en común.

Los Bancos del Trabajo y Solventa se financiaron principalmente con depósitos a plazo y certificados de depósitos. Cabe mencionar, que el Banco Solventa fue el primer banco especializado en crédito de consumo en colocar sus Certificados de Deposito a través de la BVL. El monto de dicha colocación fue de S/.2 millones, a una tasa de interés de 18,5 % anual y un plazo de vencimiento de un año.

El detalle lo podemos ver en el cuadro II.

**CUADRO II**  
**FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS INSTITUCIONES**  
**ESPECIALIZADAS EN CREDITO DE CONSUMO**  
**(Clasificación a marzo 1996)**

	<b>Instrumento 1/</b>	<b>Clasificación de riesgo SAFP</b>
Banco del Trabajo	Depósitos a plazo menores a un año	II
	Depósitos a mediano y largo plazo	III
Banco Solventa	Depósitos a plazo menores a un año	III
	Depósitos a mediano y largo plazo	III

1/Los certificados de depósitos tienen la misma clasificación que los depósitos a plazo menores a un año.

Durante el ejercicio 1995 el Banco Solventa emitió Certificados de Depósitos a plazo de uno a dos años a tasa fija.

Estos instrumentos, por su carácter de negociables, fueron atractivos y novedosos y contribuyeron al desarrollo del mercado de Renta Fija del Perú, profundizando sus plazos y asegurando a los inversionistas tasas reales adecuadas sin el riesgo de inflación.

Estos instrumentos fueron desarrollados a fin de adecuarse a las necesidades de aquellas entidades que demandaron inversiones a plazos medios y que requirieron diversificar sus portafolios hacia papeles de renta fija. Esto permitió ampliar el número de clientes en el mercado profesional del Banco Solventa los que incluyen AFP's, Instituciones Financieras, Sociedades Agentes de Bolsa, Compañía de Seguros y grandes empresas

### **Evaluación Crediticia**

Sin perjuicio de operar con diversas fuentes de distribución en el otorgamiento de prestamos, el proceso de evaluación crediticia siempre se efectuó en las agencias y tuvo como objetivo verificar que tanto el cliente (solicitante y aval) como la operación, cumplan las condiciones de aprobación contenidas en la política de crédito del respectivo producto.

### **Condiciones de Otorgamiento**

a.-Monto del crédito:

Mínimo: En ambos casos (Solventa y del Trabajo) en promedio US\$155

Máximo: Según la capacidad de endeudamiento del solicitante, la cual esta en función de sus ingresos, el número de personas que componen su núcleo familiar (incluyendo a el) y el factor de endeudamiento que se obtiene de la siguiente tabla.

Además, el monto del préstamo estaba restringido por un máximo de relación: Valor Cuota / Ingresos, según se especifica en el cuadro III<sup>8</sup>.

**CUADRO III**

[ **Nº DE DEPENDIENTES** ]

<b>INGRESOS (US \$)<sup>9</sup></b>	<b>2 y 3</b>	<b>3 y 4</b>	<b>5 y más</b>	<b>Relación Cuota/Renta</b>
155 - 200	1.8	1.6	1.4	20%
201 - 254	2.0	1.8	1.6	20%
255 - 300	2.2	2.0	1.8	25%
301 - 354	2.4	2.2	2.0	25%
355 - 400	2.6	2.4	2.2	25%
401 - 454	2.8	2.6	2.4	30%
455 - 500	3.0	2.8	2.6	30%
501 y más	3.2	3.0	2.8	30%

Por ejemplo: si una persona percibe US\$ 180 de ingresos y tiene 3 hijos, podrá tener un limite de endeudamiento de  $US\$180 \times 1.8 = US\$324.00$  y la cuota que pagara tendra un

<sup>8</sup>Tabla de ingresos promedio del año 1995, utilizada por el Banco del Trabajo y Banco Solventa.

<sup>9</sup> Analizamos con el T.C. promedio de S/2.45

valor máximo del 20% del total de sus ingresos o podrá tener un límite de endeudamiento de  $US\$180 \times 1.6 = US\$288.00$  y la cuota que pague tendrá un valor máximo del 20% del total de sus ingresos

b.-Plazo del crédito:

Numero de cuotas	Mínimo	6
	Máximo	24

El plazo máximo es referencial porque en muchos casos (sobre todo en las refinanciaciones) el número de cuotas a pagar era 36 en promedio.

c.-Garante:

Debido al alto riesgo que asumían las entidades en el momento de colocar dinero, todos los préstamos tenían que tener una garantía que respalde el crédito en caso de incumplimiento del deudor, esta garantía era el aval, el que debió cumplir los mismos requisitos que el solicitante.

La obligación, entonces, queda ampliada en el ámbito de responsabilidad.

## **Condiciones de aprobación del crédito**

a.-Acreditación de antecedentes



Los antecedentes que se registraron en la solicitud por el solicitante y aval, fueron acreditados mediante los siguientes documentos, los cuales se presentaron en original y fotocopia, los cuales eran validados con la firma de uno de los integrantes del comité de créditos e incorporados como antecedentes del préstamo:

- Libreta Electoral
- Ultima liquidación de sueldo
- Certificado de antigüedad laboral emitido por el empleador

#### b.- Verificación de antecedentes

Mediante la contratación de empresas o por personal del mismo banco, se efectuaron verificaciones a todos los antecedentes aportados por el solicitante y su aval en todos los créditos que se otorgaron:

- Verificación de domicilio:

En ella se especifica la condición de dueño o arrendatario, características del inmueble, su entorno y otros datos de interés.

- Verificación laboral:

Existencia de vinculo laboral, cargo, antigüedad, etc.

- Antecedentes comerciales:

En toda iniciación crediticia se solicitaron tanto al solicitante como aval, información acerca de su comportamiento crediticio pasado y el monto actual de sus deudas.

### **Evaluación de solicitud de Préstamo**

La evaluación de la solicitud del préstamo y sus antecedentes se realizó por el comité de créditos de la sucursal.

Este comité de créditos en promedio estuvo conformado por 3 personas.

Todas las operaciones que involucraron un riesgo superior a US\$2,500, fueron evaluados por un gerente de nivel superior.

### **Cierre de operación**

El cierre de operación consistió en la suscripción por parte del solicitante y aval de un Pagare en respaldo de la operación, el cual fue custodiado en bóvedas de la sucursal.

El pago del crédito se efectúa en efectivo o cheque de acuerdo a lo requerido por el cliente.

Los bancos, por la naturaleza de sus actividades, implican algún grado de incertidumbre o de riesgo al otorgar un crédito; quizás éste no sea pagado oportunamente o no esté totalmente de acuerdo con lo estipulado en un contrato, lo que podría acarrear pérdidas financieras para estas instituciones si no cuentan con una evidencia documentaria no

ejecutable, lo cual es requisito para que los bancos puedan ejercer sus derechos formalizados en contratos o transacciones que deben estar completos y correctos.

### **Connotación del Pagaré**

El pagaré es una garantía para que el cliente cumpla con cancelar el crédito, toda vez que la ley franquea una acción ejecutiva, lo que implica un embargo ordenado judicialmente sobre los bienes del deudor o fiador solidario, además puede definirse como un título de crédito a la orden, que enmarca una promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero al portador del Pagaré legitimado.

Citamos a Hernando Montoya Alberti, para el concepto de Pagaré: *“Es un título valor por medio del cual una persona se obliga a pagar a la orden de otra persona una cantidad de dinero en una fecha determinada. El pagare es una promesa de pago y siendo un título “a la orden” es trasmisible por medio del endoso”*<sup>10</sup>.

El Pagaré tiene como finalidad principal obtener el crédito, es un título ejecutivo que refuerza el crédito, garantiza deudas, en donde los endosarios enriquecen el título con su solidaridad en el pago, generalmente se firman en blanco para luego completarlo con el importe total de la deuda.

---

<sup>10</sup> Hernando Montoya Alberti. Nueva Ley de Títulos Valores. Gaceta Jurídica. Edición Económica. Julio 2000.

#### Requisitos:

- Contener la denominación: Pagaré.
- Deberá indicar la fecha y lugar de expedición.
- Deberá expresar la promesa pura y simple de pagar una cantidad de dinero
- Deberá expresar el nombre de la persona a quien debe hacerse el pago
- Debe indicarse la fecha de vencimiento y el lugar donde ha de efectuarse el pago.
- Ha de contener el nombre y la firma del eminente.

#### Algunas cláusulas establecidas en el contrato sobre las obligaciones del cliente:

- La falta de pago oportuno de una o más cuotas en las que está dividido el crédito, da el derecho de dar por vencidos todos los plazos y en consecuencia a exigirle el pago total del crédito, sin perjuicio de efectuar el protesto del pagaré e iniciar las acciones judiciales pertinentes para el cobro del integro del crédito, sus intereses compensatorios, moratorios, gastos de cobranza, costos y costas.
- A partir de la fecha de vencimiento de cada cuota, el crédito devengará, además de los intereses compensatorios pactados, el interés moratorio y gastos de cobranza que tengan establecido para esta clase de créditos. La mora es automática, no siendo necesaria intimación o requerimiento alguno al cliente.

- El Fiador Solidario garantiza con sus bienes futuros, todas y cada una de las obligaciones contraídas por el cliente en el presente instrumento, las cuales declara conocer y aceptar, sin perjuicio de su condición de avalista en el Pagaré. Esta fianza es solidaria e indivisible.
- El Fiador Solidario renuncia al beneficio de excusión y deja expresa constancia que la fianza que constituye es por plazo indeterminado, por lo que quedará vigente hasta que sea totalmente cancelado el crédito al que sirve de garantía.
- El Fiador Solidario declara que acepta cualquier prórroga en el plazo de pago, sin que para ello sea necesario su notificación previa o consentimiento.

Debemos señalar que el aval no tiene el beneficio de excusión<sup>11</sup> frente a la obligación, de esta manera si el crédito es refinanciado una y otra vez el aval siempre será la misma persona.

---

<sup>11</sup> La persona que es fiador puede pactar en el contrato el beneficio de excusión, de esta manera puede garantizar parte de la deuda contraída por el titular.

#### **IV.- PROBLEMAS QUE NO PERMITIERON EL DESARROLLO DE LA BANCA DE CONSUMO**

## **IV.-PROBLEMAS QUE NO PERMITIERON EL DESARROLLO DE LA BANCA DE CONSUMO**

### **Problemas Directos**

#### **Tasa de Interés**

A partir de 1990 se aplicaron reformas estructurales entre las que se consideraron las destinadas a la liberalización del sistema financiero, pasando a un esquema de mercado donde la tasa de interés se determinaba por factores de oferta y demanda. Además, se eliminaron los controles a la cuenta de capitales, se flexibilizó la entrada de nuevas instituciones financieras al mercado y se priorizaron los instrumentos indirectos para la ejecución de la política monetaria.

Una serie de factores manifestados a lo largo de los años noventa tuvieron como efecto producir una situación de insolvencia en las empresas no financieras que en distinta medida, según el respaldo patrimonial y la administración en cada banco, se fue transfiriendo al sistema bancario generando una potencial crisis que no obstante los esfuerzos no lograba ser superada.

Además, como resultado de estas mismas medidas se logró elevar significativamente el nivel de intermediación, se incrementó la gama de activos financieros ofrecidos y se ampliaron los plazos de las operaciones realizadas por el sistema financiero.

A mediados del año de 1997 y como resultado de las medidas de libre mercado –entre ellas la liberalización de la tasa de interés- comenzaron a surgir problemas de liquidez, insolvencia y descapitalización en los bancos, de esta manera fueron aplicados diferentes esquemas. Pueden citarse las reestructuraciones patrimoniales, las alianzas estratégicas, las adquisiciones de cartera atrasada y las fusiones.

Desde comienzos de 1998 se fueron sintiendo preocupantes manifestaciones en los Bancos República, Latino, Wiese, en los bancos y financieras de crédito de consumo y en los demás bancos del sistema, en distinta magnitud.

Se produjeron una serie de cambios al interior de la banca de consumo: desde racionalización de sus operaciones hasta venta de carteras de colocaciones y absorción de operaciones. Ventas como el caso de Serbanco que vendió su cartera de colocaciones al igual que Banco Solventa a Financiera Solución involucrando ambas operaciones alrededor de 190 millones de soles.



Veamos, en el periodo comprendido entre los años 1995-1998, la tasa de interés activa efectiva para la banca de consumo en promedio era de 120% - 150% anual<sup>12</sup>, debido a que eran prestamos de alto riesgo y existía la incertidumbre del retorno del dinero.

En promedio se solicitaba un ingreso que apenas superaba el 50% mínimo de ley de ese momento, entonces, ¿cómo los clientes pagarían el crédito?, si el cliente se atrasaba en sus cuotas los interés moratorios y gastos de cobranza eran muy altos, ¿qué pasaba cuando los clientes ingresaban en mora mas de 15 o 30 días?. Muchos no pagaban la cuota, debido a que tenían prioridades básicas que atender (alimentación, educación, etc.) los bancos al parecer ya sabían lo que podía ocurrir y comenzaron a refinanciar la deuda tantas veces como fuera necesario.

La publicidad en este tipo de créditos estaba dirigido a minimizar la cuota que pagaría el cliente, la fuerza de ventas estaba instruida de no dar ningún tipo de referencia al cliente por el monto total que terminaría pagando al final del préstamo, el cliente tenia una falta de información y conocimiento acerca de su préstamo, pero además, entusiasmado por la aprobación del crédito no se daba cuenta que es lo que estaba pasando, donde estaba ingresando, recién cuando el cliente recibía su cronograma de pagos se daba cuenta de lo que realmente estaba sucediendo, pero ya era muy tarde el contrato ya estaba firmado y el dinero ya había sido desembolsado.

<sup>12</sup> Superintendencia de Banca y Seguros. Publicaciones de tasa de interes activa diaria entre los años 1995-1998.

Además, debemos señalar que en un inicio, en la banca de consumo los contratos estipulaban la prohibición de realizar prepagos y precancelaciones de esta manera si el cliente contaba con algún dinero extra no podía devolver el préstamo antes de fecha por consecuencia los clientes gastaban el plus de dinero adicional en otra actividad y no cancelando su deuda.

En los siguientes cuadros vemos el comportamiento de la tasa de interes activa anual para prestamos a 360 dias y más de 360 dias, (Cuadro IV y V, respectivamente) en el periodo estudiado:

Para prestamos a 360 días, en el cuadro IV:

El Banco del Trabajo hasta el mes de octubre del '96 mantiene su tasa anual a un año de 112.67% inalterable, la tasa más baja en este periodo es 105.91% correspondiente al mes de noviembre del '96, luego comienza a aumentar para ya no caer, en diciembre del '97 se coloca como una de las mas altas 145.58%.

El Banco Solventa que ingreso al mercado en el mes de febrero de 1995 mantiene un promedio de tasa de interés del 99% hasta enero del '96, en febrero del mismo año aumenta a 108.83%, su comportamiento, luego, es de alzas y bajas, muy inestable al parecer se rige bastante por el mercado y por el monto de sus colocaciones, toma su valor mas alto en agosto del '97 con 152.87% -para no creerlo- sus valores más bajos

serán posteriores a la venta de cartera a Financiera Solución, su tasa llega hasta 58.25%, luego, meses después se retira del mercado.

Para prestamos a mas de 360 días, en el cuadro V:

El Banco del Trabajo mantiene su tasa de 98.28% inalterable hasta el mes octubre del '96, en el mes siguiente la tasa aumenta a 99.51%, -debemos señalar que luego del mes de noviembre del '96 la tasa de interés a 360 días tiene un comportamiento más inestable que la tasa de interés a mas de 360 días esta última solo aumenta-, en este periodo la tasa nunca disminuye y llega a colocarse en los meses de mayo y junio de 1998 en el valor mas alto con 128.32%.

El Banco Solventa al inicio de sus operaciones tenia una tasa de 91.47%, el valor mas alto es en abril del '97 con 122.29%, (aquí se siente ya el síntoma de abandonar el mercado peruano) antes de este mes su tasa era inestable después su tasa tiende a la baja, después de la venta de cartera su tasa llega a 16.86%.

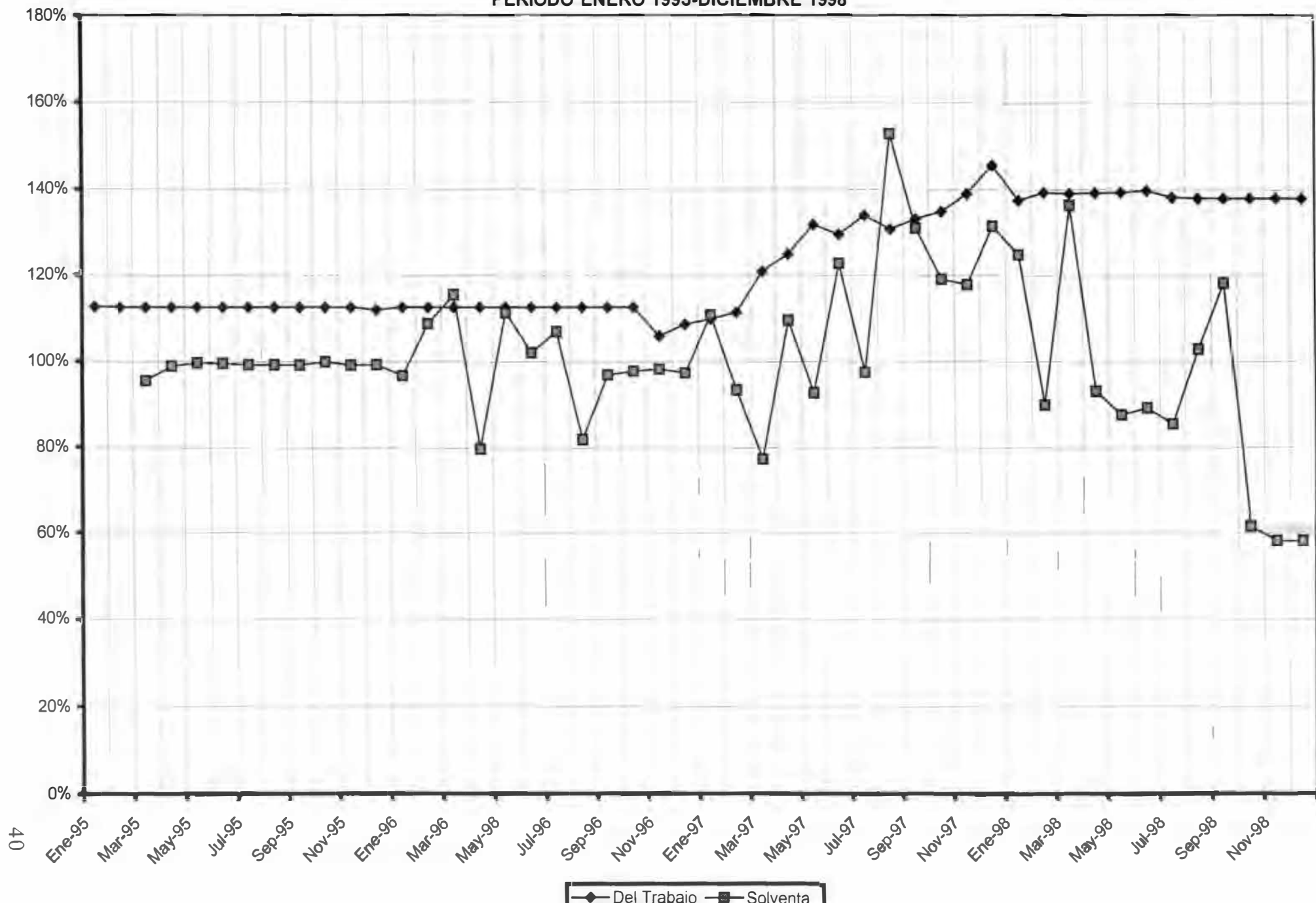
Si hacemos un breve análisis de la variación de las colocaciones de estas dos entidades bancarias y la relacionamos con las variaciones de la tasa de interés; en el Cuadro VI, vemos que desde febrero del '95 hasta Noviembre del '97 el aumento de las colocaciones del Banco del Trabajo es constante, a partir de este mes hacia adelante logra estabilizarse.

Además, desde octubre del '96 a noviembre del '97 el Banco del Trabajo comienza a colocar mas prestamos a pesar del aumento en su tasa de interés a un año, debemos ver que las colocaciones aumentan pero también aumenta su tasa de interés, es casi una relación directa –aumento tasa de interés, aumento colocaciones-, sin embargo debemos percatarnos de un detalle, en este mismo intervalo el Banco Solventa parece que quisiera hacer lo mismo pero después se detiene, disminuye su tasa de interés talvez asume que disminuyendo su tasa aumentarían sus colocaciones pero esto no sucede, solo servirá para que el Banco del Trabajo no baje su tasa, como vemos justo después de noviembre del '97 cuando ya la caída del Banco Solventa se veía venir (se muestra en el cuadro VII) el Banco del Trabajo mantiene su tasa de interés sin mayor variación (aprox. 138% anual), sus colocaciones son también constantes y comienza a posesionarse del mercado que dejaba el Banco Solventa.

En el cuadro VII, analizamos las colocaciones con la tasa de interés a mas de un año, aquí vemos un panorama que marcara la diferencia entre estos dos bancos, en el cuadro VI afirmamos que la caída del Banco Solventa se veía venir, veamos porque, en febrero del '97 su tasa es 94.46% la mas baja desde que ingreso en el mercado, ello no llevo a algún crecimiento significativo en el monto de sus colocaciones, en el mes de abril su tasa es mas de 120% y a partir de este momento su tasa comienza a caer, sus colocaciones no crecen y caen, el Banco del Trabajo conoce de este problema y apuntalo su estrategia de colocaciones mediante campañas publicitarias en la televisión

y los periódicos, masifico su publicidad “puerta a puerta” de esta manera logro que sus productos sean reconocidos y recordados por cualquier persona, por ejemplo: ellos buscaron sugestionar a las personas, así, cuando alguien quería obtener algún préstamo solo debería pensar en el Banco del Trabajo como única alternativa.

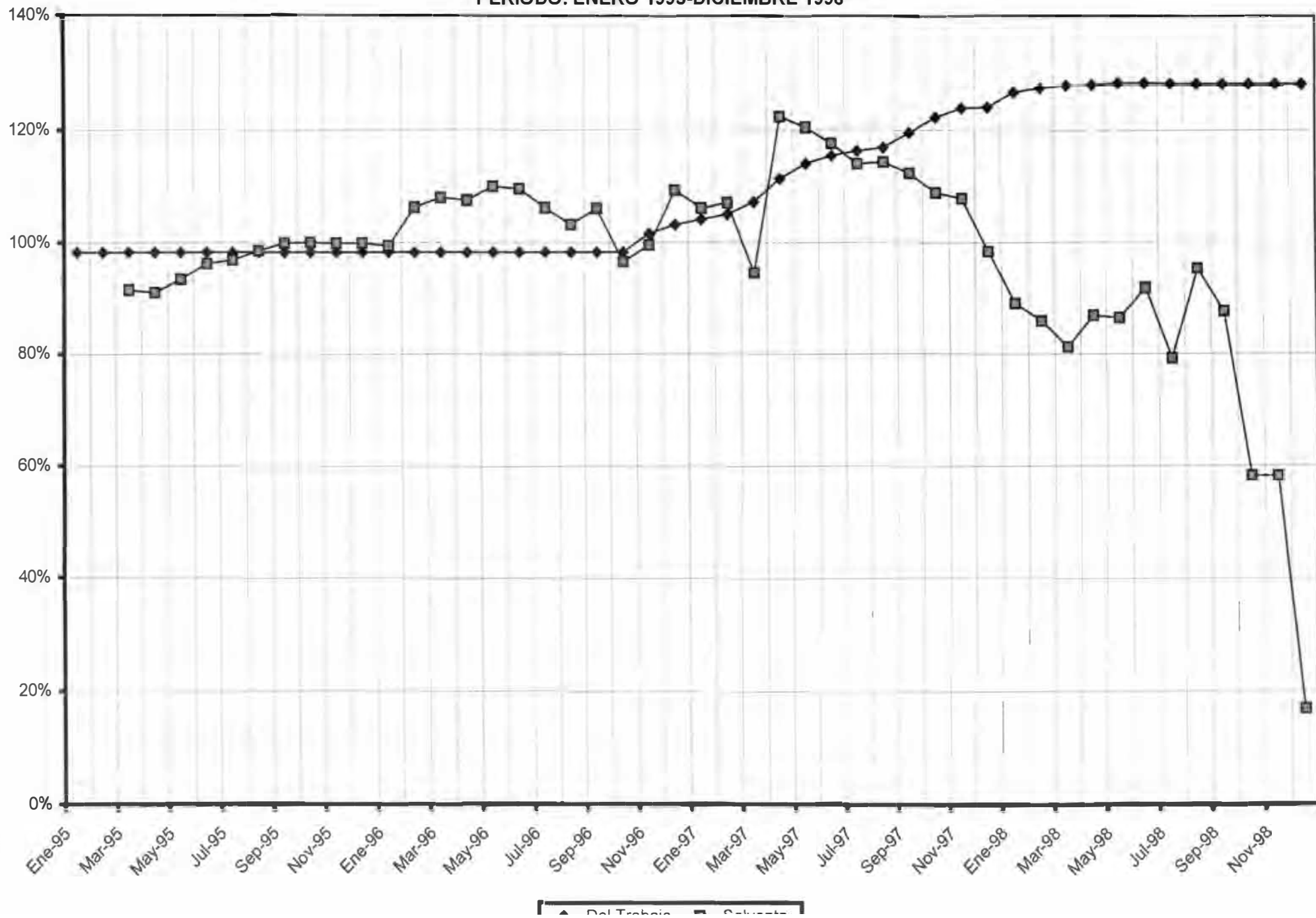
**CUADRO IV**  
**COMPORTAMIENTO DE LA TASA DE INTERES ACTIVA A 360 DIAS**  
**PERIODO ENERO 1995-DICIEMBRE 1998**



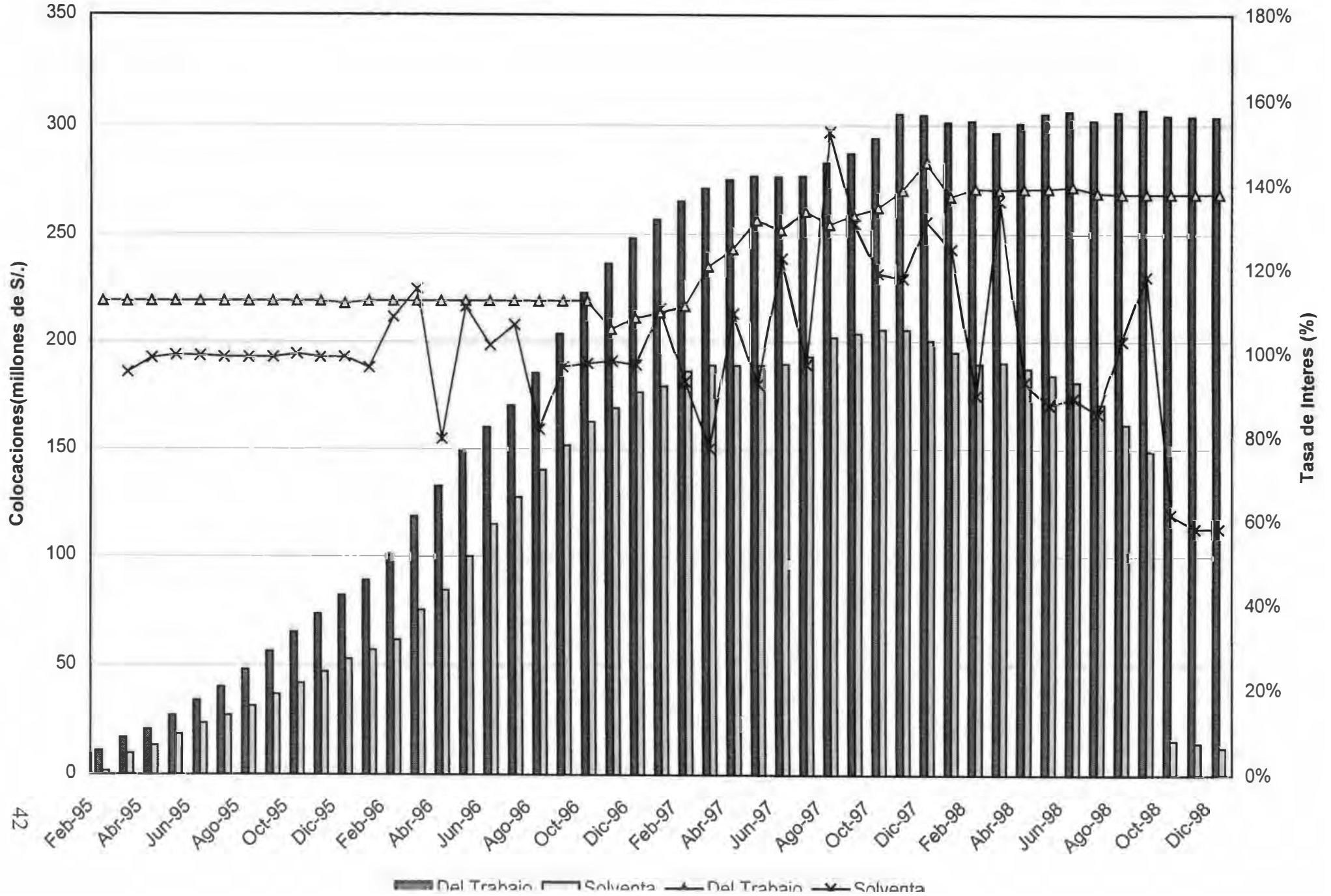
40

◆ Del Trabajo    ■ Solventa

**CUADRO V**  
**COMPORTAMIENTO DE LA TASA DE INTERES A MAS DE 360 DIAS**  
**PERIODO: ENERO 1995-DICIEMBRE 1998**



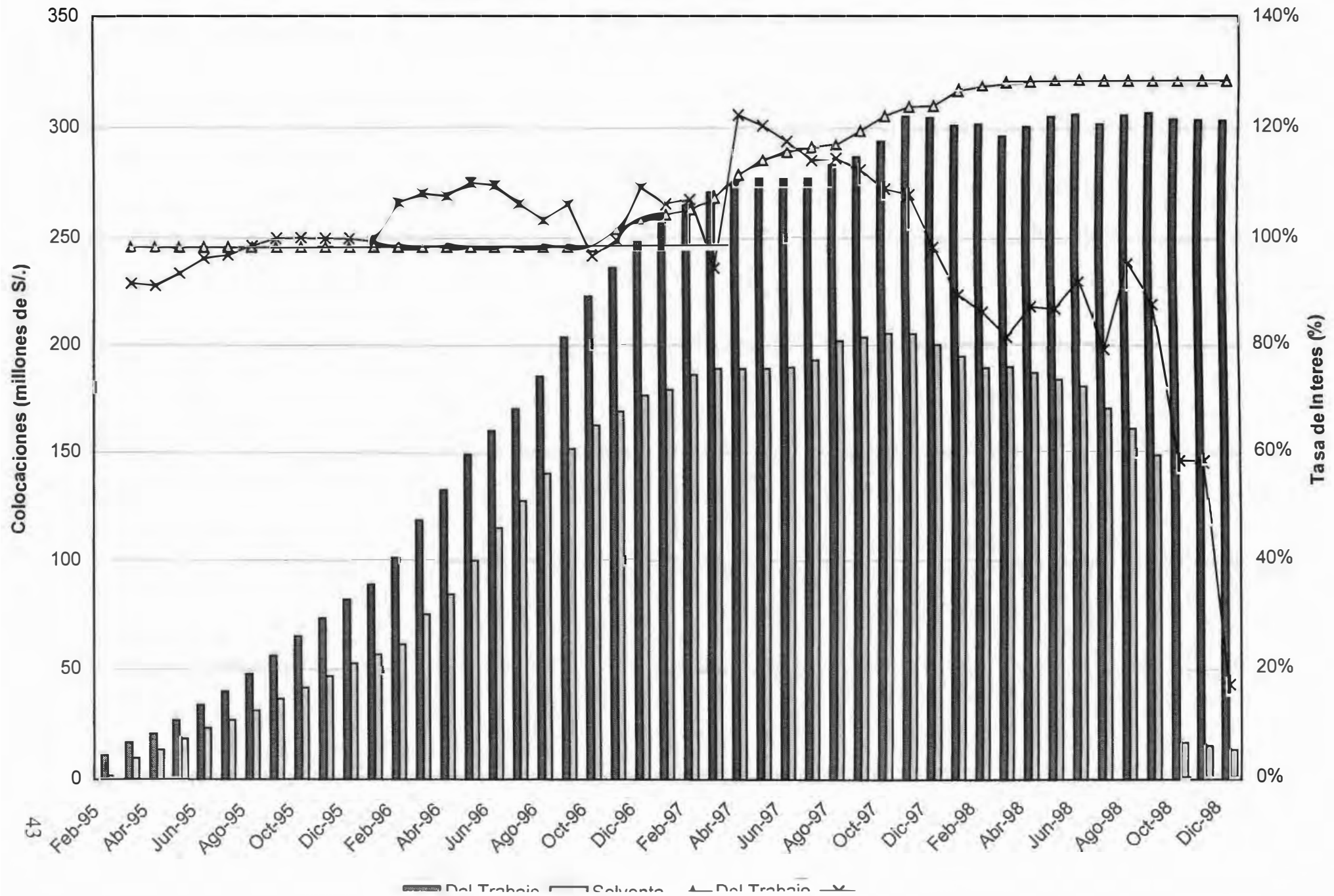
**CUADRO VI**  
**COLOCACIONES-TASA DE INTERES A 360 DIAS (PERIODO:FEBRERO 1995-DICIEMBRE 1998)**



42



**CUADRO VII**  
**COLOCACIONES Y TASA DE INTERES A MAS DE 360 DIAS (PERIODO FEBRERO 1995-DICIMBRE 1998)**



Pero no solamente estos fueron los factores que diferenciaron a estos dos bancos, a continuación vemos otros factores que de alguna manera contribuyeron para que el Banco Solventa se retire del mercado y el Banco del Trabajo logre estabilizarse en el sistema financiero.

### **Problemas Indirectos**

Cómo hemos visto, los requisitos para que otorguen los préstamos eran fáciles de presentar, pero ¿la evaluación del crédito era la ideal? al parecer los requisitos solicitados eran los suficientes, entonces ¿qué pasó? porque el Banco Solventa tuvo que retirarse del mercado a 4 años de comenzar sus operaciones y porque el Banco del Trabajo todavía permanece vigente.

Ambos bancos colocaron créditos masivamente, encontraron demanda insatisfecha, masificaron sus colocaciones, el apoyo tecnológico era de primera.

La fuerza de ventas tiene un rol protagónico en la crisis de la banca de consumo, la fuerza de ventas busca su propio beneficio, la capacitación brindada a todo este personal se diluía con el nivel de rotación personal, de esta manera un trabajador no tenía visión a mediano plazo, tal es así que si un vendedor se encontraba inicialmente en alguno de estos dos bancos a los 2 o 3 meses se retiraba ¿por qué pasó esto? .

Los bancos buscaban profesionales para las ventas, profesionales en las áreas de: derecho, administración, economía, personas que habían salido de las universidades o simplemente profesionales que no tenían trabajo y necesitaban trabajar, estas personas nunca habían pensado en vender algo, pero no había otra opción laboral e ingresaban al mundo de las ventas, una vez dentro pensaban desarrollarse dentro del banco en alguna otra área, pensaban conocer a alguien y mover sus cartas de acuerdo al momento, veían al área de ventas como un salto para su desarrollo profesional dentro de la institución, pero ¿qué lograban? lograban el ascenso a supervisores de venta, a jefe de grupo de ventas, no había un desarrollo profesional, los bancos al ver la alta rotación de personal les surgió la necesidad de contratar otro tipo de personas para la fuerza de venta, para ellos había que colocar préstamos a como diera lugar, por lo tanto el reclutamiento de personal era prioritario, comenzaron a reclutar personas sin capacidad profesional, personas que por las bajas comisiones, cobraban al cliente un porcentaje del préstamo con la condición de entregárselo en menos de 24 horas, los vendedores mismos se prestaban para falsear documentación, por ejemplo obtenían fotocopias del file de algún cliente que obtendría un préstamo y lo presentaban como aval para otra persona, ellos mismos le decían al cliente que no se preocupara por tener un aval ya que ellos le buscaban uno.

La aprobación de los créditos era en menos de 24 horas tiempo suficiente para que una persona cuando este de visita en la casa de algún familiar solicite el préstamo y luego de recibir el dinero desaparezca, la verificación domiciliaria no era eficiente.

La documentación que presentaban el prestamista y su aval en muchos casos era falsa, para esto se coludía con el vendedor, el vendedor mismo buscaba la documentación y la presentaba, cuando el crédito era aprobado el cliente le daba su “comisión” por el trámite efectuado.

La comisión que se pagó a los vendedores de préstamos era baja, tanto así que el vendedor se coludía con el cliente para encontrarle un aval sin conocerlo de tal manera que ambas personas sin conocerse se avalaban mutuamente, la cantidad de avales cruzados era enorme, y las centrales de riesgo era una opción por descubrir, podemos citar como referencia a Kurt Burneo: *“Hasta parte de 1998 las empresas que operan la Central de Riesgos sólo registraban las operaciones superiores a 13,000 soles, siempre hubo la posibilidad del “carrousell” entre los tomadores de crédito de la banca de consumo. Me endeudo hoy con el banco B para pagar mis obligaciones vencidas con el banco A. Es de esta manera como este segmento del sistema financiero empieza a llenarse de malos pagadores”*<sup>13</sup>

Los vendedores encontraban avales en la misma fila de espera por préstamo, donde las personas presentaban los documentos; como la mayoría de clientes no tenían avales

---

<sup>13</sup> Kurt Burneo. Devaluación y Banca de Consumo: Algunas perspectivas.

comenzaron a cruzar los avales; por ejemplo a uno de estos Bancos se acercan tres personas: A, B, C, ellos necesitan obtener un préstamo pero no tienen aval, entonces, si los tres quieren el préstamo tenía que suceder lo siguiente: cuando A era titular B era su aval, cuando B era titular C era su aval y cuando C era el titular A era su aval, las personas A, B, C, nunca se conocieron solo se presentaron para firmar el pagaré.

¿Que paso entonces?, vemos que el préstamo tenía mucho riesgo, si en un primer momento fue riesgo de recuperar el préstamo, en otro momento el riesgo paso a ser incertidumbre, no sabían si el crédito iba a ser recuperado.

Entonces, la evaluación operativa del crédito no era la adecuada, esto trajo como consecuencia que los créditos ingresen en mora una y otra vez continuamente, lo anterior se efectuó casi en su totalidad en el Banco Solventa, no hubo el control adecuado y cuando quisieron corregirlo ya era tarde, el Banco del Trabajo, tenía una proporción pequeña de estos problemas, pero aun así, dio un alto en su estrategia de colocaciones, evaluó y reestructuro su política crediticia, el Banco Solventa se dio cuenta de sus problemas cuando ya los tenía encima por completo y comenzó a refinanciar sus créditos para disminuir las provisiones, de tal manera si un crédito era provisionado al 100% el Banco lo refinanciaba y el crédito ingresaba como crédito nuevo, el refinanciamiento se volvió común, pero esto no era la solución porque si el cliente no pagaba antes, tampoco iba a tener una continuidad en sus pagos posteriores

al refinanciamiento –el refinanciamiento incluía, el capital adeudado, mas el interés compensatorio, mas los intereses moratorios mas los gastos de cobranzas- si el cliente no podía pagar una cuota de S/.100 menos pudo haber pagado una cuota de S/.110 este punto es el que termino por completar el ciclo del Banco Solventa.

## **Otros Problemas de Avance**

### **Costos no financieros**

Una parte importante para el avance es explicada por factores de costos, entre los que destacan los costos no financieros o costos fijos, relacionados con la eficiencia bancaria ya que incluyen gastos de personal, sucursales, y todos aquellos no relacionados directamente con la actividad de intermediación.

### **Costo de Oportunidad por malas colocaciones**

Este costo puede aproximarse por la tasa activa promedio por la cartera atrasada no provisionada, lo que si bien equivale a la porción de la cartera atrasada que los bancos esperan recuperar y aun no afecta resultados, son fondos que podrían haber significado ingresos financieros para el banco de haber sido adecuadamente colocados.

### **Costos por cartera atrasada**

En primer lugar está el nivel de cartera morosa, que afecta tanto al margen en moneda nacional como al de moneda extranjera, al reducir los ingresos financieros efectivos.

Por ello, un banco con un elevado nivel de cartera morosa, puede verse en la necesidad de elevar su tasa de interés activa y/o disminuir su tasa pasiva y con ello afectar su margen financiero. De lo contrario, este determinante podría tener un efecto inverso según el supuesto de mayor rentabilidad ante mayor riesgo, es decir, un banco con peor situación de cartera debe remunerar más a sus clientes, afectando negativamente su margen financiero.

El indicador utilizado para medir el nivel de cartera morosa, es el de cartera atrasada respecto a las colocaciones brutas.

## Ejemplos

A continuación presento 2 ejemplos reales de un mismo cliente, con los cuales mostrare el costo del crédito para el prestatario:

Al cliente le otorgaron un préstamo inicial y luego refinancio su deuda.

El Cliente 1, es un pensionista del Banco de la Nación que domicilia en el distrito del Callao su ingreso total familiar es S/.518.97, no tiene casa propia, reside en casa de familiares y tiene 2 personas que dependen de él (esposa e hijo).

El aval del cliente trabaja en el poder judicial, también reside en casa de familiares y tiene un ingreso total de S/.679.84.

El cliente 1 quiere obtener un préstamo de S/.800.00, se acerca al banco y le informan que la tasa efectiva mensual es 3.9%.

El ingreso total del cliente es S/.518.97 (US\$211.82 al T.C. 2.45).

Tomando como referencia el cuadro 3, su limite de endeudamiento será de  $518.97 \times 2 = S/. 1,037.94$ .



## Préstamo Inicial.

Calculando el costo del crédito para el banco y el cliente:

	<b>BANCO</b>	<b>CLIENTE</b>
<b>Monto Solicitado</b>	<b>800.00</b>	<b>800.00</b>
Gastos Administrativos	66.00	
Comisión	185.66	
Seguro Desgravamen	16.02	
<b>Total Gastos</b>	<b>267.68</b>	
<b>Valor del Préstamo</b>	<b>1,067.68</b>	<b>800.00</b>
<b>Tasa Mensual</b>	<b>3.9%</b>	<b>7.76%</b>
Periodo <sup>14</sup>	18	18
<b>Cuota</b>	<b>83.67</b>	<b>83.67</b>

---

<sup>14</sup> El banco hace aproximación del periodo de pago, dependiendo del límite de endeudamiento y la relación: (cuota/renta)-

BANCO	CLIENTE
El monto solicitado por el cliente es S/. 800.00	El monto solicitado por el cliente es S/. 800.00
Gastos que demanda el préstamo: S/. 267.68	
El Valor del Préstamo para el Banco es la suma del monto solicitado por el cliente más los gastos que demanda el préstamo, S/. 1,067.68	El Valor del Préstamo para el cliente es S/. 800.00
El banco calcula la cuota de S/. 83.67 con una tasa mensual de 3.9% y con el periodo de pago de 18 meses. La tasa efectiva anual es 58.26%	El banco calcula la cuota en S/. 83.67 con el periodo de pago de 18 meses encontramos la tasa mensual la cual es 7.16%. La tasa efectiva anual es 145.29%

Notemos que este monto de S/. 1,067.68 es > que el limite de endeudamiento del cliente = S/. 1,037.94.

La relación cuota / renta será  $(S/. 83.67 / S/. 518.97) = 16.22\%$  el cual es menor que el 20% solicitado por el banco.

Luego de recibir el dinero del préstamo el cliente paga 3 cuotas de la siguiente manera:

### Cuadro de Pagos del Préstamo Inicial

	<b>Cuota 1</b>	<b>Cuota 2</b>	<b>Cuota 3</b>	<b>Cuota 4</b>	<b>Total</b>
<b>Capital</b>	38.08	43.85	45.47	47.18	<b>174.58</b>
<b>Compensatorio</b>	45.89	40.12	38.50	36.79	<b>161.30</b>
<b>Moratorio</b>	4.48	4.80	4.80	9.12	<b>23.20</b>
<b>Gast. de Cob.</b>	18.00	20.00	18.00	20.00	<b>76.00</b>
<b>Total Pagado</b>	<b>106.45</b>	<b>108.77</b>	<b>106.77</b>	<b>113.09</b>	<b>435.08</b>

Luego de pagar la cuarta cuota el cliente tiene problemas personales y el banco le propone refinanciar la deuda:

## Refinanciamiento.

Para el banco el refinanciamiento se hace de la siguiente manera:

	<b>BANCO</b>	<b>CLIENTE</b>
(1) Valor del Préstamo = Cap. x Pagar	1,067.68	800
( 2 ) Capital Pagado	174.58	174.58
<b>(3)=(1) – (2) Capital Adeudado</b>	<b>893.10</b>	<b>625.42</b>
(4) I. Compensatorio x Pagar	234.39	234.39
(5) I. Compensatorio Pagado	161.30	161.30
<b>(6)=(3)-(4) I. Compensatorio Adeudado</b>	<b>73.09</b>	<b>73.09</b>
<b>(7)=(3)+(6) Monto Refinanciamiento</b>	<b>966.19</b>	<b>698.51</b>
(8) Gastos x Refinanciamiento	14.71	14.71
<b>(7)+(8) Nuevo Valor del Préstamo</b>	<b>980.90</b>	<b>713.22</b>
<b>Tasa Mensual</b>	<b>3.9%</b>	<b>9.12%</b>
Periodo	14	14
<b>Cuota</b>	<b>92.25</b>	<b>92.25</b>

BANCO	CLIENTE
El cliente tiene que pagar el Valor del Préstamo Inicial, S/. 1,067.68 -para el banco este monto ingresa en el refinanciamiento como capital- de los cuales pago S/. 174.58. El capital adeudado es S/. 893.10.	El cliente inicialmente solicito S/. 800.00 de los cuales pago S/. 174.58. El capital adeudado es S/. 625.42.
El interés compensatorio del préstamo calculado por el banco es S/. 234.39 de los cuales el cliente pago S/. 161.30 quedando de Interés Compensatorio adeudado S/. 73.09.	El interés compensatorio del préstamo calculado por el banco es S/. 234.39 de los cuales el cliente pago S/. 161.30 quedando de Interés Compensatorio adeudado S/. 73.09.
Sumando el capital adeudado mas el compensatorio adeudado tenemos S/. 966.19 a este monto le sumamos los Gastos por Refinanciamiento S/. 14.71 y tendremos el Nuevo Valor del Préstamo S/. 980.90	Sumando el capital adeudado mas el compensatorio adeudado tenemos S/. 698.51 a este monto le sumamos los Gastos por Refinanciamiento S/. 14.71 y tendremos el Nuevo Valor del Préstamo S/. 713.22
El banco calcula la cuota de S/. 92.25 con una tasa mensual de 3.9% y con el periodo de pago de 14 meses.  La tasa efectiva anual es 58.26%	El banco calcula la cuota en S/. 92.25 con el periodo de pago de 14 meses encontramos la tasa mensual la cual es 9.12%.  La tasa de refinanciamiento es 185.84%

La relación cuota / renta será  $(S/.92.25 / S/. 518.97) = 17.77\%$  el cual es menor que el 20% solicitado por el banco.

## **V.- CLASIFICACION DEL DEUDOR**

## V.- CLASIFICACION DEL DEUDOR - ANÁLISIS DE CALIDAD DE CARTERA

Presentamos a continuación algunos ratios de calidad de cartera:

- **Calidad de Cartera =  $\frac{\text{Creditos Vencidos y en Cobranza Judicial}}{\text{Colocaciones Brutas}}$**

Porcentaje de las colocaciones brutas que se encuentran en situación de vencidos o en cobranza judicial.

Cuando los créditos van ingresando en mora la calidad de cartera se va deteriorando, este deterioro trae como consecuencia la variación de clasificación del deudor en el sistema financiero.

La clasificación del deudor esta determinada por su capacidad de pago medida en función de su grado de cumplimiento.

A continuación detallo la clasificación del deudor considerado como cartera de crédito de consumo según la Superintendencia de Banca y Seguros<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> En el anexo 1, detallo el Capítulo II y III de la Resolución N°572-97, de la S.B.S., correspondientes a: Categorías de Clasificación del deudor de la cartera de créditos y Exigencia de Provisiones, respectivamente.

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 ocho días calendario.

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. Categoría Deficiente (2)

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

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.

5. Categoría Perdida (4)

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



**CUADRO VIII: EVOLUCION DE LA CALIDAD DE CARTERA  
CREDITOS VENCIDOS Y COBRANZA JUDICIAL / COLOC. BRUTAS**

**AGO. '95 – DIC. '98**

**(EN PORCENTAJE)**

	<b>Ago'95</b>	<b>Dic.'95</b>	<b>Jun.'96</b>	<b>Dic.'96</b>	<b>Jun.'97</b>	<b>Dic.'97</b>	<b>Jun.'98</b>	<b>Dic.'98</b>
<b>Del Traba.</b>	0.01	0.44	2.39	4.31	8.84	4.49	4.98	5.71
<b>Solve.</b>	0.34	2.31	2.17	4.21	3.06	8.46	10.74	37.12
<b>Prom. De la Banca</b>	6.36	4.82	4.99	5.21	5.50	5.06	6.09	6.96

Del cuadro vemos que los niveles de morosidad del Banco del Trabajo se mantiene constante en este periodo y por debajo del promedio de la banca, en cambio el Banco Solventa después de Junio del 97 su indice comienza a incrementarse inclusive mas que el promedio de la banca.

Debemos señalar, que los niveles de morosidad que registran estas entidades se ven influenciados por la venta de cartera que realizaban estos bancos, en el caso del Banco del Trabajo lo realizo (y realiza) periódicamente, por este motivo su nivel de morosidad se encuentra por debajo del promedio, en cambio el Banco Solventa realiza tres ventas de cartera, la primera en diciembre del '96 a Verinco S.A.

Ventas de cartera por el cual los bancos transfieren las colocaciones de los deudores que tienen atrasos en el pago de sus cuotas (generalmente mayor a 120 días de mora), los ingresos de esta venta de cartera retornan a los bancos, se registran como ingresos diversos.

La cartera era vendida a empresas de cobranza del mismo grupo, en el caso del Banco Solventa era Verinco S.A., en el caso del Banco del Trabajo es Recaudadora S.A.

Detallamos otro ratio acerca de Calidad de Cartera.

- **Calidad de Cartera =  $\frac{\text{Provisión por Colocaciones}}{\text{Cartera Atrasada}}$**

Porcentaje de la cartera atrasada que se encuentra cubierta por provisiones.

Las provisiones es dinero que el banco no puede colocar en el sistema, cuanto más cartera morosa tenga un banco mas provisiones tendra por lo tanto colocara menos dinero.

**CUADRO IX: EVOLUCION DE LA CALIDAD DE CARTERA  
PROVISIÓN POR COLOCACIONES / CARTERA ATRASADA**

**DIC.'95 – DIC. '98**

**(EN PORCENTAJE)**

	<b>Dic.'95</b>	<b>Jun.'96</b>	<b>Dic.'96</b>	<b>Jun.'97</b>	<b>Dic.'97</b>	<b>Jun.'98</b>	<b>Dic.'98</b>
<b>Del Traba.</b>	345.41	159.67	156.95	135.46	146.24	163.05	146.73
<b>Solve.</b>	146.79	138.76	137.38	167.23	123.96	119.11	112.61
<b>Prom. De la Banca</b>	91.05	82.79	86.06	82	90.61	83.83	92.05

Podemos precisar que en ambos Bancos durante el periodo comprendido entre diciembre de 1995 y diciembre de 1998, la cartera atrasada se encuentra cubierto en mas del 100%.

Los créditos de consumo son provisionados dependiendo el grado de morosidad del cliente, según la Superintendencia de Banca y Seguros cuando se trate de créditos de consumo, las empresas del sistema financiero, constituirán de manera progresiva, provisiones no menores a los porcentajes señalados en el cuadro X:

## CUADRO X

<b>Categorías de Riesgo</b>	<b>A Marzo de 1998</b>	<b>A Diciembre de 1998</b>	<b>A Diciembre de 1999</b>	<b>Al 30 de Junio del 2000</b>
<b>Categoría Normal (*)</b>	0.30	0.60	0.80	1.00
<b>Categoría con Problemas Potenciales</b>	3.00	3.50	4.00	5.00
<b>Categoría Deficiente</b>	30.00	30.00	30.00	30.00
<b>Categoría Dudoso</b>	60.00	60.00	60.00	60.00
<b>Categoría Pérdida</b>	100.00	100.00	100.00	100.00

(\*) A diciembre de 1997, los deudores clasificados en categoría normal debieron alcanzar una provisión de 0.20%.

Cuando las provisiones se encuentren menor que las requeridas el directorio de la empresa deberá informar a la Superintendencia de Banca y Seguros<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> Esta información se detalla en el anexo I.

## Rentabilidad

### CUADRO XI: EVOLUCION DEL: MARGEN FINANCIERO / INGRESO FINANCIERO

AGO. '95 – DIC. '98

(EN PORCENTAJES)

Porcentaje de los ingresos financieros que se convierten en utilidad producto de la intermediación

	<b>Ago'95</b>	<b>Dic.'95</b>	<b>Jun.'96</b>	<b>Dic.'96</b>	<b>Jun.'97</b>	<b>Dic.'97</b>	<b>Jun.'98</b>	<b>Dic.'98</b>
<b>Del Traba.</b>	74.53	74.63	74.44	74.18	75.61	76.54	74.84	73.03
<b>Solve.</b>	70.66	68.81	71.65	71.31	68.44	77.99	58.62	40.42
<b>Prom. De la Banca</b>	55.06	54.06	51.59	51.69	53.10	51.91	49.77	46.90

Para el caso del Banco del Trabajo, en el periodo citado el ratio tiene el promedio de 74%, mientras que el caso del Banco Solventa el margen es aproximadamente la mitad de los ingresos financieros totales descendiendo en el año '98, los ingresos por venta de cartera se ven reflejados en el aumento de los ingresos financieros en moneda nacional.

**CUADRO XII: EVOLUCION DE: UTILIDAD NETA / PATRIMONIO EFECTIVO****AGO. '95 – DIC. '98****(EN PORCENTAJES)**

	<b>Ago'95</b>	<b>Dic.'95</b>	<b>Jun.'96</b>	<b>Dic.'96</b>	<b>Jun.'97</b>	<b>Dic.'97</b>	<b>Jun.'98</b>	<b>Dic.'98</b>
<b>Del Traba.</b>	7.14	27.07	31.21	53.25	22.39	42.81	7.09	11.35
<b>Solve.</b>	-32	-41.76	23.45	32.60	4.83	45.40	-9.78	-75.81
<b>Prom. De la Banca</b>	12.96	19.55	10.08	17.57	8.4	14.31	5.48	8.35

En el caso del Banco Solventa, la disminución se debe básicamente a la utilidad neta que pasa de S/. (2'570,000) en junio del '98 a S/.(19'032,000) en diciembre del '98.

**CUADRO XIII: EVOLUCION DE: GASTOS DE PERSONAL / TOTAL INGRESOS**

**AGO. '95 – DIC. '98**

**(EN PORCENTAJES)**

	<b>Ago'95</b>	<b>Dic.'95</b>	<b>Jun.'96</b>	<b>Dic.'96</b>	<b>Jun.'97</b>	<b>Dic.'97</b>	<b>Jun.'98</b>	<b>Dic.'98</b>
<b>Del Traba.</b>	38.76	33.31	28.90	25.68	21.94	22.58	24.59	24.08
<b>Solve.</b>	54.29	43.54	27.5	23.63	22.38	24.37	25.72	28.99
<b>Prom. De la Banca</b>	18.83	17.59	17.26	16.39	16.50	16.42	16.43	15.98

Cuando el Banco del Trabajo y el Banco Solventa aparecieron en el mercado, querían posesionarse rápidamente del sector de esta manera para el Banco Solventa los gastos de personal en el mes de Agosto del '95 representa más de la mitad del total de los ingresos.

Como era de esperarse la gran cantidad de personal utilizada en este sector hacen que el ratio estuviera muy por encima del promedio.

## LIQUIDEZ

### CUADRO XIV: EVOLUCION DE: CAJA Y BANCOS / OBLIGACIONES INMEDIATAS

AGO. '95 – DIC. '98

(EN PORCENTAJES)

	Ago'95	Dic.'95	Jun.'96	Dic.'96	Jun.'97	Dic.'97	Jun.'98	Dic.'98
<b>Del Traba.</b>	508.90	1090.5	901.44	1651.7	1796.4	506.63	2019.7	233.48
<b>Solve.</b>	1981.1	615.14	755.53	722.07	410.58	1074.4	342.85	4377.4
<b>Prom. De la Banca</b>	182.62	194.79	186.04	162.89	162.10	159.29	161.94	167.31

Para el caso del Banco Solventa desde diciembre del '95 hasta junio del '97 presento variaciones moderadas, luego con los problemas de recuperación de créditos el ratio comienza a variar drásticamente, mientras que el Banco del Trabajo las variaciones se deben fundamentalmente al cumplimiento de sus obligaciones inmediatas y a la disminución de disponible



## ACTIVO

### CUADRO XV: ESTRUCTURA DEL ACTIVO (DISPONIBLE / TOTAL ACTIVO)

AGO. '95 – DIC. '98

(EN PORCENTAJES)

	Ago'95	Dic.'95	Jun.'96	Dic.'96	Jun.'97	Dic.'97	Jun.'98	Dic.'98
<b>Del Traba.</b>	14	9.75	8.76	9.8	11.25	8.63	15	8.67
<b>Solve.</b>	13.67	5.42	8	8	4.41	8.26	6.68	34.86

El disponible del Banco del Trabajo desde su aparición en el mercado, se podría decir que es casi constante, mientras que el Solventa presenta muchas variaciones, disminuye mas del 7% entre los meses de agosto a diciembre del '95, en el año '97 el disponible tiene una participación de 4.41% respecto al total de activos.

**CUADRO XVI: ESTRUCTURA DEL ACTIVO (COLOCACIONES TOTAL / TOTAL  
ACTIVO)**

**AGO. '95 – DIC. '98**

**(EN PORCENTAJES)**

	<b>Ago'95</b>	<b>Dic.'95</b>	<b>Jun.'96</b>	<b>Dic.'96</b>	<b>Jun.'97</b>	<b>Dic.'97</b>	<b>Jun.'98</b>	<b>Dic.'98</b>
<b>Del Traba.</b>	65.5	73.64	73.54	76.60	72.30	72.80	65.5	74.03
<b>Solve.</b>	48.80	59.43	62.4	65.5	59.89	67.49	62.33	7.86

Ambos tienen una participación constante en el total de activo, luego de junio del '98 las colocaciones del Banco Solventa van a disminuir de esta manera sufre una reducción drástica en su participación de un 62.33% a 7.86%. El Banco Solventa ya tenía planeado retirarse del mercado.

## PASIVO

### CUADRO XVII: EVOLUCION DEL RATIO=(PROVISIONES / TOTAL PASIVO)

AGO. '95 – DIC. '98

(EN PORCENTAJES)

	Ago'95	Dic.'95	Jun.'96	Dic.'96	Jun.'97	Dic.'97	Jun.'98	Dic.'98
<b>Del Traba.</b>	5.66	8.72	6.26	7	7.45	9.39	3.4	3.5
<b>Solve.</b>	5.5	7.26	7.85	10.38	13.05	12.77	13.18	17.47

El Banco del Trabajo tiene un mayor control de este ratio y lo maneja por el lado de las provisiones, de esta manera disminuye 6% desde diciembre del '97 a diciembre del '98, en el caso del Solventa el aumento es básicamente por el lado de las provisiones lo cual le significa disminuir su utilidad.

## **VI.- CONCLUSIONES**

## **VI.- CONCLUSIONES**

En el Perú, el desarrollo del crédito de consumo en el periodo de análisis entre los años 1995-1998, generó expectativas en las instituciones del sistema financiero por tratarse del inicio de un nuevo tipo de crédito en nuestro mercado, pero también hubo factores que gravitaron en su desarrollo y en su caída.

Puedo destacar algunas conclusiones:

- El crédito de consumo tiende a provocar una disminución en la acumulación eventual de ahorro. La magnitud de tal disminución, dependerá en cada situación, del grado de preferencia de la organización para el crédito de consumo y de las reacciones psicológicas de los consumidores individuales.
- La banca comercial tradicional no estuvo capacitada ni condicionada para actuar en un esquema de financiamiento masivo, son negocios muy diferentes a los que había antes de los '90.

Hoy en día es difícil imaginar a un banco que no tenga una división totalmente aparte que viene a ser su división de crédito de consumo o en algunos casos podría llamarse banca personal.

Los créditos tienen que diferenciarse drásticamente para manejar operaciones mucho más pequeñas, para lo cual se requiere de experiencia con el fin de poder procesar este tipo de operaciones.

- La Banca de Consumo atendió necesidades insatisfechas de educación, vivienda, edificación de casas y artefactos que son absolutamente indispensables en todo lugar. Estimulo el incremento de la demanda global y provoco cambios en la estructura de la demanda de los consumidores personales. En tal sentido facilito que los gastos pequeños y frecuentes se desplacen hacia los gastos fuertes sin tomar en cuenta los precios.
- El crédito de consumo, en los países subdesarrollados como el nuestro que carecen de producción industrial masiva, favorece la introducción de nuevos bienes y nuevos tipos de productos, estimulando las importaciones.

Además, el consumo se incentiva debido a los afinamientos y sofisticaciones que por su mayor nivel tecnológico, los países industrializados dan a su producción; tal situación es tanto más evidente en los vehículos automotores y sus accesorios, en los electrodomésticos y en los artefactos para el hogar.

- El crédito de consumo determino un aumento momentáneo del poder adquisitivo de los consumidores y estimulo el incremento de la demanda, sea de la producción industrial, sea de las importaciones de productos industriales. Con el

apoyo del crédito de consumo, posible hacer compras que de otro modo no se habrían podido efectuar.

- Uno de los mejores mecanismos para generar condiciones de estabilidad y robustecimiento de la banca está dado por la transparencia de información que debe fluir a favor de los usuarios del servicio bancario.

En este periodo los clientes no contaban con información completa, información que les hubiese servido para conocer las condiciones del préstamo; el asesoramiento por parte del banco y la publicidad (tendeciosa que minimizaban el valor de la cuota), era todo lo que el cliente creía que era necesario saber, muchos de estos clientes (aproximadamente 13,000)<sup>17</sup> que hoy todavía adeudan manifiestan que si en ese momento hubieran conocido la información actual no hubiesen obtenido el préstamo y se las hubiesen arreglado de diferentes maneras.

Referente a este punto podemos citar a Juan José Marthans: *“La lógica es la siguiente: cuanto más transparente es el sistema, hay mayores posibilidades de que se identifique a tiempo políticas inadecuadas en la administración de un*

<sup>17</sup> Dato proporcionado por la empresa Verinco S.A. Empresa que compro parte de la cartera del Banco Solventa.

*intermediario financiero y que se demande una solución rápida*<sup>18</sup>. Cuando todos disponemos de una información homogénea respecto del desempeño de la banca, el sistema tiende a autorregularse porque en el fondo ningún banco está dispuesto a que su posición se deteriore, menos aún cuando podría ser automáticamente conocido por buena parte de sus clientes.

Otro aspecto de la transparencia está ligado a la información que debe fluir a los depositantes y prestatarios. El problema fundamental en este caso está dado porque hasta hace poco tiempo no existían adecuadas normas con respecto a la información que debe canalizarse a los clientes de la banca, hoy existen y se debe esperar que éstas motiven una mejor asignación de recursos por parte del público

De otro lado, generar adecuada información también demanda una permanente revisión de las estrategias de recuperación de cartera morosa, como sabemos por las cuotas en mora se cobra el interés moratorio, unos hacen el calculo sobre la base de la cuota en mora, otros lo hacen sobre la base del interes compensatorio mas la mora de la cuota, otros le agregan –aparte del interes

---

<sup>18</sup> Juan José Marthnas. Las Microfinanzas y la Gestión de Centrales de Riesgo. II Encuentro Anual de la Banca. Universidad de Lima. 1998.



moratorio- gastos de cobranza<sup>19</sup>, otros, por ejemplo, cargan intereses no sobre la deuda pendiente sino sobre el total de una cuota parcialmente pagada, si por casualidad en una cuota pendiente de cuatro dígitos nos olvidamos de pagar los céntimos correspondientes a la misma, podríamos encontrarnos que luego de un mes, en el estado de cuenta carguen intereses sobre el monto total de la cuota y no sobre el saldo pendiente, otro ejemplo se da cuando un cliente decide cancelar el servicio de una tarjeta de crédito y luego de saldar y anular la cuenta, se sorprende al recibir a fin de mes un estado de cuenta donde por concepto de portes y comisiones le comunican que todavía existe una deuda de un servicio que supuso canceló totalmente con anterioridad.

Esto puede ser lícito siempre que se comunique al cliente antes de firmar el contrato, pero nunca debe estar determinado unilateralmente sin adecuados canales de información.

- Las diferencias sustanciales que existieron entre el Banco del Trabajo y el Banco Solventa en el inicio de sus operaciones radicaron en dos factores:

El primero; los gerentes del Banco Solventa eran chilenos en su totalidad mientras que los del Banco del Trabajo tenían un “mix” gerencial, gerentes

---

<sup>19</sup> Es lo que cobra el banco por la gestión de cobranza que demanda la recuperación del crédito, por ejemplo: llamadas telefónicas, cartas que envían al cliente requiriendo el pago del crédito.

chilenos y peruanos de esta manera dentro de su organización existían personas que conocían la cultura financiera peruana y supondrían como se comportaría el mercado en el futuro, propondrían acciones por las cuales todavía continúan en el mercado.

Lo segundo; el personal integrante de la parte operativa del Banco Solventa— llámese la fuerza de ventas- no efectuó su trabajo en forma efectiva; falsificaron documentación y se prestaron para una serie de medios que estarían en desmedro de su institución con la finalidad de aumentar sus comisiones, llegaron inclusive a presentar la documentación de su domicilio afirmando que allí residía el cliente.

- Hemos visto que la falta de información acerca de los costos que contraerían los clientes eran muy altos, la tasa de interés que cobraban los bancos por el alto riesgo que demandaba el préstamo llegaba en algunos casos hasta el 150% anual por préstamos mayores a un año, el mercado fija la tasa de interés y como existió gran demanda insatisfecha los bancos fijaban la tasa dependiendo la evolución del sector (el monto de sus colocaciones, su morosidad, sus provisiones, etc), los bancos comenzaban a vender su cartera a otra empresa del grupo y para ellos esta venta posteriormente se convertiría en ingreso extraordinario puesto que ya no lo provisionaban.

- Casi todos los clientes que en la actualidad tienen deuda originada en el Banco Solventa, manifiestan que el monto del préstamo ya fue pagado en su totalidad y que solo le están cobrando intereses, pero no es que el préstamo este cancelado, en algunos casos los clientes dejaron de pagar a la mitad de su préstamo y ahora luego de siete años bajo las condiciones del contrato que firmo, los montos son enormes y no hay manera que logren pagar, otros dejaron de pagar y refinanciaron su deuda esto fue mas grave aun, al cliente le refinanciaron su deuda multiplicando el numero de cuotas que le faltaba pagar por el valor de la cuota y luego le agregaban todos los interes moratorios y gastos de cobranza, en el “nuevo” crédito el banco dejaba de provisionar y el cliente salía muy contento porque el valor de la cuota se veía mínima, pero el plazo de préstamo, llegaba hasta 48 meses.
- Quiero señalar que un factor talvez no muy conocido pero muy importante para este estudio, es el de los sueldos de la plana gerencial del Banco Solventa, en el inicio de sus operaciones los sueldos se fijaban en dólares, fueron firmados como en la realidad chilena pero pagados en una economía peruana, el tema talvez no sea el monto, el tema seria si este monto refleja el volumen de colocaciones que efectuaron y las estrategias que tomaron.

Como comentario final quiero agregar que el sistema financiero debería entregar información completa, objetiva y fácil de entender a la población donde están dirigidos estos préstamos, mientras que los prestatarios, deberían informarse completamente y analizar el costo de oportunidad de obtener este préstamo.

## **VII.- ANEXOS**

## **VII.- ANEXOS**

### **ANEXO 1**

#### **CAPITULO II**

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

##### **1. CATEGORIAS 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 CATEGORIA 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 CATEGORIA 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 CATEGORIA 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:

- a) 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 muestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a modificaciones menores y previsibles de variables significativas, debilitando aún mas sus posibilidades de pago. Tiene escasa capacidad de generar utilidades; y/o
- b) Presenta incumplimientos mayores a 60 días y que no exceden 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 CATEGORIA 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 CATEGORIA 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 considerará 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 conforme a los siguientes criterios:

#### **3.1 CATEGORIA 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 ocho días calendario.

#### **3.2 CATEGORIA CON PROBLEMAS POTENCIALES (1 )**

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

#### **3.3 CATEGORIA DEFICIENTE (2)**

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

#### **3.4 CATEGORIA 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 CATEGORIA PÉRDIDA (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 CATEGORIA 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 que muestran atraso en el pago de noventa y uno a ciento veinte días calendario.

#### **4.4 CATEGORIA DUDOSO (3)**

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

#### **4.5 CATEGORIA PÉRDIDA (4)**

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

## **CAPITULO III**

### **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 ESPECIFICA**

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**

	<b>A Marzo de 1998</b>	<b>A Diciembre de 1998</b>	<b>A Diciembre de 1999</b>	<b>Al 30 de Junio del 2000</b>
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 Pérdida	100.00	100.00	100.00	100.00

(\*) A diciembre de 1997, los deudores clasificados en categoría normal deberán alcanzar una provisión de 0.20%.

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**

<b>Categorías de Riego</b>	<b>A Marzo de 1998</b>	<b>A Diciembre de 1998</b>	<b>A Diciembre de 1999</b>	<b>Al 30 de Junio del 2000</b>
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 Pérdida	50.00	54.00	58.00	60.00

(\*) A diciembre de 1997, los deudores clasificados en categoría normal deberán alcanzar una provisión de 0.20%.

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.

En caso que los deudores permanezcan clasificados en las categorías de deficiente, dudoso o pérdida por más de 24 meses, deberán provisionar de acuerdo a las tasas señaladas en la tabla 1.

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**

<b>Categorías de Riesgo</b>	<b>A Marzo de 1998</b>	<b>A Diciembre de 1998</b>	<b>A Diciembre de 1999</b>	<b>Al 30 de Junio del 2000</b>
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 Pérdida	100.00	100.00	100.00	100.00

(\*) A diciembre de 1997, los deudores clasificados en categoría normal deberán alcanzar una provisión de 0.20%.

### **3. CONSTITUCIÓN DE PROVISIONES**

Las provisiones resultantes de la aplicación del presente Reglamento serán exigibles según el 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 este Organismo de Control, conjuntamente con el reporte mensual del patrimonio efectivo, las razones del referido incumplimiento. Dicha diferencia será detrída, inmediatamente, del patrimonio efectivo, de acuerdo a lo dispuesto en el numeral 7 del artículo 185° de la Ley General.

Si la empresa constituye provisiones genéricas superiores a las requeridas por los créditos considerados normales, sólo podrán considerarse en el patrimonio efectivo aquellas hasta por un monto equivalente al máximo del 1 % sobre la cartera normal, dispuesto 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.

## VIII.- BIBLIOGRAFIA

## VIII.- BIBLIOGRAFIA

- Apoyo S.A  
Documento informativo: Créditos de Consumo; Lima; 1997.
- Ambrosini Valdez David.  
Introducción a la Banca. Universidad del Pacifico. 1998.
- Banco Solventa  
Memoria 1995 del Banco Solventa.
- Barrantes Lucia.  
Departamento de la balanza de pagos del Banco Central de Reserva del Perú.  
Documento: Determinantes del margen de intermediación en el caso peruano.
- Burneo Kurt.  
Devaluación y Banca de Consumo: Algunas perspectivas; Artículo encontrado en la pagina web de la Universidad de Lima.
- Cortez Cortez Gaby.  
La concentración en la Banca Peruana. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas; Año V, N°15.
- Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A.  
Informe de clasificación del Banco del Trabajo; Marzo 2003.

- Espejo Reese Ricardo. *Ética y empresas: el caso de la banca peruana*. Lima: Universidad del Pacífico; 2001.
- La Banca.  
Revista Financiera, especializada en publicaciones de temas: económicos, bancarios, financieros y bursátiles. 1996 a 1998.
- Macroconsult S.A.  
Evolución del crédito de consumo  
Lima: Macroconsult; julio 1997.
- Marthans, Juan Jose.  
Las Microfinanzas y la Gestión de Centrales de Riesgo. II Encuentro Anual de la Banca. Universidad de Lima; 1998.
- Montoya Alberti Eduardo.  
Nueva Ley de Títulos Valores. Gaceta Jurídica. Edición Económica. Julio 2000.
- Protasi, Juan Carlos  
Mecanismos e instrumentos en el proceso de evaluación del riesgo crediticio en la banca.  
Paginas. 83-90. Lima: Universidad de Lima; 1998.
- Proyecto Martín. Financiera Atlas. 1993.  
Proyecto para la creación del Banco Solventa.



- Rivas Gomez, Victor  
Peru en el umbral del siglo XXI. La Política y el Sistema Financiero.  
Universidad San Martín de Porres. Primera Edición. Lima. Abril 2000.
- Rivas Gomes, Victor  
Historia Financiera del Perú 1960-1990, primera parte. Universidad San Martín de Porres; 1997.
- Rojas Tupayachi, Rafael  
La banca cambia de traje. Irrumpe el crédito de consumo en el país.  
Paginas: 28-30. Lima: Business. Año 1. #2. Noviembre 1994.
- Rona S, Jean  
Reflexiones sobre el sistema financiero peruano. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas; Año V, N°15.
- Romero Sánchez, Daniel  
Banca de Consumo: Lo que no se dice de la tasa de interes.  
Lima: Universidad de Lima; 1996.
- Sachs Jeffrey&Larrain Felipe. Macroeconomía en la Economía Global. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. 1994.
- Superintendencia de Banca y Seguros.  
Balances Generales de la Banca Múltiple ajustados por inflación. Indicadores financieros, periodo mensual desde el mes de enero 1995 a diciembre de 1998.

- Uriarte Otoyá, Percy

Revolución financiera: La invasión de la banca de consumo amplía la capacidad de compra de la población.

Páginas: 10-21. Lima: Business. Año 1. #6. Marzo; 1995

- [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)
- [www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe)