



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

“CALIFICACIÓN CREDITICIA Y OTORGAMIENTO DE
CRÉDITOS EN LA BANCA COMERCIAL DE LIMA
METROPOLITANA, 2011 – 2018”.

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO
MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

ELIZABETH PAREDES PAREDES

ASESOR:

MARIO SÁNCHEZ CAMARGO

JURADOS:

HUMBERTO CUYA TORRES

ALFREDO IZAGUIRRE GALLARDO

WILFREDO BAZÁN RAMÍREZ

LIMA-PERÚ

2019

Dedicatoria

La presente investigación la dedico a Dios todo poderoso que siempre guía mi camino y que sin su ayuda nada sería posible; a mi querida madre y mis hermanos por el apoyo que siempre me brindaron.

Agradecimientos

Mi sincero agradecimiento a los catedráticos de la Universidad Nacional Federico Villareal por sus valiosas enseñanzas en mi formación profesional; a los maestros revisores que con sus observaciones me guiaron el proceso de la actual tesis y a mi asesor Mg. Mario Sánchez Camargo por su apoyo estadístico y metodológico de la presente investigación.

ÍNDICE

RESUMEN	9
ABSTRACT	10
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN	11
1.1. Planteamiento del problema	13
1.2 Descripción del problema	16
1.3 Formulación del Problema	17
1.4 Antecedentes	17
1.5 Justificación	23
1.6 Limitaciones de a investigación	24
1.7 Objetivos	25
1.8 Hipótesis	25
-Hipótesis General.	26
-Hipótesis específicas	26
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	27
2.1. Teorías generales relacionadas al tema	27
2.1.1. Historia del Crédito	27
2.1.2. El endeudamiento	38
2.1.3. Teoría de Gestión del riesgo	40
2.1.4. Teoría de la decisión	42
2.1.5. Nacimiento de la calificación crediticia (rating)	43
2.1.6. Teorías de la calificación crediticia	44
2.2. Bases teóricas especializadas sobre el tema	46
2.2.1. Las entidades de crédito	46
2.2.2. El Crédito	47
2.2.3. Características del Crédito	48
2.2.4. Análisis de crédito tradicional	48
2.2.5. El proceso crediticio	49
2.2.6. Ejecución del proceso de crédito	50
2.2.7. Calificación crediticia	52
2.2.8. Clasificación Crediticia del Deudor	54

2.2.9. Factores que determinan el riesgo de crédito en una entidad financiera	58
2.2.10. Definición de otorgamiento de créditos	59
2.2.11. Componentes del Otorgamiento de los créditos comerciales	61
2.2.12. Aspectos a considerar para el otorgamiento de créditos	62
2.2.13. Clasificación de los Créditos	63
2.2.14. Tipo de Créditos	64
2.3. Marco Conceptual	65
CAPITULO III MÉTODO	67
3.1. Tipo	67
3.2 Población y Muestra	67
3.2.1 Población	67
3.2.2 Muestra	67
3.3 Operacionalización de Variables	69
3.4 Instrumentos de recolección de datos	70
3.5 Procedimientos	71
3.6 Análisis de datos	71
CAPITULO IV PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	73
4.1. Análisis e interpretación	73
4.2. Contraste de Hipótesis	79
4.2.1. Hipótesis General	79
4.2.2. Primera Hipótesis Específica	80
4.2.3. Segunda Hipótesis Específica	81
4.2.4. Tercera Hipótesis Específica	82
4.2.5. Cuarta Hipótesis Específica	83
CAPITULO V DISCUSIÓN DE RESULTADOS	84
CAPITULO VI CONCLUSIONES	93
CAPITULO VII RECOMENDACIONES	95
CAPITULO VIII REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	97
CAPITULO IX Anexos	101
Anexo 1: Ficha técnica de los instrumentos a utilizar	101
Anexo 2: Definición de términos	102

Anexo 3: Matriz de consistencia	104
Anexo 4: Instrumento de medición de la variable 1	105
Anexo 5: Instrumento de medición de la variable 2	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Clasificación crediticia del deudor, según tipo de crédito y Fecha de Atraso	56
Tabla 2 Operacionalización de la variable 1	69
Tabla 3 Operacionalización de la variable 2	70
Tabla 4 Población de estudio	67
Tabla 5 Muestra de estudio	69
Tabla 6 Alfa de Cronbach de la variable 1	72
Tabla 7 Alfa de Cronbach de la variable 2	72
Tabla 8 Frecuencia de la variable 1: calificación crediticia	73
Tabla 9 Frecuencia de la dimensión: información	74
Tabla 10 Frecuencia de la dimensión: riesgo crediticio	75
Tabla 11 Frecuencia de la dimensión: limitación de crédito	76
Tabla 12 Frecuencia de la dimensión: organización del crédito y la cobranza	77
Tabla 13 Frecuencia de la variable 2: otorgamiento de crédito	78
Tabla 14 Hipótesis y correlación general	79
Tabla 15 Hipótesis y primera correlación específica	80
Tabla 16 Hipótesis y segunda correlación específica	81
Tabla 17 Hipótesis y tercera correlación específica	82
Tabla 18 Hipótesis y cuarta correlación específica	83
Tabla 19 Ranking de la banca privada por colocaciones de créditos (En millones de soles)	86
Tabla 20 Ranking de la banca privada por cartera atrasada (En millones de soles)	88
Tabla 21 Calidad de activos-morosidad-ranking banca privada Lima	90
Tabla 22 Créditos refinanciados y reestructurados / créditos directos, Ranking de la banca privada	91
Tabla 23 Ranking de la banca privada por provisión para cartera pesada (En Millones de Soles)	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Morosidad por entidad al cierre del 2017	14
Figura 2. Contribución de segmentos al aumento de créditos, por tipo de crédito/Diciembre 2017	15
Figura 3. Diagrama de barra de la frecuencia de la variable 1: calificación crediticia	73
Figura 4. Diagrama de barra de la frecuencia de la dimensión: información	74
Figura 5. Diagrama de barra de la frecuencia de la dimensión: riesgo crediticio	75
Figura 6. Diagrama de barra de la frecuencia de la dimensión: limitación de crédito	76
Figura 7. Diagrama de barra de la frecuencia de la dimensión: organización del crédito y la cobranza	77
Figura 8. Diagrama de barra de la frecuencia de la variable 2: otorgamiento de crédito	78
Figura 9. Ranking de la banca privada por colocaciones de créditos (En millones de soles)	86
Figura 10. Ranking de la banca privada por cartera atrasada (En millones de soles)	88
Figura 11. Promedio índice de morosidad banca privada	89
Figura 12. Calidad de activos-morosidad-ranking banca privada Lima	90
Figura 13. Créditos refinanciados y reestructurados / créditos directos, Ranking de la banca privada	91
Figura 14. Total provisión de la banca privada para cartera pesada (En millones de soles)	92

RESUMEN

En la última década el sistema bancario de Lima metropolitana, atraviesa por un fenómeno “Excesiva oferta crediticia”; colocación de tarjetas de crédito, líneas o efectivo; donde las entidades bancarias en su afán comercial, bombardean al potencial cliente vía telefónica, web, correos, etc. con productos financieros, desconociendo las reglas fundamentales de lo que debe ser la calificación de crédito.

El estudio tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana para el periodo 2011 - 2018.

La metodología estuvo enmarcada en el tipo correlacional, de diseño no experimental y de corte transversal. Se elaboró un cuestionario de 24 preguntas cerradas aplicadas a 221 asesores de crédito. Finalmente se concluye que existe una alta relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos de 0.858 en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 – 2018.

Palabras clave. Calificación crediticia, otorgamiento de créditos.

ABSTRACT

In the last decade, the metropolitan Lima banking system has been experiencing an "Excessive credit supply" phenomenon; placement of credit cards, lines or cash; where banks in their commercial zeal, bomb the potential customer via telephone, web, mail, etc. with financial products, ignoring the fundamental rules of what the credit rating should be

The purpose of the study was to determine the relationship between the credit rating and granting of credits in the Commercial Bank of Metropolitan Lima for the period, 2011 - 2018.

The methodology was framed in the correlation type, non-experimental and cross-sectional design. A questionnaire of 24 closed questions applied to 221 credit advisors was prepared. Finally, it is concluded that there is a significant relationship between credit rating and granting of loans of 0.898 in the Commercial Bank of Metropolitan Lima, 2011 -2018.

Keywords. Credit rating, granting of credits.

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene como finalidad analizar cómo se gestiona el crédito en la banca comercial, enfatizando en “La calificación de crédito” como punto de partida en el otorgamiento del crédito.

Es bien sabido que el crédito es la fuente principal de apalancamiento o financiamiento, no solo para los microempresarios sino también de los consumidores de bienes finales, como son los demandantes del crédito hipotecario y de consumo, por lo que estudiaremos, el comportamiento del crédito, analizando el impacto que tiene en la economía, como se desenvuelve el crédito en Lima, cuantos créditos se venden, el nivel de crecimiento del mismo y la evolución de la morosidad en los últimos años, para ello se ha desarrollado este estudio de la siguiente manera.

El primer capítulo está conformado por los antecedentes, realidad problemática, problema general y específicos, objetivos generales y específicos, justificación, alcance y limitaciones. En los antecedentes mostramos el panorama no solo nacional, también internacional del problema a tratar; viendo que varios autores tratan el crédito desde realidades diferentes. Antecedentes que nos permiten afirmar que éste problema afecta no sólo a la economía peruana o limeña, “es un problema mundial”.

El Segundo Capítulo está conformado por el marco teórico, como sustento de las variables propuestas. Para ello iniciamos con una reseña histórica pasando por diferentes culturas y épocas, en la que veremos los métodos y formas que estas civilizaciones utilizaron para poder regular el otorgamiento del crédito; la normativa usada y el manejo del crédito en sí. Siendo la conclusión de este estudio. “Que el crédito desde sus inicios tuvo la amenaza de la morosidad”, demostrando así que este problema no es actual, es un problema que siempre estuvo presente, lo que nos motiva a plantearnos el problema del presente estudio y proponer una hipótesis.

En el Tercer Capítulo, está conformado por la metodología, teniendo como base el tipo, diseño, población, muestra, técnica e instrumentos de recolección de datos, finalmente el procesamiento y análisis de los mismos.

El Cuarto Capítulo está conformado por los resultados estadísticos consecuencia del trabajo de campo de la investigación. En éste capítulo podemos demostrar como la calificación crediticia afecta el otorgamiento del crédito.

El Quinto Capítulo está conformado por la discusión de resultados, ranking de la banca privada en colocaciones, promedio de morosidad, calidad de activos (créditos bancarios) y provisión de la banca privada para la cartera pesada, culminando con las conclusiones y recomendaciones.

En síntesis se ha querido mostrar la relación existente entre el otorgamiento de créditos y su calificación, mostrar lo beneficioso que es para el sistema económico, las buenas prácticas en el otorgamiento un crédito y como se está desarrollando la morosidad.

En ese sentido observamos que “el evaluador de crédito” quien debería realizar una buena calificación crediticia es el punto de partida para el desarrollo de una economía sana y prospera; porque con el flujo del dinero se benefician, no solo el demandante de crédito, “Cliente, que con el crédito obtenido puede solucionar sus carencias económicas y realizar sus proyectos”, sino también el ofertante “Entidad Financiera, que dinamiza la economía”, haciendo posible una mayor producción y consumo de bienes y servicios finales.

Elizabeth Paredes Paredes

1.1. Planteamiento del problema

En la actualidad la oferta de créditos es tan grande que se ha convertido en una venta más, “un Producto”, desvirtuando así la razón de ser de un Crédito “Una pieza fundamental del desarrollo económico, una de las principales palancas para el Consumo y el Capital de Trabajo, que logre dinamizar la economía”, se ha dejado de lado lo que debería de ser una calificación del mismo y el Evaluador de Crédito, se ha convertido en un vendedor, que presionado por conseguir más ventas, deja de lado muchos aspectos esenciales de la calificación que debería considerar, otorgando los créditos cual productos, en su afán de cubrir sus metas.

Lamentablemente esta realidad no sólo es un problema local o nacional, es un problema mundial, como pudimos ver hace pocos años con la burbuja Inmobiliaria en la que se vio envuelta Estados Unidos, en la que muchos adquirieron viviendas con créditos que nunca pudieron pagar, esto ocurrió principalmente por un otorgamiento de créditos a la ligera, y si nos detenemos a ver las estadísticas latinoamericanas podemos llegar a la misma conclusión, la Gestión de éste recurso no es la adecuada en consecuencia este hecho nos puede llevar a crear un desbalance, no solo en las economías familiares o personales, que solicitan créditos para consumo sin medir sus ingresos, o las pequeñas empresas que solicitan créditos como capital de trabajo, esta mala práctica afecta a toda la economía nacional como ocurrió en Estados Unidos.

Asimismo esta falta de control puede estropear las economías empresariales básicamente las financieras porque estas serán incubadoras de morosidad, enfermando el sistema económico, creando inflación o mucho peor con situaciones como la suplantación de identidad o el lavado de activos, los que están siempre a la caza de vacíos legales o estructuras débiles donde puedan incluir sus recursos.

En este sentido la calificación de un crédito es una pieza importante en el sistema financiero, para conocer al cliente que recibe éste crédito, debido a que este es el único medio o termómetro que se tiene para medir la calidad de los créditos por

otorgarse, previendo así una futura morosidad e irregularidades que podrían complicar la buena reputación de la entidad financiera.

Una muestra podemos ver en los factores que afectaron el crecimiento de la economía el año pasado y que tuvieron impacto en el cumplimiento de los créditos. La morosidad de la banca cerró el 2017 en 3,04%, la tasa más alta en 12 años, según la Asociación de Bancos del Perú. (El Comercio, 2018).

De acuerdo con el gremio bancario, el segmento de préstamos que registró la mayor tasa de incumplimiento fue el de las pequeñas empresas con un indicador de 9%, seguido por el de las medianas empresas con 7,1%.

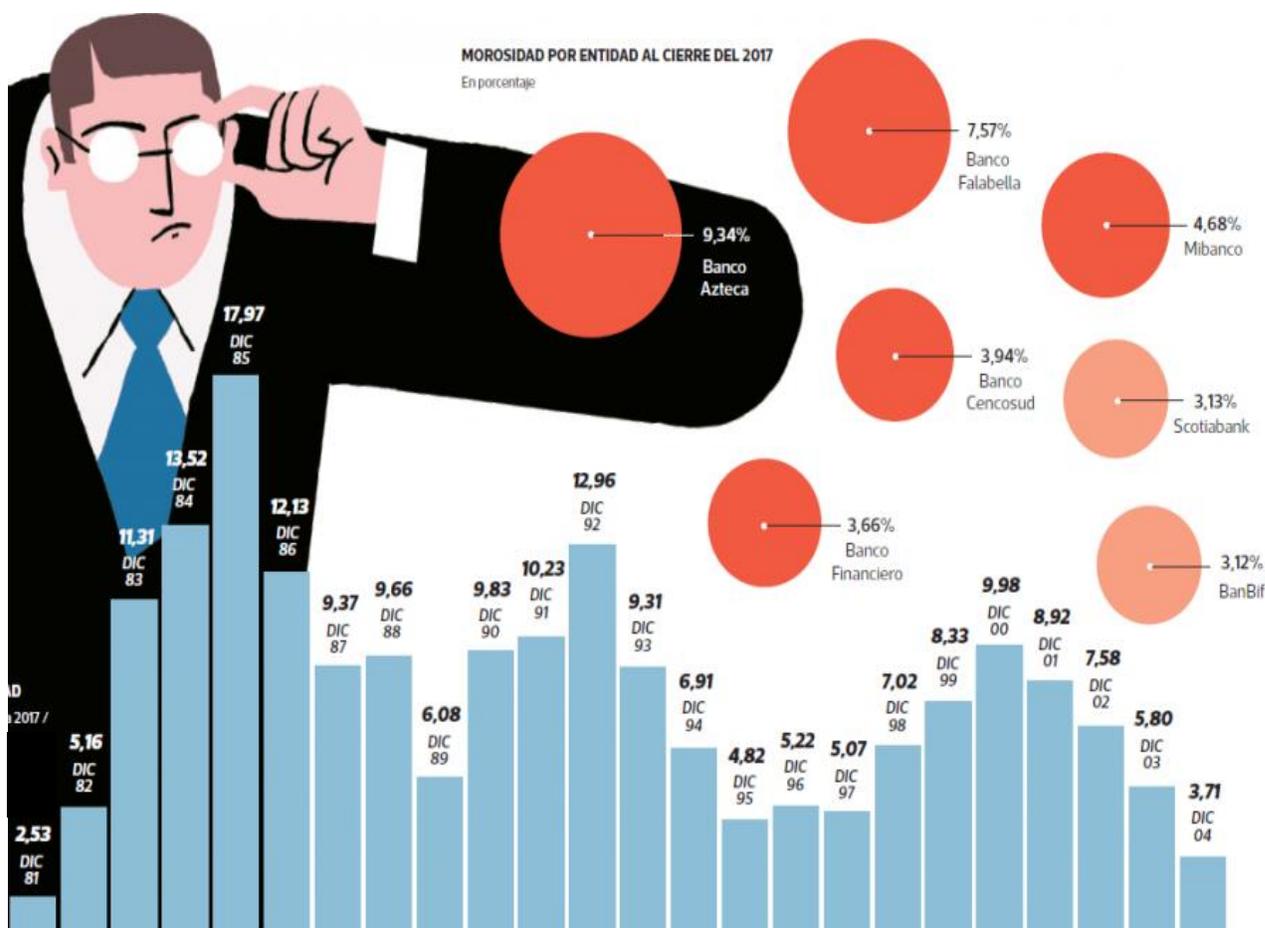


Figura 1. Evolución de Morosidad por entidad hasta al cierre del 2017
Nota. SMV/Asbanc citado por El Comercio, 2018.

“El BCR indicó que las entidades financieras tomaron diversas medidas correctivas en su política crediticia, tales como los ajustes en sus modelos de calificación de riesgo del deudor y el fortalecimiento de sus áreas de negocios y de riesgos” (El Comercio, 2018).

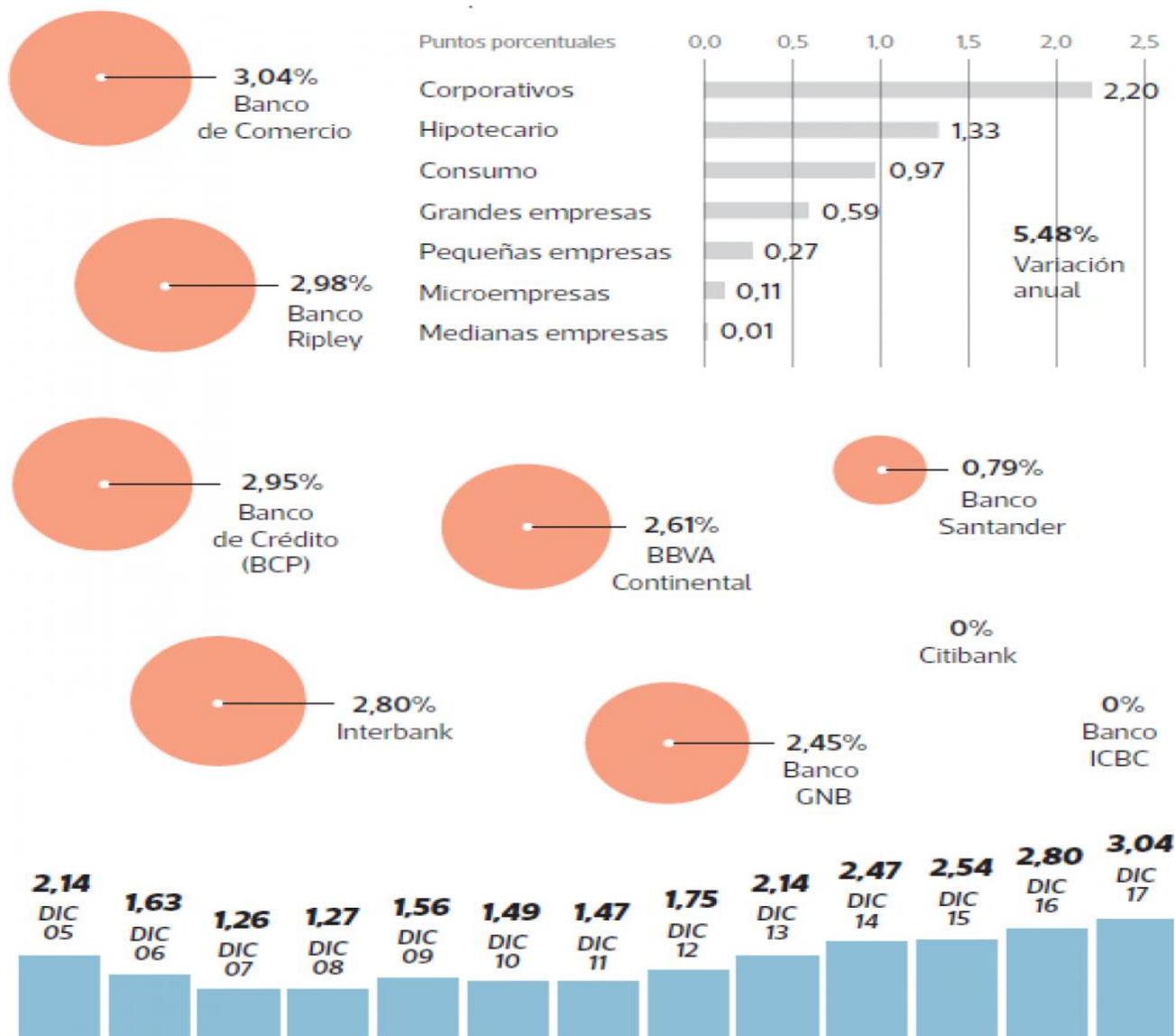


Figura 2. Contribución de segmentos al aumento de créditos, por tipo de crédito/Diciembre 2017

Nota. SMV/Asbanc citado por El Comercio, 2018.

1.2 Descripción del problema

En la actualidad la oferta de créditos es tan grande que se ha convertido en una venta más, “un Producto”, desvirtuando así la razón de ser de un Crédito “Una pieza fundamental del desarrollo económico, una de las principales palancas para el Consumo y el Capital de Trabajo, que logre dinamizar la economía”, se ha dejado de lado lo que debería de ser una calificación del mismo y el Evaluador de Crédito, se ha convertido en un vendedor, que presionado por conseguir más ventas, deja de lado muchos aspectos esenciales de la calificación que debería considerar, otorgando los créditos cual productos en su afán de cubrir sus metas.

Lamentablemente esta realidad no sólo es un problema local o nacional, es un problema mundial como pudimos ver hace pocos años con “la burbuja Inmobiliaria en la que se vio envuelta Estados Unidos, en la que muchos adquirieron viviendas con créditos que nunca pudieron pagar, esto ocurrió principalmente por un otorgamiento de créditos muy a la ligera, y si nos detenemos a ver las estadísticas latinoamericanas podemos llegar a la misma conclusión, *la Gestión de éste recurso no es la adecuada* en consecuencia este hecho nos puede llevar a crear un desbalance, no solo en las economías familiares o personales, que solicitan créditos para consumo sin medir sus ingresos, o las pequeñas empresas que solicitan créditos como capital de trabajo, también en toda la economía nacional como ocurrió en Estados Unidos.

Asimismo esta falta de control y gestión puede estropear las economías empresariales básicamente las financieras ya que estas serán incubadoras de morosidad, enfermando el sistema económico, creando inflación o mucho peor con situaciones como la suplantación de identidad, el lavado de activos, los que están siempre a la caza de vacíos legales o estructuras débiles donde puedan incluir sus recursos.

En este sentido la calificación de un crédito es una pieza importante en el sistema financiero, para conocer al cliente que recibe éste crédito, debido a que este es el único medio o termómetro que se tiene para medir la calidad de los créditos por

otorgarse, previendo así una futura morosidad e irregularidades que podrían complicar la buena reputación de la entidad financiera.

1.3 Formulación del Problema

Problema General.

¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, año 2011 - 2018?

Problemas específicos.

Problema específico 1.

¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la información en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, año 2011 - 2018?

Problema específico 2.

¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según el riesgo crediticio en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, año 2011-2018?

Problema específico 3.

¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la limitación de crédito en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, año 2011 - 2018?

Problema específico 4.

¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la organización del crédito y la cobranza en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, año 2011 - 2018?

1.4 Antecedentes

Internacionales

Liberati y Camillo (2018) Personal values and credit scoring: new insights in the financial prediction, el objetivo de la calificación crediticia cuantitativa es desarrollar modelos precisos de clasificación, varios estudios interdisciplinarios han encontrado

que los rasgos psicológicos podrían utilizarse para reducir el riesgo de crédito en los modelos de puntuación, finalmente los resultados son en términos de reducción de errores de clasificación cuando las actitudes de personalidad se incluyen en los modelos.

Sultana (2018) An Evaluation of Automated Credit Scoring System for Financial Services in Developing Countries, (Bangladesh) la calificación de crédito es una estrategia ampliamente utilizada que ayuda a los bancos a decidir si se otorga el crédito a clientes que solicitan préstamos. Sin embargo el método para la evaluación del crédito debe actualizarse y se necesita una base de clientes de personas con conciencia financiera el cual beneficiará a los bancos, disminuyendo el peligro del engaño.

Thi Kim, Thi Minh, & Hai Le (2017) Effects of the Credit Boom on the Soundness of Vietnamese Commercial Banks, los resultados muestran que el auge del crédito en el período 2007-2010 hizo que el sistema bancario de Vietnam enfrentara muchas incertidumbres, tales como dificultades de liquidez, mayor morosidad, por otro lado, un mayor crecimiento crediticio en promedio empeora la calidad de los activos, disminuye la distancia bancaria al incumplimiento. Una razón notable es la sobreactividad de los bancos más pequeños y menos eficientes en préstamos bancarios para buscar ganancias y participación de mercado.

Hasan (2017) The Effect of Palestinian Banking Credit Facilities on the Palestinian Economy, el estudio tuvo como objetivo investigar el efecto de las facilidades de crédito en la economía palestina, la muestra de estudio fueron 67 trabajadores relacionados a la banca, el cual se le aplicó un cuestionario, finalmente se concluye que los bancos emplean leyes promisorias relacionadas con la concesión de crédito, se detectó que es difícil, en algunos casos, contar con la información económica presentada por los clientes. La investigación sugiere que se deben multar a las empresas o personas que presenten información económica no fehaciente con el fin de obtener facilidades de crédito de los bancos y se debe enfatizar en la

concientización de los clientes sobre la importancia del acceso al crédito y no caer en la morosidad por falta de pago en el futuro.

Ramos y Borrás (2017) en la investigación titulada *Las relaciones crediticias entre las empresas y la Banca comercial en Cuba*, la investigación concluyó que el sistema bancario cubano presenta insuficiencias en la gestión de sus relaciones crediticias con las empresas estatales por la falta de autonomía, la escasa educación financiera y la insuficiente capacidad de pago por parte de los clientes, por otro lado, las fallas en la diversificación de productos, los estudios de mercado deficientes, la inadecuada gestión de clientes y la insuficiente capacitación del personal bancario, representan las principales limitaciones por parte de las instituciones bancarias en Cuba.

Prado (2016) en la investigación titulada *Manual de políticas y procedimientos para mejorar la administración del riesgo crediticio en la sociedad financiera Visionfund Ecuador de la ciudad de Ibarra*, tuvo como objetivo general realizar un diagnóstico situacional de cómo se encuentran actualmente las políticas y procedimientos para el control y prevención del riesgo en la colocación de créditos, para su análisis y evaluación. La metodología fue de tipo básica, de diseño no experimental, se utilizó como instrumento de medición el cuestionario, la tesis concluyó que la aplicación del manual de riesgo de crédito, se logró importantes impactos positivos para la institución, puesto que el modelo diseñado está dirigido a mejorar la administración del riesgo de crédito a través de los procedimientos, metodologías y políticas claras para cada área.

López (2016) en la investigación titulada *El riesgo de crédito en la cartera de consumo y su relación con el sobreendeudamiento*, la tesis tuvo como objetivo general analizar el riesgo de crédito en la cartera de consumo y su relación con el sobreendeudamiento, la metodología estuvo enmarcada en el enfoque cuantitativo, la muestra se determinó en los bancos privados grandes debido a que en esta fracción se concentra aproximadamente el 70% de créditos de consumo en relación al total de créditos otorgados por la banca privada en este segmento, la tesis concluyó que las

fuentes de información crediticia, no presentan información integral del riesgo de crédito real al que están expuestas las instituciones financieras, con relación a cada individuo, estas fuentes no se reportan los saldos aprobados no desembolsados en tarjetas de crédito, que es el producto más utilizado y de mayor riesgo en el segmento de consumo.

Ahamed, Abdul, y Hameed (2016) *Influence of Credit Risk Management on Loan Performance: Special Reference from Commercial Banks of Ampara District in Sri Lanka*, concluye que la gestión del riesgo de crédito es una actividad emergente que se encuentra dentro de las instituciones financieras. Este estudio se centró en la gestión del riesgo de crédito y su impacto en el rendimiento de los préstamos en bancos comerciales de Distrito de Ampara en Sri Lanka. La población objetivo en este estudio fue los asesores de crédito en bancos comerciales en la región. Se utilizó el muestreo no probabilístico porque todos los asesores de crédito fueron dirigidos directamente en este estudio. Los datos se recopilaron en 2015 utilizando cuestionarios y mediante análisis de correlación. Finalmente los resultados revelaron la evaluación de los préstamos y la calificación crediticia en base a los hallazgos, existe la necesidad de la banca comercial en Sri Lanka en el distrito de Ampara a mejorar sus técnicas de evaluación de riesgos y gestión de riesgos para mejorar el rendimiento de los préstamos. Mediante ellos, los bancos podrán conocer la valía de los clientes y, por ello, reducir el incumplimiento préstamos.

Caleño y Quintuña (2013) en la investigación titulada *Rediseñar los procesos de otorgamiento de crédito del Banco Nacional de fomento sucursal Milagro. (Ecuador) año 2013*, tuvo como objetivo general determinar la incidencia de los niveles de morosidad de los créditos productivos del Banco Nacional de Fomento, la metodología utilizada fue de tipo descriptiva, de nivel correlacional, la muestra de estudio fueron 373 clientes de la entidad bancaria. Finalmente la tesis concluyó que la inexistencia de adecuados manuales de recuperación de cartera origina que los asesores de crédito no tengan criterios de cobranza bien fundados, lo que implica que el personal no realice de la mejor manera la gestión de cobro ocasionando la acumulación de créditos

vencidos y existe mucha demora en el proceso de otorgación de créditos y esto se produce debido a que el talento humano no conoce realmente sus tareas específicas, motivo por el cual las actividades internas han afectado el ambiente laboral, provocando la inconformidad de los clientes que buscan acceder a créditos rápidos y seguros.

Martinez M. (2013) (*España*), en la investigación titulada *Gestión de Riesgos en las Entidades Financieras: El Riesgo de Crédito y Morosidad*, la investigación concluyó en la importancia de analizar bien a cada cliente, aplicarle criterios de concesión más estrictos y asignarle un límite de riesgo acorde con su generación de recursos; de esta forma se evitarán las refinanciaciones y reestructuraciones, finalmente conocer los puntos fuertes y débiles de las políticas de crédito de una entidad, entre los propios trabajadores del Área Comercial y del Área de Riesgos, para que su cumplimiento sea correcto.

Antecedentes Nacionales

Choque (2016) en la investigación titulada *Evaluación de la gestión del proceso de créditos en la oficina especial acora de la caja de ahorro y crédito los Andes Puno 2015*, tuvo como objetivo general analizar el proceso cuantitativo de evaluación de créditos y como este afecta a las colocaciones crediticias, el enfoque utilizado es el cuantitativo, de tipo básico, no experimental, el instrumento de medición fue el cuestionario, finalmente los resultados permitieron incluir en el manual de créditos aspectos que aseguren una adecuada gestión de créditos, para así poder mejorar las colocaciones y tener un mejor control en los resultados de cumplimiento, y mejora de la recuperación crediticia, que son aspectos no medibles que no se consideran al momento de hacer una evaluación crediticia pero que al final del proceso son causas del no pago de los créditos deteriorando la cartera y aumentando los índices de mora.

Pally (2016) en la investigación titulada *Análisis de la gestión del riesgo crediticio y su incidencia en el nivel de morosidad de la caja municipal de ahorro y crédito de*

Piura agencia Juliaca periodo 2013 – 2014, el objetivo general fue establecer la influencia de la gestión del riesgo crediticio en el nivel de morosidad de esta agencia, la metodología esta enmarcada en el método deductivo haciéndose uso de la aplicación del cuestionario, la muestra de estudio fue de 10 colaboradores del área de créditos de la institución y 20 clientes crediticios. La tesis concluyó que hubo una disminución de la cartera de créditos y colocaciones e incremento del nivel de morosidad de la agencia en los periodos 2013 – 2014, así también los reglamentos y políticas de créditos son de conocimiento y aplicación por parte del personal involucrado, el sectorista de créditos cumple con sus funciones de promoción de crédito, evaluación crediticia, aprobación de créditos, seguimiento de inversión, todo esto permite disminuir el nivel de morosidad a través de una buena gestión de riesgo crediticio.

Huertas (2015) en la investigación titulada *La colocación de créditos Mypes y la relación con el nivel de morosidad en el sistema bancario Peruano del 2010 al 2014*, determinar si los procedimientos crediticios, que mantenían los bancos para el segmento Mype del 2010 al 2014 generaron un aumento del nivel de morosidad de los bancos peruanos, la investigación es de tipo correlacional y de diseño no experimental. La tesis concluyó que el aumento del apetito por riesgo de las entidades financieras generó excesos en el mantenimiento de políticas y procedimientos crediticios deficientes que conllevaron a un aumento de la morosidad. Los bancos establecieron estrategias agresivas de crecimiento y descuidando los principios financieros básicos que debería cumplir para la obtención de un crédito, permitiendo a sus analistas el poder utilizar mecanismos inexactos en la elaboración de sus indicadores financieros para la toma de decisiones.

Calderón (2014) en la investigación titulada *La gestión del riesgo crediticio y su influencia en el nivel de morosidad de la caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo-Agencia sede institucional periodo 2013*, tuvo como objetivo general determinar cómo influye la Gestión del riesgo crediticio en el nivel de Morosidad de la caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo-Agencia sede institucional periodo 2013, la metodología

esta enmarcada en el enfoque cuantitativo, no experimental, la muestra de estudio estuvo conformada por 25 asesores de credito, la tesis concluyó que la mayoría de asesores de créditos indican que la causa principal de la morosidad se debe a errores en el proceso de evaluación debido que existen asesores de créditos que tienen poca habilidad para recopilar y analizar información cualitativa y cuantitativa del negocio o se ven obligados a cumplir metas de colocaciones ignorando pautas que deben seguir para el otorgamiento de un crédito.

1.5 Justificación

La motivación de la presente investigación, es el conocimiento del crédito como cultura financiera, en toda su magnitud, como una fuente de financiamiento y apalancamiento económico, origen del cumplimiento de metas para el empresario y el consumidor final; pero fundamentalmente conocer y evaluar los problemas y distorsiones de información a las que se enfrenta un prestatario en la etapa de calificación del crédito, asimismo y en la medida de lo posible contribuir a la mejora de la calificación crediticia, siendo esta, una herramienta valiosa para optimizar la calidad de los créditos otorgados, contribuyendo así a la disminución de la morosidad bancaria y en consecuencia al desarrollo de una economía saludable.

Justificación Teórica

La investigación reforzará con argumentos científicos y sistemáticos, los conocimientos e información que hasta hoy se han formulado respecto a las variables calificación crediticia hacia el otorgamiento de crédito.

Justificación Práctica

Mediante los estudios y encuestas realizadas por las instituciones especializadas en el tema, tales como: SBS, BCRP, ASBANC, entre otros, se demostrará la evolución, la cantidad y calidad de créditos otorgados en los últimos años, los índices de morosidad y tendencia del mismo.

Justificación Metodológica

La metodología empleada en esta investigación servirá para orientar otras investigaciones de tipo correlacional. De igual manera tiene justificación en este rubro porque los instrumentos de acopio de datos podrán ser utilizados en estudios que tienen que ver con las variables calificación crediticia y otorgamiento de créditos.

Justificación Social

Considerando que el crédito es parte indispensable y motor de la economía peruana, “la cultura financiera”, es un factor muy importante para el buen desarrollo del mismo; económico y social mente porque con una buena información se consigue una calificación crediticia asertiva y saludable.

Importancia de la investigación

La presente investigación nos permitirá medir la calidad del crédito en el sistema financiero actual, su impacto en la economía doméstica y empresarial, asimismo nos permitirá conocer las variables que determinan el problema de la calificación y otorgamiento de créditos y la decisión de solicitar un crédito en el Sistema Bancario Comercial, ya que consideramos que este crédito dinamiza la economía por ser la principal fuente de financiamiento para el consumidor final y para el empresario como capital de trabajo, contribuyendo al desarrollo de una economía real y saludable.

1.6 Limitaciones de a investigación

La limitación de la investigación son las entidades financieras (Bancos Comerciales) ubicadas en es el área geográfica de la ciudad de Lima Metropolitana - Perú, lugar donde se desarrolló la investigación

1.7 Objetivos

Objetivo general

Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Objetivos Específicos

Objetivo específico 1.

Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la información en la Banca Comercial de Lima Metropolitana 2011-2018.

Objetivo específico 2.

Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según el riesgo crediticio en la Banca Comercial de Lima Metropolitana 2011-2018.

Objetivo específico 3.

Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la limitación de crédito en la Banca Comercial de Lima Metropolitana 2011-2018.

Objetivo específico 4.

Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la organización del crédito y la cobranza en la Banca Comercial de Lima Metropolitana 2011-2018.

1.8 Hipótesis

Vara (2015), define las hipótesis como “explicaciones tentativas a las preguntas de investigación, son oraciones afirmativas que responden a los objetivos y preguntas, las hipótesis proponen tentativamente las respuestas a las preguntas del problema”. (p. 159).

Hipótesis General.

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Hipótesis específicas**Hipótesis específica 1.**

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos, según la información en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Hipótesis específica 2.

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos, según el riesgo crediticio en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Hipótesis específica 3.

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la limitación de crédito en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Hipótesis específica 4.

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la organización del crédito y la cobranza en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Teorías generales relacionadas al tema

2.1.1. Historia del Crédito

Nacimiento de la banca

Mesopotamia, Los sacerdotes de Uruk fueron los primeros banqueros de que se tiene noticia, ya que el templo recibía los dones habituales y las ofrendas ocasionales de los jefes de la tribu, así como de particulares deseosos de obtener favor divino. Disponía de considerables recursos que hacía fructificar al conseguir préstamos. El templo prestaba cereales a interés de los agricultores y a los comerciantes de la región; igualmente ofrecía adelantos a los esclavos para redimirse y a los guerreros caídos prisioneros para ser libertados. Todas esas operaciones se efectuaban en especie, puesto que no existía todavía la moneda. “Bajo la III dinastía Ur (2294-2187 a. C., el comercio de la banca se desarrolla en toda Babilonia, por los dioses-banqueros, cuyas dos operaciones principales eran la recepción en depósitos y el préstamo. Como la economía babilónica no conocía la moneda numeraria, siguen siendo los cereales (la cebada) los que regularon la mayoría de los cambios. Al propio tiempo, el comercio de los metales se desarrolla; los lingotes de plata y oro circulan e incluso el producto de su valor tiende a disminuir: el oro que, bajo la III dinastía de Ur, valía 10 veces más que la plata, vale sólo seis veces más que en el reinado de Hammurabi (1790-1750 A.C.), el Código de Hammurabi reglamentaba el préstamo y el depósito de mercancías y en él se hace mención por primera vez en la historia del contrato de comisión (Bauche 1978 - pp. 1-3)

El Código de Hammurabi

Se promulgó En Mesopotamia, en los años 1792 al 1750 a. C., el cual es una compilación de ordenanzas judiciales según litigios entre deudores y acreedores, donde se concedían ciertas facilidades a los campesinos para pagar sus deudas. En Mesopotamia el préstamo es un acto muy corriente, que se establece en una de las dos mercancías utilizadas como moneda: la cebada o la plata. También se

explica que todas las operaciones de crédito, gratuito o con interés, debían formalizarse con un contrato escrito. Existía regulación para proteger a los contratistas/participantes. El artículo 71 del Código de Hammurabi, primera ley conocida sobre la usura, estipula que se perderá el derecho a recobrar el préstamo, si se rebasa el máximo legal del tipo de interés. Castiga el abuso de intereses con la pérdida de la deuda. En el mismo sentido, los artículos 48 al 52 protegen a los campesinos endeudados. Éstos no tienen la obligación de devolver el capital, ni siquiera los intereses, durante los años de inundación o de sequía. Si no tienen cebada ni plata, pueden liberarse de sus deudas cediendo a sus acreedores el producto de las cosechas. Igualmente, se les autoriza a devolver en cebada un préstamo en plata (pero con el interés correspondiente a la cebada). En la misma línea moralista, el artículo 113 prohíbe que el acreedor se apodere de la cebada del deudor, bajo pena de restitución de la cebada y pérdida de su préstamo. “En este sentido, el Código de Hammurabi define el crédito en todas sus facetas”: tipo de interés, base jurídica, modalidades de reembolso, garantías y cobro. (Gelpi y Julien 1998- pp. 29-30).

La moneda

Aparece en la Grecia clásica alrededor del año 687 a. C. La introducción de la moneda alteró en Grecia el régimen económico establecido desde siglos. En el año 594, Solón consagró en Atenas la supremacía del comerciante y autorizó el préstamo a interés, sin poner límites a la tasa, haciendo que se convirtiese esta ciudad en la capital de un imperio mediterráneo. Los banqueros griegos fueron primeramente comerciantes en dinero: aceptaban depósitos por los cuales el cliente recibía, a veces, un interés; con estos fondos de empréstito y con sus recursos propios, concedían, a su vez préstamos. Éstos se hacían la cosa más diversa (piezas de cuero, navíos y mercancías); a veces era exigida una fianza. La operación a la cual se dedicaban sobre todo los bancos griegos y que dio lugar al contrato moderno de seguro marítimo, era el préstamo de la gruesa. Consistía en la entrega, por parte del banquero al prestatario, de una suma de plata, entendiéndose que el deudor no devolvería la suma prestada sino en el caso de

que las mercancías fueran afectadas por la fianza y embarcadas sobre el navío llegaran a buen puerto. Este préstamo a grandes riesgos hacia correr al banquero grandes peligros: como contrapartida se admitía que exigiera una tasa de interés muy superior a la de las operaciones corrientes y que para las largas travesías llegaba generalmente a 30%. (p. 2). Como consecuencia de la progresiva disolución de los clanes y de la individualización de la sociedad, la situación de las gentes humildes se vuelve muy difícil. En contraste con los inmensos ingresos de los comerciantes y de los terratenientes, el campesino pobre vive en una parcela que apenas basta para mantener a su familia y cuya propiedad es precaria, ya que está condicionada a juicios severos de sucesión y de hipoteca. Tras una enfermedad o una mala cosecha, el campesino se ve obligado a pedir un préstamo para poder vivir hasta la próxima primavera, enajenando así su tierra. Las primeras lindes hipotecarias datan de esa época. Si el prestatario no devolvía el préstamo perdía sus tierras; incluso, él, su mujer y sus hijos quedaban bajo la autoridad del acreedor y podían ser vendidos como esclavos. Y cuando les permitía usar la tierra, el acreedor se apropiaba de los productos. En el año 621, Solón emprende una serie de reformas en las cuales no se concede la redistribución de la tierra, pero retira a los acreedores el derecho de esclavizar a los deudores insolventes o a cualquier miembro de su familia, y también restituye las tierras a los antiguos propietarios, que las habían perdido al endeudarse. A pesar de los disturbios políticos que afectan a muchas ciudades griegas durante el siglo VI a. C., el progreso del comercio y de la industria permite amasar fortunas. A partir del siglo V a. C., el préstamo comercial se desarrolla para convertirse en uno de los factores de la prosperidad económica del país. Efectivamente, el aumento de la riqueza y del dinero favorece las inversiones financieras, y por otra parte la creciente actividad del mercado exige créditos, que se contraen normalmente por medio de un escrito, redactado de manera sencilla por el prestamista en presencia del prestatario. En el caso de los intereses que se cobraban, nunca rebasaron las tasas de 18%, excepto para los créditos marítimos, porque el riesgo de naufragio era extremadamente alto. La función positiva que desempeña el crédito en los siglos V y IV a. C., y su aceptación

unánime por parte de la población y de las autoridades no impiden que sean condenados por filósofos tan eminentes como Platón y Aristóteles. (Bauche 1978 - p. 30).

El Crédito

En la sociedad de la Roma Republicana discípulos de los griegos, los banqueros privados romanos practicaban todas las operaciones de los trapezistas. (Recibían depósitos entre ellos, reembolsaban a la vista del depositante o a la presentación de cheques dirigidos por los depositantes en sus cajas, bien a su orden o a la de un tercero.) Mantenían el servicio de caja de sus clientes; prestaban a interés, con garantía o sin ella; se convertían en fiadores para sus clientes; intervenían en las ventas de las subastas (auctions) haciendo adelantos a los participantes y, especialmente, abonando en seguida a los vendedores su importe por cuenta de los compradores, de los cuales se convertían en acreedores por la estipulación de *emptio venditio*. Aseguraban las transferencias de dinero de un punto a otro del imperio, y para evitar los transportes materiales del dinero en metálico, escribían a sus corresponsales en las diversas plazas para que tuvieran a la disposición de sus clientes una cantidad de dinero a la presentación de una letra de crédito del mismo importe. Todo se regía por compensación: el corresponsal ingresando en caja los créditos del banquero en su plaza, y el banquero ingresando los de su corresponsal en Roma. La legislación más importante en Roma fue la denominada las XII Tablas, que fue la base del derecho en esta época, y se promulgó en el año 450 a. C. Trataba de resolver los enfrentamientos sociales como el reparto de tierras conquistadas; en el aspecto económico, se tomaron medidas como la limitación de los tipos de intereses, que fueron de 1% mensual. En el año 88 a. C., este límite se elevaba a 12% y se convirtió en la famosa centésima usura que obligaba a devolver exactamente lo que se había recibido en cantidad y calidad y que se observó durante varios siglos. Con la ley Poete lía Papiria la sociedad romana dio un paso importante hacia la moralización del préstamo. La mano de obra era abundante y de bajo costo, el comercio era desarrollado para la importación, pero producía

poco. El comercio lejano suscitó la aparición de banqueros cambistas que abrían sus oficinas en el foro y aseguraban los cobros en las provisiones, propiciando el uso de las actividades de cobranza (Bauche – 1978 - p. 3)

La usura

En el imperio los romanos invirtieron escasamente en la industria. La elite vivía de los productos de sus propiedades rurales y no compraban casi nada, excepto artículos de lujo. Las familias dominantes se concentraban en la recaudación de impuestos que debían pagar las provincias sometidas por Roma, en las inversiones sobre las tierras con finalidad en el prestigio social, y el préstamo con usura. La usura fue la gran industria romana, el préstamo con un plazo inferior a una semana estaba mal visto por la sociedad; caballeros y senadores hacían préstamos a todos los personajes influyentes, incluyendo las corporaciones; el préstamo creaba múltiples obligaciones. En particular una quiebra conducía al desastre, ya que cuando los prestamistas abandonaban al deudor a su suerte, éste podía ser excluido del senado y sus propiedades podían ser embargadas. Cualquier padre de familia con recursos tenía en su casa un cofre, el *kalendarium*, que contenía los pagarés, un calendario de los vencimientos y las sumas destinadas a préstamos. Se podía legar el *kalendarium* y con él, los derechos sobre los deudores. En el transcurso de los primeros siglos de nuestra era, las finanzas imperialistas se alimentaban del botín de las conquistas, pero cuando éstas finalizan, se extingue la principal fuente de riqueza, provocando una crisis en el siglo III. La usura apareció como un mal endémico que se agravaba a medida que declinaban las ciudades y que el imperio no encontraba salida a sus problemas, por lo que Justiniano, al tratar de resolver los problemas del imperio, remodeló la legislación sobre los préstamos; sin llegar a suprimir los intereses, como pedía la Iglesia, lo redujo a 6% para préstamos ordinarios. Se podía alcanzar hasta 8% para préstamos marítimos y para el de víveres se admitía 12%. Justiniano decidió que el préstamo dejaría de generar intereses cuando el montante de los intereses pagados igualase al capital. (Gelpi y Julien 1998 - pp. 39-41)

Prohibiciones bíblicas

El primer pueblo que condena el préstamo con intereses es el hebreo según

- a) Éxodo XXII: si prestas dinero a alguno de mi pueblo, a un pobre que vive contigo, no te comportarás con él como un acreedor; no exigirás intereses.
- b) Deuteronomio XXIII: No prestarás con interés a tu hermano, ni por dinero, ni por comida, ni por cualquier cosa que se preste por interés.
- c) Levítico XXV: Si tu hermano empobrece y necesita ayuda estando junto a ti, socórrele, aunque sea un extranjero, para que viva junto a ti.
- d) No exigirás de él interés ni usura sino que temerás a tu Dios a fin de que tu hermano viva junto a ti. No le darás tu dinero a usura ni le darás tu comida para obtener un beneficio. (Gelpi y Julien 1998 - p. 43)

El inicio del crédito

En la edad Media, Los judíos se dedican al cambio de moneda, y a préstamos con intereses, a pesar de que la Iglesia cristiana prohibía el préstamo, porque daba lugar a la usura aunque los judíos no hacían caso a esta prohibición y se beneficiaban de la tácita complicidad de las autoridades que les permitían desarrollar estas actividades. Referente a los préstamos con garantía, los judíos fijaron las condiciones de funcionamiento, inspirándose en los conceptos del Talmud y en las necesidades prácticas. Entre los aspectos que se consideraron se encuentran la naturaleza de los bienes susceptibles de fianza y los derechos de los prestamistas cuando el bien había sido robado. Sin caer bajo la prohibición canónica del préstamo a interés, los monasterios practicaban el crédito agrícola en beneficio de los señores feudales o cultivadores de la tierra. A partir del siglo XII el mundo cambia, el préstamo con interés, en sus diversas manifestaciones, se convierte en un papel relevante de la vida económica y uno de los factores esenciales de crecimiento y cambio; el crédito que enriquece a la burguesía se ve violentado por los defensores del sistema anterior. A pesar de las prohibiciones, los negociantes cristianos de las ciudades al igual que los judíos hacen préstamos con intereses a los campesinos. (Bauche 1978 - p. 41-43).

En Francia e Italia siguen prohibidos por las leyes civiles, es conveniente de hacer gala de ingenio jurídico para evitar la aplicación de las condenas contra la usura. Resulta extremadamente sencillo: puesto que el dinero no puede producir intereses, los bienes pignorados proporcionarán una renta, que consiste en el reembolso del capital y del interés, ya no de una vez, sino a plazos. Si el prestatario no paga, el prestamista se queda con el bien pignorado. Los escolásticos, cuyo representante es Santo Tomás de Aquino, señalan que es virtud todo lo que respeta la armonía prescrita por la razón y pecado todo lo que perturba ese orden, y dicen que el ideal no se encuentra en la acumulación de las riquezas ni en la pobreza extrema, sino en el respeto del equilibrio deseado por Dios, por ello la industria y el comercio pueden encontrarse positivos pero cumpliendo con ciertos requisitos: que respondan a cierta utilidad social, que la ganancia que produzcan sea moderada y remunere un trabajo o riesgo personal. Admitiendo todo esto veremos que se trata de un paso importante, el préstamo con interés para el consumo o la producción, sigue siendo ilegítimo e irracional (Gelpi y Julien 1998 - pp. 64-69)

Durante la era de los Lombardo, “la era durante la cual, a causa del comercio monetario, los Lombardo, cuyo nombre se convertiría en sinónimo de prestamista. Tuvieron agencias en Italia, en Inglaterra, y en Francia en donde consiguieron una gran prosperidad. Los lombardos fueron atraídos a Francia por los Condes de Champaña en 1222. Rápidamente los reyes franceses les tomaron estima y les concedieron, en perjuicio de los judíos y mediante un canon, el derecho de establecer mesas de préstamos y numerosos privilegios. El impulso de la orfebrería en la Italia del siglo XIII al XVI generalizó el empleo de los metales preciosos que se usaron como instrumentos de cambio, lo cual desarrolló la práctica del atesoramiento en medio de la injusticia social por lo cual prevalecían las grandes fortunas. Éstas eran una tentación al bandolerismo, por lo cual fue necesario buscar métodos de protección eficaz, con lo cual se desarrollan métodos de custodia de valores, servicio que se comienza a ofrecer al público en general.

El orfebre entregaba al propietario del depósito recibido, un documento en que se hacía constar la existencia de los valores y el derecho de obtener una restitución, el equivalente a un certificado de depósito. El empleo constante de los certificados de depósito, como instrumentos ya de liberación de las obligaciones, daba lugar a que los valores permanecieran indefinidamente bajo la custodia de los orfebres. Cuando los orfebres adquirieron la certidumbre de que cuando menos cierto volumen de los depósitos se mantenía inalterable, se apoderó de ellos la tentación de disponer de una porción de los mismos para realizar por su cuenta operaciones de préstamo, con lo cual el público comienza a usar los billetes de depósito como instrumentos de cambio y por su parte los orfebres, como custodios de ellos, disponen de valores a su cuidado para transferirlos a terceros en operaciones de crédito. Esto es lo que algunos consideran como el inicio del crédito. (Bauche 1978 - pp. 4-7)

El crédito y las prácticas medievales

Durante esta época los comerciantes se conceden a menudo el crédito a corto plazo, a través de un contrato que se denominaba cambium; el crédito a largo plazo se practica a través de un esquema de rentas asimilables a un alquiler, de manera perpetua o vitalicia. El préstamo con intereses lo practican indiscriminadamente todas las capas de la sociedad, desde los más humildes hasta la clase noble, comerciantes y la Iglesia; es una sociedad que condena estas prácticas pero las utiliza. Los prestatarios, incluso, usan ventas simuladas, falsas letras de cambio para ferias, cifras ficticias en las actas notariales. Las penas que existían para la usura consistían en incapacidades civiles y penas deshonorosas que excluían de la sociedad. “Estas sanciones se ensañan con los prestamistas de casas de empeño, con frecuencia judíos y lombardos, que anticipan pequeñas cantidades a gentes modestas. Los tipos de intereses registrados en los procesos no podrían inducir a pensar que se obtenían beneficios fabulosos. Esto se explica porque para el prestatario resulta a veces ventajoso denunciar la usura ante un juez en lugar de proceder al reembolso con su interés correspondiente. Al juez, naturalmente, no le queda alternativa que condenar al usurero, declarando la

operación ilícita y absolviendo al prestatario de su deuda. En realidad, el beneficio de estos prestamistas era muy reducido. El individuo miserable que empeña un abrigo raído para obtener algún dinero y que acepta un tipo de interés elevado sabe que no volverá a rescatar su prenda y que en realidad es como si hubiera vendido su abrigo al precio ofrecido por un trapero. Por otra parte, el delito de usura no se aplicaba a las grandes transacciones de los reyes, señores feudales, obispos, abades y menos aún a las de la Iglesia, por lo que desde finales del siglo XIII algunos príncipes y ciudades se dan cuenta de esta incoherencia y conceden a los prestamistas judíos, lombardos y de Cahors el derecho de establecer mesas de crédito mediante un pago honesto por el servicio. Entre los siglos XIII y XVI el crédito impera por todas partes, se considera que la tasa de interés normal / justa / promedio debía ser de alrededor de 20%. A partir del siglo XII se inventa en Siena la banca moderna, con lo cual se práctica el préstamo con interés. (Gelpi y Julien 1998 - p. 74)

El crédito en el renacimiento

El impulso capitalista no se manifiesta únicamente por la construcción de grandes compañías bancarias; se acusa también por el éxito de las rentas vitalicias. Las ciudades se engrandecen, construyen edificios cada vez más suntuosos e intervienen en las guerras para ampliar su espacio, generando la necesidad de recursos. Los impuestos municipales no son suficientes, por lo que es menester recurrir al empréstito tanto voluntario como forzado. Algunas ciudades ofrecían créditos a los prestamistas hasta su muerte o la de sus herederos. Las rentas estaban formadas por el interés de los capitales prestados. Ciertas ciudades asignaban a sus prestamistas, agrupados en una sociedad o *mons*, como fianza de los empréstitos recibidos, las rentas de los impuestos municipales. El *mons* cobraba estas rentas y repartía los beneficios entre sus miembros. Génova y luego Florencia organizaron los primeros montes. La prohibición del préstamo no alcanzaba a los montes puesto que, contra la opinión de los monjes de San Agustín, los dominicos y los franciscanos habían hecho prevalecer la idea de que los intereses de los empréstitos públicos eran justos, ya que su objetivo era el de

procurar, al bien común, los recursos necesarios. Así, los montes se multiplicaron pronto, convirtiéndose en verdaderos bancos públicos, de los cuales el más conocido fue la Casa di San Giorgio, en Génova, fundada en 1408. (Bauche 1978 - pp. 9-10)

El crédito en el movimiento abolicionista

Esta doctrina se desarrolló en Inglaterra bajo el reinado de Isabel, y se refiere al combate decisivo entre los nuevos principios económicos y la moral eclesiástica que se libró, precisamente, a propósito de la usura. En materia de moral económica, la doctrina formulada por los Papas e interpretada por los escolásticos manifestaba /expresaba que el usurero se había convertido en un personaje tan desacreditado, que cualquier individuo impopular merecía ser tratado de usurero. Durante el siglo isabelino, se presentó un fomento continuado del capitalismo en las industrias textil y minera; con el gran crecimiento del comercio exterior, aparecieron notarios y, tras el declive de Amberes y para paliar las necesidades financieras del gobierno, aparecieron los bancos de depósitos. Nació en Londres un mercado de cambio dotado de técnicas casi modernas, las compras a plazos. En una época en que se desarrollaban nuevas técnicas financieras, se abrían los mercados a toda Europa y se llevaba a cabo la organización capitalista de la industria, los países católicos mantenían la inadaptación doctrinal frente a un mundo en plena evolución.

La prohibición del préstamo con interés quedó definitivamente abolida en 1571, con las condiciones de 1545, es decir, limitado el tipo a 10%. El reconocimiento del préstamo con intereses tiene papel positivo, para legitimar la organización del crédito, el cual es indispensable para el desarrollo de la economía. Las repercusiones de la Reforma fueron enormes, sus herederos directos fueron los economistas y filósofos ingleses, incluso fuera de los países protestantes, con el paso del tiempo, su influencia se dejó sentir cada vez más, llegando al mundo judío de Europa occidental. Como resultado se produjo la autorización efectiva del préstamo con interés, e incluso en el seno de las comunidades judías. En cuanto a la evolución de las mentalidades en los países católicos, fue más lenta y más

caótica, pero ocurrió insidiosamente, tomando el ejemplo de Europa del norte. (Gelpi y Julien 1998 - pp. 91-92)

Evolución del crédito

El poderío de los mercaderes y los banqueros italianos, por su parte, había alcanzado su apogeo a mediados del siglo XVI y se fundamentaba sobre antiguas bases medievales, las cuales significaron una adaptación a los fundamentos filosóficos de la economía y de la política.

A los banqueros, lo único que les interesaba era beneficiarse del sistema para desarrollar sus actividades, entre ellas las de préstamo con interés. En Francia, el comercio marítimo y colonial atravesaba un momento de gran prosperidad: para favorecer su desarrollo, la monarquía crea las grandes compañías anónimas, como es el caso de las Indias Orientales y Occidentales.

La paradoja histórica requiere, en efecto, que la prohibición de la usura se aplique con rigor a las operaciones de comercio, haciéndolas más difíciles, cuando se trata de redondear las tierras patrimoniales, se llegue a un acuerdo local o familiar. Pues esta burguesía letrada sabe perfectamente cómo esquivar las prohibiciones cuando, por ejemplo, concede un buen préstamo con un acuerdo de venta retroactivo sobre una tierra, con la esperanza de recuperar la tierra en cuestión si el prestatario, generalmente un pequeño campesino, no puede hacer frente a la deuda. Los ejemplos de este tipo de prácticas abundan en todas las provincias de Francia desde el siglo XVI hasta principios del siglo XX. Préstamos para simiente, préstamos de empalme entre dos cosechas, préstamos para ganado o aperos de labranza, las obligaciones de recobro implican la presencia local, de ahí, que exista una atomización de las fuentes de crédito. La mediocridad de las perspectivas económicas en Francia está íntimamente ligada a la escasa formación de los comerciantes y fabricantes, a su retraso en la ciencia de los negocios, a su reticencia al empleo de los medios de pago y de crédito. (Gelpi y Julien -1998) (pp. 97-100)

2.1.2. El endeudamiento

En el siglo XVI Europa vive un momento de gran esplendor; a pesar de que los gastos de guerra incrementan, no afectan todas las riquezas. Por otra parte el fuerte crecimiento demográfico del siglo XVI conlleva una parcelación de la tierra, al aumento del precio de la renta de los bienes raíces y el alza sucesiva de los precios de productos; en general, elementos que determinan una débil rentabilidad de la agricultura, grandes dificultades para proveer alimentos a una población excesiva, lo cual se traduce en una larga crisis, donde el crédito ayuda a retrasar los plazos y prolongar la supervivencia de la agricultura. En el caso de España, durante el proceso de reconquista, se hizo la distribución del botín de tierras, rebaños, oro y funciones, lo que hizo posible el rápido acceso a honores y riquezas. Entonces, los españoles se dedicaron a buscar fortunas y honores por vías diferentes de las que fomentan una producción abundante e intercambios activos. A principios del siglo XVI, los campesinos solicitan préstamos, que no se orientan a desarrollar los cultivos o a adquirir terrenos, sino para hacer frente a las obligaciones contraídas con anterioridad. La nobleza también se endeudaba masivamente a medida que la inflación reducía el valor real de sus ingresos. Los principales prestamistas, entonces, fueron el clero, la nobleza y el Estado, la burguesía de letrados y campesinos, quienes, acomodados, abandonan sus empleos, tierras, rebaños y comercios para vivir de las rentas. Hacia finales del siglo XVI se presenta la quiebra colectiva, porque las garantías de las rentas se redujeron a casas abandonadas o de alquiler de bajo precio. A lo largo de la historia, existen críticas que dejan en entredicho la importancia del crédito, acusándolo de destruir el tejido social, cuando, en este caso, no es más que el epifenómeno de un fracaso social, provocado por el uso que las clases dominantes hacen de sus características (tasa de interés, plazos, garantías, etc.), para otorgar créditos. En el siglo XVI el crédito tuvo un papel muy destacado en la conformación de la economía en Nueva España. Las expediciones de conquista se financiaron, en parte, mediante este recurso; inmigrantes y funcionarios peninsulares que se trasladaban a ultramar solicitaban con frecuencia algún tipo de crédito para cubrir sus pasajes y para hacerse de un capital inicial con el que asentarse en las nuevas

tierras; y en el virreinato no hubo actividad económica o profesional que no acudiese a alguna práctica crediticia o de financiamiento. La minería, el comercio, el transporte, el sector artesanal, la agricultura, la ganadería y el desarrollo inmobiliario requirieron, para su operación, de inversiones y capitales que, en muchos casos, se obtuvieron a crédito; la comercialización de la producción se solía realizar sobre esa base, y hasta en el reclutamiento de la mano de obra llegó a intervenir alguna práctica crediticia. El crédito, además, se utilizó ampliamente para afrontar necesidades relacionadas con el consumo, así como gastos extraordinarios derivados de una enfermedad, de un revés en los negocios, de una dote ante el matrimonio o en la entrada en la vida religiosa de un miembro de la familia; e incluso, para satisfacer aspiraciones de tipo espiritual, como la dotación de una memoria de misas, de una capellanía o de una fundación piadosa. (Martinez -2001) (p. 11)

Aunque en la determinación de la estructura financiera, la rentabilidad tiene una importancia fundamental, las decisiones de financiación no pueden basarse solo en este aspecto. En el proceso de toma de decisiones financieras es imprescindible tener en cuenta el binomio rentabilidad - riesgo. La financiación a través de la obtención de recursos ajenos no solo implica soportar su coste, sino que además que exige un plan de amortización. Ello significa que, con respecto a la deuda requiere una mayor necesidad de liquidez, lo cual aumenta la probabilidad de insolvencia de la empresa. Asimismo, estos pagos deberán realizarse con independencia de cuales sean los resultados de la empresa (Montserrat -2013) (p. 213).

2.1.3. Teoría de Gestión del riesgo

Según Araujo (2014):

El riesgo ha estado siempre inherente en la vida cotidiana de la humanidad, afectándola económica, política o socialmente. Anteriormente solía relacionarse con un estado de peligro, daño o siniestro producto de los efectos de la naturaleza y sus catástrofes; ahora es considerado como parte inevitable de los procesos de toma de decisiones en general, y de los procesos de inversión en particular. De Lara (2005) citado por Araujo (2014, p. 25) menciona como primeros estudios relativos al riesgo, los desarrollados por Girolamo, Cardano y Galileo durante el siglo XVI, quienes introdujeron el concepto de probabilidad a través del análisis de los juegos de azar. Posteriormente, Blas Pascal y Pierre de Fermat, en el siglo XVII, ampliaron los conocimientos existentes al proponer un método sistemático para medir la probabilidad. Más tarde, en 1730 Moivre propuso la estructura de la distribución de probabilidad normal y el concepto de desviación estándar. Ocho años más tarde, definió un proceso sistemático para la toma de decisiones, dando lugar a lo que hoy se conoce como teoría de juegos e investigación de operaciones. Sin embargo, pese a la antigüedad de estas teorías, es a partir de la gran depresión financiera de los años 30, cuando surgen importantes contribuciones relacionadas al análisis de riesgo tales como: la teoría del portafolio propuesta por Harry Markowitz (1959), el modelo de valoración de activos financieros de Sharpe, Lintner y Mossin, los estudios de Modigliani y Miller (1958), Jalivan y Harris (1984) y otros aportes más recientes como el modelo estadístico de “Valor en riesgo” propuesto por el banco estadounidense J.P Morgan en su documento técnico denominado Riskmetrics (1994). Dichos estudios han permitido el desarrollo de nuevos enfoques financieros orientados a mejorar la capacidad de respuesta de las organizaciones ante la exposición permanente a eventos no deseados. Tal es el caso de la gestión de riesgo, que a juicio de Bodie y Merton (2003), consiste en formular compensaciones entre el beneficio y el costo de reducir el riesgo así como las acciones a seguir. Al respecto De Lara (2005) citado por Araujo

(2014, p. 25) señala que su objetivo puede expresarse en dos sentidos: asegurarse de que la empresa no incurra en pérdidas económicas intolerables; y mejorar el desempeño financiero al ajustar el rendimiento según el riesgo asumido. Por su parte, Ortiz (2005) citado por Araujo (2014, p. 26), sostiene que la gestión de riesgo se orienta al tratamiento hábil de los escenarios donde actuarán las políticas y las estrategias empresariales, en el entendido de que las organizaciones independientemente de su tipo o tamaño, se desenvuelven en entornos altamente globalizados. Esto implica la necesidad de identificar las fortalezas, oportunidades y las potenciales amenazas y debilidades de la empresa, cuantificar el impacto de tales factores, establecer límites a las desviaciones, monitorear adecuadamente las actividades medulares y formular acciones a seguir para contrarrestar los efectos adversos de los inductores de riesgos. Es posible afirmar entonces que la gestión de riesgo tiene relación con la habilidad gerencial puesta en evidencia al identificar los factores de riesgo, analizarlos y crear instrumentos de cobertura que auspicien su reducción, control, transferencia y financiamiento; siempre y cuando las decisiones que se tomen revelen la comparación entre el beneficio asociado a la protección y el costo asumido al cubrirlo (Ortiz, 2005) citado por Araujo (2014, p. 26). El autor Estupiñán (2006) citado por Araujo (2014, p. 26) concuerda con los señalamientos expuestos al considerar la gestión de riesgo empresarial como un proceso estructurado, consistente y continuo implementado a través de toda la organización para identificar, evaluar, medir y reportar amenazas y oportunidades que afectan el logro de los objetivos propuestos. Según Prevé (2013) “la gestión de riesgo comienza por la identificación y medición de los riesgos y de sus alternativas de cobertura, para luego pasar a la decisión de cobertura (o no) de los riesgos enfrentados” (pp. 28).

En este sentido, los autores mencionados coinciden con los planteamientos de Bodie y Merton (2003) y De Lara (2005), Prevé (2013).

2.1.4. Teoría de la decisión

Freemont E. Kast (1979) la toma de decisiones es fundamental para el organismo la conducta de la organización. La toma de decisión suministra los medios para el control y permite la coherencia en los sistemas. Los tipos de decisión son:

- Bajo riesgo: se refiere a conocer el riesgo.
- Bajo incertidumbre: cuando hay riesgo, la incertidumbre es la percepción particular que se tenga del riesgo de una decisión, o de no saber lo que puede ocurrir u ocurra un periodo dado (en el caso de cultivos: por clima, por precios, etc.), y el proveedor/cliente responde de una manera determinada a ello, según su percepción y capacidad de enfrentar el riesgo.

Una vez establecido el riesgo, surgen los siguientes cuestionamientos:

- Cliente nuevo:
 1. Otorgar crédito
 2. No hacerlo
- Cliente antiguo:
 1. incrementar el límite de crédito
 2. O no hacerlo

Antes de implementar un modelo que permita calificar a nuestros clientes para otórgales un crédito, las empresas deben tomar en consideración varios factores para concluir en la factibilidad de adaptar el otorgamiento de créditos.

Las ventas a crédito puede extender la clientela de una empresa a distintos niveles socio económicos, desenfoca la atención del cliente a los precios de los bienes y mejora la relación con los clientes pero en el caso de empresas dedicadas a la venta al por menor de aparatos eléctricos de uso doméstico, muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados se debe tomar en consideración que al otorgar créditos en sus ventas la empresa debe afrontar la compra de sus bienes sin recibir recursos financieros inmediatos, la liquidez de la empresa se verá afectada negativamente, financiamiento del capital de la empresa

para sueldos, impuestos, costos de cobro, seguros, etc. (Freire y Correa, 2018, pp. 6-7)

2.1.5. Nacimiento de la calificación crediticia (rating)

El rating surgió en los Estados Unidos, país en el que actualmente tienen las agencias de calificación mayor integración. La gran expansión económica, geográfica y política ocurrida en este país en el siglo XIX propició la creación de mercados de capitales para satisfacer las necesidades de recursos financieros (Palacios, 2012, p. 6).

El auge económico se debió al crecimiento de la industrialización en éste, ya que se produjo principalmente la deslocalización de los centros productivos desde las zonas europeas de Francia e Inglaterra hacia Estados Unidos. Este apogeo industrial se basó en gran medida al aprovechar los recursos económicos de otros países (tecnología de países europeos provenientes de Francia, Rusia, Inglaterra, junto con una amplia utilización de capitales extranjeros) sumado al uso de mano de obra extranjera (la inmigración fue muy intensa y constante entre 1850 y principios del siglo XX) (Palacios, 2012, p. 6).

El factor geográfico le supuso numerosas ventajas por el desarrollo de la navegación y la pesca, y el comercio exterior. También los amplios recursos naturales (yacimientos de carbón, petróleo, hierro, cobre, plomo, zinc, fosfato, sal, piedra, arcilla y azufre) facilitaron este crecimiento, desarrollándose industrias petroleras, electrotécnica, química y de construcción que supusieron una concentración industrial, además de la especialización de los trabajadores y empresas. Como resultado de la victoria de los Estados del Norte en la guerra civil (1861-1865) se consumó la culminación del desarrollo industrial en Estados Unidos y la puesta en marcha de una tarifa proteccionista (Palacios, 2012, p. 6).

Como señala Verona (2002):

Este desarrollo de los mercados se vio acompañado del hecho de que los inversores necesitaban conocer la situación financiera de las numerosas

compañías ferroviarias, que eran las que estaban llevando la revolución industrial a todo el país, y que se financiaban en gran medida mediante emisiones de bonos. Con la finalidad de satisfacer esta necesidad se crean sociedades cuyo objetivo era la realización de estudios sobre la situación financiera de tales compañías (p. 16).

2.1.6. Teorías de la calificación crediticia

2.1.6.1. Modelo Sistemas expertos

Los sistemas expertos tratan de captar la intuición de los expertos y sistematizarla aprovechando la tecnología, pues su campo de dominio es la inteligencia artificial, por medio de la cual intentan crear sistemas expertos y redes neuronales. Sin embargo, quedan limitados tan sólo a la etapa de calificación, ya que no pueden establecer un vínculo teórico identificable con la probabilidad de impago y la gravedad de la pérdida, aunque sí les resulta posible establecer una correspondencia entre calificaciones y probabilidades de quiebra ex post. Los principales factores que deben tomarse en cuenta para decidir si se otorga o no un crédito son nombrados como las cinco C del crédito y son los siguientes: (a) capacidad; (b) capital; (c) colateral; (d) carácter y (e) condiciones (Saavedra & Saavedra, 2010, pp. 300-301).

2.1.6.2. Modelo sistemas de calificación

El más antiguo sistema de calificación de créditos es el que desarrolló la Oficina de Control de Moneda (OCC, por su sigla en inglés) de Estados Unidos de Norteamérica, el cual ha utilizado reguladores y banqueros en muchos países con el fin de evaluar la adecuación de sus reservas para pérdidas crediticias. Así, este sistema establece cinco rangos para el portafolio de créditos. Con el paso de los años los bancos extendieron esta cartera con métodos internos y sub-dividieron más específicamente la categoría de créditos vigentes y vencidos. Considerando la larga historia del sector bancario en el mundo y las bien conocidas crisis originadas por las fallas en la administración del riesgo de crédito, las autoridades, con base en prácticas internacionales, establecieron reglas de capitalización cuyo objetivo ha sido siempre

muy simple: reducir el número de quiebras bancarias (Saavedra & Saavedra, 2010, p. 303).

En un principio, en el Acuerdo de Capital, en Basilea 1988, se estableció que para medir el riesgo de crédito debían considerarse cuatro ponderaciones: 0%, 20%, 50% y 100%, que se aplican de acuerdo con las categorías bajo las cuales se clasifican los créditos por tipo de emisor de la deuda o prestatario. La medición del riesgo y los aspectos de control del Acuerdo de Basilea tuvieron que ser revisados considerando las complejidades del mundo financiero moderno (Saavedra & Saavedra, 2010, p. 303).

2.1.6.3. Modelo KMV de monitoreo de crédito

Entre los modelos modernos, el modelo más popular es el KMV (Kealhofer, McQuown y Vasicek), el cual fue desarrollado a inicios de la década de los noventa por la calificadora Moody's y es una extensión del modelo de Merton, que toma en cuenta el comportamiento crediticio de los deudores (Saavedra, 2005) citado por (Saavedra & Saavedra, 2010, p. 307).

El modelo KMV define la probabilidad de incumplimiento como una función de la estructura del capital de la firma, la volatilidad del rendimiento esperado de los activos y su valor actual. Las EDF son específicas de una empresa y pueden ser transformadas hacia cualquier sistema de calificación para derivar la calificación equivalente del acreditado. Así también, las EDF pueden verse como calificaciones cardinales de los acreditados respecto del riesgo de incumplimiento, en lugar de la más convencional calificación ordinal propuesta por las agencias de calificaciones, expresadas en las letras, como AAA, AA (Saavedra & Saavedra, 2010, pp. 307-308).

2.1.6.4. Modelo desarrollado para mercados emergentes: CyRCE

En una investigación desarrollada en el Banco de México, se propuso el modelo de Capital y Riesgo de Crédito en Países Emergentes (CyRCE), bajo la

principal motivación de aplicarlo a la realidad de los países emergentes, porque requiere menos recursos de cómputo y es lo suficientemente general como para que lo use cualquier banco (Márquez, 2006) citado por (Saavedra & Saavedra, 2010, p. 311).

El modelo llega a una expresión para la medida de riesgo que permite establecer la relación directa entre el riesgo de crédito y los parámetros más importantes: capital requerido para afrontar riesgos y límites individuales de cada segmento de la cartera para propósitos de diversificación. Además, este modelo evalúa la suficiencia del capital asignado por un banco a una cartera de riesgos crediticios, a través de su comparación con el valor en riesgo (VaR, por su sigla en inglés) de dicha cartera, definido como la máxima pérdida posible con una probabilidad de ocurrencia alta (intervalo de confianza que suele fijarse en 99%) y durante un determinado horizonte temporal (usualmente un año) (Fernández y Suárez, 2008) citado por (Saavedra & Saavedra, 2010, p. 311).

Este modelo también supone que están dadas las probabilidades de incumplimiento de los créditos y sus covarianzas. Con estas últimas obtiene la forma funcional de la distribución de pérdidas, suponiendo que pueden ser caracterizadas por dos parámetros: la media y la varianza (Saavedra & Saavedra, 2010, p. 311).

2.2. Bases teóricas especializadas sobre el tema

2.2.1. Las entidades de crédito

Según De Pablo (2010) “Las entidades de crédito son las instituciones financieras que se encargan de la intermediación entre los ahorradores e inversores (oferentes y demandantes de recursos financieros) a la vez que prestan un conjunto de servicios bancarios a demanda de sus clientes” (p. 12)

Los bancos tienen la forma jurídica de sociedades anónimas, de acuerdo a De Pablo (2010) se suele distinguir entre:

- Banca comercial. Cuando su actividad se dirige fundamentalmente a las unidades económicas individuales y a las pequeñas y medianas empresas. Este tipo de banca opera con un gran número de clientes y requiere gran número de sucursales así como una amplia red de cajeros automáticos con objeto de mantener la masa de depósitos captados a estos colectivos.
- Banca de inversión. Cuando opera en los mercados de valores, tanto primarios como secundarios; negociando acciones, obligaciones, pagarés de empresa, etc. Proporcionan asesoramiento y asistencia a grandes empresas y al sector público en privatizaciones, salidas a bolsa de empresas, ampliaciones de capital, etc.
- Banca de empresas. Cuando prestan servicios como entidades de crédito a empresas no financieras, especialmente a las grandes empresas (p. 13).

2.2.2. El Crédito

De acuerdo a los autores Bahillo, Perez, y Escibano (2016) define el crédito como “un contrato por el que una entidad financiera pone dinero a disposición del cliente (acreditado o prestatario) hasta un límite señalado y por un plazo determinado percibiendo periódicamente los intereses de las cantidades dispuestas y las comisiones fijadas”. (p. 132)

Según el glosario del BCRP, “el crédito es la operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro”. (p.47)

En mi apreciación, El Crédito es la cesión de un bien líquido por parte de una entidad financiera en favor de un tercero, “cliente” demandante de éste bien, quien se obliga a pagar dicho capital, más intereses en un periodo y forma pactados por medio de un contrato.

2.2.3. Características del Crédito

Las características del crédito según Bahillo et al. (2016) son las siguientes:

- (a) El beneficiario o cliente está obligado a devolver la cantidad adecuada en el plazo establecido;
- (b) El crédito implica, generalmente, la apertura de una cuenta de crédito;
- (c) El crédito permite el pago habitual de sus gastos o financiación del activo corriente, es decir, garantiza liquidez para la empresa y se destina a satisfacer necesidades financieras de diversa índole, normalmente necesidades transitorias de tesorería;
- (d) Únicamente se liquidan intereses por las cantidades dispuestas y su liquidación suele ser trimestral;
- (e) El plazo más habitual de formalización del crédito es de un año, pero existe posibilidad de renovación al vencimiento;
- (f) El crédito ofrece la posibilidad de utilizarlo en una o varias veces, realizando reembolsos totales o parciales, dentro de los límites de importe y plazo fijados en el contrato. (p. 132)

2.2.4. Análisis de crédito tradicional

Como menciona De Lara (2012): El riesgo de crédito se define como la pérdida potencial por motivo del incumplimiento de una contraparte en una transacción financiera. Tradicionalmente los bancos han elaborado procedimientos homogéneos y está basado en lo que se conoce como las cinco **Ces** del solicitante, a saber:

Conocer al sujeto de crédito. Tiene que ver con su solvencia moral y reputación y su disposición para cumplir con sus compromisos con terceros, conocer su historial crediticio. (p. 163)

Capacidad de pago. Mediante un análisis financiero exhaustivo del solicitante que refleje la volatilidad de las utilidades generadas históricamente. (p. 163)

Capital de la firma. A fin de conocer la contribución de los accionistas que están asumiendo el riesgo de la misma, así como su capacidad de endeudamiento estimado a la proporción de recursos propios en relación con los recursos de terceros. (p. 163-165)

Colateral. Se refiere a las garantías del crédito. En caso del incumplimiento del crédito, los valores dados en garantía deben ser suficientes para que el prestamista recupere la pérdida en la operación. (p. 165)

Condiciones cíclicas. Se refiere a un elemento importante para determinar la exposición al riesgo de crédito como el ciclo económico. (p. 165)

En mi opinión el riesgo es inherente al crédito, de lo que se trata es de mitigar el mismo, midiendo el riesgo, mediante una adecuada calificación crediticia, ésta etapa nos otorga la información necesaria para poder prever futuras acciones.

2.2.5. El proceso crediticio

Prado (2016) define el proceso crediticio como:

Un macro proceso productivo que conjuntamente con los procesos de gestión de captaciones y gestión de productos constituyen el enlace de valor de la Institución. El Proceso de crédito constituye el principal generador de ingresos y por ende debe ser debidamente controlado para mitigar riesgos que puedan originar graves pérdidas económicas y el deterioro patrimonial de la Institución. (p. 60)

Según el autor Preve (2013):

En algunos casos el acreedor tiene acceso a información que muestra el comportamiento crediticio del deudor en el pasado. Puede haber historia crediticia con la propia empresa acreedora, con otras empresas del

sector o es posible conseguir (o comprar) información en el mercado. Si bien el comportamiento del pasado no garantiza el comportamiento futuro, muchas veces nos permite estimarlo de manera más adecuada. (p. 302)

Como menciona Aguilar (2018), el proceso crediticio:

Comprende las etapas de otorgamiento; seguimiento y recuperación. La etapa de otorgamiento incluye la evaluación, estructuración donde se establecen las condiciones de concesión de la operación, aprobación, instrumentación y desembolso. La etapa de seguimiento comprende el monitoreo de los niveles de morosidad, castigos, refinanciamientos y actualización de la documentación. La etapa de recuperación incluye los procesos de recuperación normal, extrajudicial o recaudación judicial, las mismas que deben estar descritas en su respectivo manual para cumplimiento obligatorio de las personas involucradas en el proceso. (p. 28)

2.2.6. Ejecución del proceso de crédito

Según Prado (2016) la ejecución del proceso de crédito es la siguiente:

Promoción

Se distribuyen las zonas de cada ciudad para los diferentes Asesores de Crédito que promocionan los principales productos de crédito, con la finalidad de mantener el crecimiento de la organización y en base al mercado de la zona. (p. 61)

En ésta etapa los asesores de crédito ofrecen los productos financieros en forma directa al posible cliente probando el interés en el mismo, lo bombardean con llamadas telefónicas, correos y propaganda con diferentes argumentos para convencer al futuro cliente, adquiera el crédito, el problema se crea cuando en muchos casos saltan la fase siguiente a la que deberían derivarlos,

para que este crédito sea debidamente calificado y por ende correctamente colocado.

Calificación crediticia

Es la continuidad de los procesos anteriores y se refiere básicamente al levantamiento de la información, análisis de la capacidad de pago, digitación e instrumentación de las operaciones concluyendo en la supervisión, este último punto se refiere a la revisión previa al otorgamiento de un crédito que se puede solicitar la Supervisor, Coordinador, Jefe de Agencias. (p. 61)

Éste punto debe ser considerado el más importante, por ser el inicio del crédito y la única manera de recabar información veraz que sirva para medir los riesgos que se presentan en el otorgamiento del crédito, conociendo al demandante del crédito, su historial crediticio, ingresos y cargas financieras, se pueden prever futuros problemas y tomar las acciones necesarias para mitigar los riesgos.

Comité de Crédito

Es el nivel resolutorio y tiene la potestad de pedir mayor información, negar la solicitud, condicionar la aprobación, reducir el monto solicitado, solicitar supervisión de la carpeta, etc. (p. 61)

Desembolso - entrega de crédito y manejo de expedientes

Este proceso efectiviza la solicitud de crédito aprobada al cliente con la entrega de los recursos; posteriormente se custodia de cada oficina las garantías y se archiva el expediente de crédito. (p. 62)

Administración de mora y cobranzas

Constituye un subproceso de control y seguimiento de la cartera; con el fin de mantener la calidad de cartera a través de las técnicas más adecuadas para

la recuperación del crédito, e incluye la etapa preventiva, la cobranza, extrajudicial, judicial y el castigo de cartera. (p. 62)

Renovación de Créditos

Es la operación de crédito a través de la cual se extingue la primitiva obligación con todos los accesorios y nace una nueva, entera y totalmente distinta de la anterior; no obstante, las partes deben acordar mantener los accesorios, lo que se dará en modo expreso. En la colocación de los créditos la ejecución de cada una de las fases se debe cumplir a cabalidad, esto significará que el riesgo sea mínimo. (p. 62)

2.2.7. Calificación crediticia

De acuerdo a Van Horne y Wachowicz (2002)

Las calificaciones crediticias estrictamente numéricas dan buenos resultados cuando se otorga crédito a clientes al detalle (crédito al consumidor), donde se califican de manera cuantitativa diferentes características de un individuo y las decisiones de crédito se toman considerando la evaluación total. Las tarjetas de crédito que mucha gente tiene a menudo se otorgan con base en un sistema de calificación de crédito en el que se toman en cuenta aspectos tales como ocupación, antigüedad laboral, propiedad de bienes inmuebles, años de residencia e ingresos anuales. (pp. 266-267)

La calificación del crédito según Gitman y Zutter (2016) “es el método de selección para el otorgamiento del crédito, usando comúnmente en las solicitudes de crédito de alto volumen y bajo monto monetario; se basa en un puntaje de crédito, que se determina aplicando ponderaciones a los puntajes obtenidos por un solicitante en las características financieras y crediticias clave. (p. 624)

Siguiendo con Gitman y Zutter (2016) menciona que el proposito de la calificación crediticia es tomar una decisión crediticia relativamente informada de manera rápida y economica, reconociendo que el costo de una mala decision de calificacion es pequeño. *Sin embargo si las deudas incobrables a partir de las decisiones de calificación aumentan, el sistema de calificacion debe reevaluarse.* (p. 624)

Según García (2016) “La calificacion crediticia es la capacidad para cubrir obligaciones financieras y la probabilidad de caer en incumplimiento ya sea de un emisor en particular (empresa), serian por cambios que pueden ser relacionados a la economia actual o entorno del negocio”. (p. 37)

Prado (2016) define la calificacion crediticia como:

El levantamiento de la información, análisis de la capacidad de pago, digitación e instrumentación de las operaciones concluyendo en la supervisión, este último punto se refiere a la revisión previa al otorgamiento de un crédito que se puede solicitar la Supervisor, Coordinador, Jefe de Agencias. (p. 61)

Según el Banco Central de Reserva del Peru (2018):

La Calificación crediticia es un estudio económico-financiero de un sujeto emisor de valores que tiene por objeto analizar la solvencia económica del mismo. El análisis es realizado por las agencias de calificación y su resultado se sintetiza en una nota.

Sobre la calificación crediticia Lizama (2016) citado por Alejandro (2018):

La evaluación de un cliente, se observa a través de su historial como puede ser el caso en la banca financiera, aunque esto no daría una verídica información, se añadirá a su revisión a la reputación que el sujeto de crédito tiene actualmente, veremos su puntualidad, responsabilidad, su capital y propiedades si fuera posible, como señala (p. 21).

Según Libbiani (2005) citado por Naula (2018) la Calificación de Crédito es:

Un instrumento ampliamente utilizado por bancos, instituciones financieras y empresas, dentro de los procesos de valoración y de gestión del riesgo de cartera se trata de una metodología que sintetiza el perfil de un solicitante o de un cliente ya existente en la cartera, indicando la probabilidad de insolvencia futura calculada sobre la base de la información disponible en el momento de la decisión. Dicha metodología se aplica a los distintos momentos de la relación entre el cliente y la institución financiera: en la fase de la primera erogación, durante la gestión en base al comportamiento y en la fase de recuperación del crédito. (p. 36)

En mi opinión, La calificación crediticia es el punto de partida para el otorgamiento de un crédito, en ésta etapa podremos medir la capacidad de pago del futuro cliente, verificando sus antecedentes financieros, obligaciones e ingresos económicos, ya sea de la persona o de la empresa que solicita el crédito; información que nos permitirá prevenir un posible sobreendeudamiento o posible mora en el pago del crédito

Como síntesis de estas definiciones podemos concluir, que si bien es cierto la calificación crediticia puede ser meramente numérica, no se deben dejar de lado aspectos muy importantes, como el historial crediticio, puntualidad de pago, cargas económicas y familiares situación en las centrales de riesgo y fundamentalmente informar al cliente de las obligaciones que contrae al adquirir un crédito.

2.2.8. Clasificación Crediticia del Deudor

Según el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la exigencia de Provisiones (2008) citado por Choque (2016) los deudores pueden clasificarse conforme a los siguientes criterios:

Categoría normal

Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario. (p. 33)

Quien esté calificado en las centrales de riesgo en ésta categoría es considerado como el cliente deseado por todo prestamista, es el ideal a la hora de calificarlo para un nuevo crédito por lo que tendrá la mayor puntuación en esta etapa.

Categoría con problemas potenciales

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario. (p. 33)

Siguiendo con la misma metodología anterior, la puntuación de estos solicitantes de crédito, no es tan buena como la anterior, y aunque es un cliente aceptado, éste no estará en condiciones de negociar una tasa de interés.

Categoría deficiente

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario. (p. 33)

El otorgamiento de un crédito para este grupo es por lo general a una tasa de interés mayor que las anteriores y por menores plazos.

Categoría dudoso

Son aquellos deudores que registra atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario. (p. 33)

En éste grupo las tasas de interés son mayores que las anteriores.

Categoría pérdida

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario. (p. 33)

Es la categoría menos deseada y por lo general son rechazados por las empresas financieras formales y que cuidan su prestigio. Según la Resolución SBS N° 11356-2008 citado por Castro y Vasquez (2015) la clasificación crediticia que otorga la SBS a los deudores mayoristas está determinada principalmente por la capacidad de pago del deudor. Esto se determina en función de las características de su flujo de caja y del grado de cumplimiento de sus obligaciones. Asimismo, se toma en consideración su nivel de solvencia, las clasificaciones crediticias asignadas por otras empresas del sistema financiero, así como su historial crediticio, entre otros elementos prudenciales. Para el caso de los deudores minoristas y los créditos hipotecarios, la clasificación crediticia de la SBS únicamente considera el grado de cumplimiento (días de atraso). En la tabla 1, se presenta los criterios utilizados para la clasificación de los ocho tipos de crédito en cada una de las cinco clasificaciones crediticias vigentes propuestas por las SBS: Normal, Con Problemas Potenciales (CPP), Deficiente, Dudoso y Pérdida. (p. 35)

Tabla 1

Clasificación crediticia del deudor, según tipo de crédito y Fecha de Atraso

Tipo de crédito	(0) Normal	(1) CPP	(2) Deficiente	(3) Dudoso	(4) Pérdida
Corporativos, grandes empresas y medianas empresas	1-8 días	9-30 días	31-60 días	61-120 días	121 días a mas
Pequeñas empresas, microempresas y Consumo (R y NR)*	1-15 días	16-60 días	61- 120	121-365 días	366 días a mas
Hipotecarios	1-30 días	31-60 días	61-120 días	121-365 días	366 días a mas

Nota. (Resolución SBS N° 11356-2008 citado por Castro y Vasquez, 2015, p. 36)

* Revolvente (R) y No Revolvente (NR)

Siguiendo con el análisis de los anteriores autores que se basaron en lo normado por la SBS, podemos deducir que cuanto más laxa es la calificación crediticia la posibilidad de que estos créditos lleguen a tener problemas y caer en la clasificación de pérdida, es mayor, caso concreto lo vemos en el banco Falabella, uno de los más agresivos en su campaña de colocación de créditos, tiene el mayor porcentaje de cartera crediticia clasificada en pérdida; también en él podremos apreciar que el Banco Azteca, el único banco que acepta a los clientes clasificados por el Infocorp (central de riesgo privada) como malos pagadores; éste banco tiene el menor porcentaje en cartera normal teniendo un gran porcentaje dentro de la clasificación peligrosa casi un 30%, esto debido a su permisibilidad a la hora de calificar a sus futuros clientes, como se puede apreciar en el siguiente cuadro, considerando la totalidad de créditos colocados, que para finales de abril en Lima metropolitana la estructura de los créditos por las empresas bancarias materia de estudio, en porcentaje se presenta de la siguiente manera:

Tabla 2

Estructura de Créditos Directos e Indirectos según Categoría de Riesgo del Deudor por Empresa Bancaria

Empresas	Normal	Con Problemas Potenciales	Deficiente	Dudoso	Pérdida	Total Créditos En miles de soles
Crédito	91.78	3.25	1.62	1.30	2.05	96,726,186
Continental	92.56	2.05	1.87	1.36	2.15	60,496,563
Scotiabank	93.11	2.36	0.81	1.20	2.53	49,716,916
Interbank	92.94	2.46	1.15	1.55	1.90	32,590,162
BanBif	91.15	3.20	1.68	2.01	1.96	11,153,323
Mibanco	90.55	2.69	1.68	2.42	2.66	9,605,180
Financiero	87.22	5.54	2.42	2.39	2.43	7,527,702
Santander	96.28	1.60	0.20	0.42	1.50	4,453,559
Falabella	83.06	3.10	2.67	4.59	6.58	3,200,418
Ripley	88.94	2.69	2.25	3.61	2.52	1,749,557
Comercio	90.94	2.26	1.02	2.93	2.86	1,475,873
Azteca	70.13	10.95	6.12	8.09	4.71	409,929
Total Banca	89.05	3.51	1.96	2.66	2.82	279,105,368

Fuente: información Estadística SBS

2.2.9. Factores que determinan el riesgo de crédito en una entidad financiera

Según Calderón (2014) la calidad de la cartera de los préstamos es el riesgo crediticio que depende básicamente de dos grupos de factores:

Factores internos. Tienen dependencia directa de la misma administración, vinculada a las capacidades de los ejecutivos de cada organización. Indicamos lo siguiente:

Volumen de créditos. A mayor volumen de créditos, mayores serán las pérdidas por los mismos. (p. 44); ésta afirmación fatalista nos pone en alerta sobre el peligro que representa una mala calificación.

Políticas de créditos. Cuanto más agresiva es la política crediticia, mayor es el riesgo crediticio. (p. 44); debido a que estas empresas en su afán de colocar mayor número de créditos aligeran sus métodos de calificación exponiéndose a mayores riesgos, por ende la que sus futuros cliente sean morosos.

Mezcla de créditos. Cuanta más concentración crediticia existe por empresas o sectores, mayor es el riesgo que se está asumiendo. (p. 44).

Concentración geográfica, económica, por número de deudores, por grupos económicos y por grupo accionario. Por ello no hay duda que cualquier tipo de concentración de cartera aumenta el riesgo de una institución financiera. (p. 44)

Factores externos. Existe dependencia de la misma administración, como la depreciación de la moneda local que no fue proyectada, un desastre climático, entre otros. Asimismo la relación macroeconómica está comprometida con la capacidad de pagos de los clientes (p. 45).

En los últimos años la corriente del niño afectó nuestra economía llevando a muchos acreedores a la situación de morosos, lo que llevó a la banca flexibilizar su sistema de

cobranza, otorgándoles mayores facilidades de pago a los que fueran afectadas por dicho fenómeno.

Según Partal y Gomez (2013):

En las líneas de crédito el prestatario puede utilizar en cualquier momento la totalidad de la línea concedida por el banco, esta posibilidad puede provocar una utilización de fondos para evitar el incumplimiento si se produce un empeoramiento de la calidad crediticia. Ante esta situación, la entidad puede intentar disminuir el riesgo reduciendo el límite de la línea. Sin embargo, esta acción puede quedar sin efecto si no es detectado el empeoramiento de la calidad crediticia con la suficiente antelación y siempre y cuando no existan cláusulas contractuales que impidan restringir el acceso a líneas ya concedidas. (p. 109).

Es por ello que es de vital importancia una calificación sensata en el otorgamiento de una línea de crédito a considerar en el otorgamiento de una tarjeta de crédito, midiendo que el límite mayor sea coherente con los ingresos y las cargas financieras y familiares que el solicitante tenga, puesto que estos ingresos pueden estar ya comprometidos con deudas anteriores, cuidando que el futuro cliente no llegue a sobre endeudarse, o caer en las deudas enjambre (el cliente ya poseen 3 o más tarjetas de crédito de otras entidades); tener siempre en cuenta que la línea otorgada en la tarjeta puede ser utilizada en su totalidad, en cualquier momento, en síntesis se deberá considerar el total de la línea como el crédito otorgado.

2.2.10. Definición de otorgamiento de créditos

Morales y Morales R. (2014) mencionan lo siguiente:

Una función clave es el aumento de las ventas, porque el consumidor está animado de comprar si las ventas son en cuotas o pagos pequeños en el tiempo pactado. Por lo tanto el crédito es el medio por el cual aumenta las

ventas de las empresas, aumentando también su ciclo de finanzas y las compras de insumos para su producción (p. 9).

Para Choque (2016) “El otorgamiento del crédito se define por la capacidad de pago del solicitante que, está definida por su flujo de caja y sus antecedentes crediticios”. (p. 31)

Los autores Krahn y Weber (2001) citado por Campos (2012) menciona que los factores que analiza una entidad financiera para evaluar el otorgamiento de créditos son los siguientes:

- a) El historial de crédito del cliente debe estar sin deudas.
- b) El cliente debe tener estrategias empresariales, y ello garantiza de cierta manera que la entidad bancaria apruebe el crédito.
- c) La condición actual financiera y económica del cliente.
- d) Evaluación del riesgo del crédito otorgado (p. 28)

El otorgamiento del crédito según Julio (1998) citado por Pally (2016) son “Actividades que realiza una empresa para otorgar plazo en el pago de los productos o servicios que proporciona sus clientes, sujeto a ciertas condiciones y características que regulan su recuperación” (p. 20).

Aguiar (2018) “El otorgamiento de crédito incluye la evaluación, estructuración donde se establecen las condiciones de concesión de la operación, aprobación, instrumentación y desembolso” (p. 28)

“El otorgamiento del crédito se relaciona con los créditos que dan los entes financieros, mientras el cliente sea más fiable en sus movimientos bancarios con saldos positivos, se irá reduciendo este método de cobranza (Calderón Martínez y Castro Alfonso, 2013), y a la larga se llegaría a un crédito directo” (Citado por Alejandro, 2018, p. 21).

Siguiendo con el análisis de los anteriores autores podremos decir que el otorgamiento de crédito es el final de la primera etapa del crédito: Es así que para un cliente con calificación normal el otorgamiento de crédito en muchos casos será muy rápido y sobre todo por plazos mayores pues éste podrá negociar, el monto, plazo e incluso tasa de interés; debido fundamentalmente a su condición de buen pagador, no siendo tan sencillo para los que estén considerados como clientes de riesgo mayor, debido fundamentalmente a atrasos en sus pagos.

2.2.11. Componentes del Otorgamiento de los créditos comerciales

De acuerdo a Gonzales (2017), a continuación se explican algunos componentes:

Información

En la evaluación de crédito, la persona debe ser capaz de realizar un análisis del cliente, capacidad moral, su gestión financiera, bastante información del posible cliente y así tener criterios consistentes para el otorgamiento de créditos (pp. 8-9).

Riesgo crediticio

“Cuando hay desconocimiento de lo que es la realidad el riesgo es una contingencia ya que es provocada por la falta del conocer y esta se cuantifica según los resultados. Siempre existirá en el crédito el factor del riesgo ya que esto es parte inherente del mismo y no solo comienza al dar el crédito también estará presente durante el largo proceso de cobrar éste crédito” (p. 9).

El BCRP, en su glosario define al riesgo como “la probabilidad de ocurrencia de un evento adverso, como el grado de incertidumbre que acompaña una operación financiera” (p.174) y al Riesgo de crédito “de que el deudor o la contra-parte de un contrato financiero no cumpla con las condiciones del contrato” (p.174)

En el glosario de términos de la SBS, define “el riesgo crediticio es la posibilidad de pérdidas por incapacidad o falta de voluntad de los deudores, emisores, contrapartes o tercero obligados para cumplir sus obligaciones contractuales” (p. 10)

De acuerdo a Meneses y Macuacé (2011) “El riesgo crediticio es la posibilidad de que una entidad incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones de un deudor o contraparte” (p. 69).

Siguiendo con el análisis de los anteriores autores podemos decir que el riesgo siempre está inmerso en el crédito, por ello la importancia de la etapa de calificación, recabar información del futuro cliente, como un termómetro de un futuro crédito saludable, con el fin de medir y/o mitigar el riesgo crediticio.

Limitación del crédito

“Se debe señalar cual será el límite que tendrá el crédito. Esto se lograra al momento de hacer un buen análisis de la información que se cuente a la mano del futuro cliente” (p. 9)

Este monto a otorgar deberá ser el resultado del análisis hecho previamente en los pasos anteriores, ya que el límite mayor del crédito puede prever, que el futuro cliente no caiga en sobreendeudamiento y por ende no sea un crédito problema.

Organización de los créditos y cobranzas

Es indispensable mantener actualizado los procesos o manuales de como procesar los créditos. (p. 10)

2.2.12. Aspectos a considerar para el otorgamiento de créditos

De acuerdo a Castro y Vasquez (2015) los aspectos a considerar para el otorgamiento de créditos son los siguientes:

Sujetos del Crédito

Según Castro y Vasquez (2015):

Es la persona natural o jurídica que reúne los requisitos para ser evaluado y posteriormente ser favorecido con el otorgamiento de un crédito, en efectivo o venta de un artículo con facilidades de pago. Estos requisitos están comprendidos en la política de créditos de la empresa que otorga dicho crédito. (pp. 27-28)

El sujeto de crédito en la mayoría de los casos es el cliente calificado en la categoría normal de riesgo ya que éste al ser considerado como un buen pagador y será más confiable para hacerse acreedor de un crédito o ampliación del mismo.

Composición de los Créditos

Según Castro y Vasquez (2015) está compuesto por: “quien solicita el crédito, el otorgante del crédito, el deudor moroso, garantía real, tasa de interés acordada, el monto del crédito, el plazo y la modalidad de pago” (p. 28).

Siguiendo con el análisis podremos acotar que además se deberá considerar algunos aspectos relevantes como los mencionados anteriormente: capacidad de pago, cargas financieras y familiares, calificación crediticia (normal o de riesgo), cuantas tarjetas de crédito ya posee, etc.

2.2.13. Clasificación de los Créditos

La clasificación de los créditos para Castro y Vasquez (2015) son:

Créditos Informales. Los créditos informales son aquellos que no cuentan con características de documentación que garanticen la realización de un crédito. (p. 28)

Créditos Formales. Los créditos formales son todos aquellos créditos que tienen características contractuales; en que las partes contratantes se

obligan mutuamente al cumplimiento del mismo. Es decir este crédito se formaliza por escrito entre ambas partes.

Créditos de Consumo o Microcréditos. Son todos aquellos créditos otorgados por las empresas al público en general en los términos señalados en el contrato de crédito y que son destinados a satisfacer las necesidades del público en general. (p. 28)

Créditos Empresariales. Son todos aquellos créditos celebrados entre empresas sean estas de producción, de comercialización o de servicios para suministrarse materias primas, insumos, suministros o para comprar productos y luego venderlos o para la prestación o adquisición de servicios. (p. 28)

Créditos Bancarios. Son todos aquellos créditos otorgados por las empresas del sistema financiero a las distintas empresas para invertir ya sea en activos fijos, aumentar la producción, pagar deudas a sus acreedores, aumentar su ventas, aumentar sus líneas de productos. Así como también a personas naturales o jurídicas que necesitan recursos para financiar sus actividades. (p. 28)

Otras formas de crédito que otorgan las empresas del Sistema Financiero. El crédito documentario; que mayormente se usa en comercio internacional. Las Tarjetas de Crédito. (pp. 28-29)

2.2.14. Tipo de Créditos

Según Castro y Vasquez (2015):

Créditos o Microcréditos. Se registrarán en esta cuenta aquellos créditos que cumplan los requisitos para ser considerados como comerciales, es decir créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y

servicios en sus diferentes fases. También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de crédito, arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares. (p. 29)

Créditos de Consumo. Se registrarán en esta cuenta aquellos créditos que cumplan los requisitos para ser considerados como de consumo, es decir aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial. También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera con fines similares. (p. 29)

Créditos de Vivienda. Se registrarán en esta cuenta aquellos créditos que cumplan los requisitos para ser considerados como de vivienda, es decir, aquellos créditos destinados a personas naturales para la adquisición, siempre que en uno y otros casos, tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas: sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características. (p. 29)

2.3. Marco Conceptual

Administración de Créditos. “Para la conservación de los clientes y atraer nueva clientela, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito” (Castro y Vasquez, 2015, p. 30)

Administración de riesgo. “El proceso mediante el cual las instituciones del sistema financiero identifican, miden, controlan, mitigan y monitorean los riesgos inherentes al negocio, con el objeto de definir el perfil de riesgo” (Prado, 2016, p. 63).

Cartera atrasada. “Es la suma de los créditos vencidos y en cobranza judicial, comúnmente llamado como tasa de morosidad, porque se puede obtener de la información contable de los bancos, es de dominio público y por ende es de fácil acceso” (Huertas, 2015, p. 66).

Esta cartera también se podrá subdividir en cobrable e incobrable o de pérdida que en algunos casos es castigada para los estados financieros de las entidades financieras ocasionando mayores gastos de provisión, encareciendo el crédito.

Cartera de Alto Riesgo. “Es la suma de los créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial” (Huertas, 2015, p. 66).

Cartera Pesada. “Corresponde a los créditos directos e indirectos con calificaciones crediticias del deudor de deficiente, dudoso y pérdida” (Huertas, 2015, p. 66).

El Riesgo crediticio. Es determinante a la hora de otorgar un préstamo, por cuanto la cartera de crédito representa el mayor activo y por lo tanto la incidencia en los resultados de la institución es influyente, ya que el deterioro en la calidad de la cartera implica una mayor provisión de ésta, reflejándose en el estado de resultados, a través de un mayor gasto. (Prado, 2016, p. 70)

Por lo tanto podemos concluir que para una entidad financiera, es fundamental medir el riesgo crediticio así como su administración, ya que de ello dependerá la tasa de interés activa de colocación crediticia que ofertará, debido principalmente a el monto de la provisión para incobrabilidad de créditos, porque ésta provisión es directamente proporcional al índice de morosidad, (cartera atrasada o vencida sobre créditos otorgados) lo que encarece el otorgamiento de crédito.

CAPITULO III MÉTODO

3.1. Tipo

La investigación es de tipo correlacional porque tiene el fin de establecer la posible relación entre 2 o más variables (Hernández, Méndez, Mendoza, y Cuevas, 2017, p. 77).

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población es “el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, situaciones, etc.) a investigar” (Vara, 2015, p. 261). La población general para este estudio son 677 asesores de crédito de las entidades bancarias de Lima Metropolitana, se muestra en la tabla 3:

Tabla 3

Población de estudio

N°	Nombre de entidad bancaria	N° asesores de crédito
1	Banco de Comercio	40
2	Banco de Crédito del Perú	95
3	Interbank	42
4	Banco Falabella	44
5	BBVA Continental	98
6	Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)	35
7	Banco Financiero	66
8	Mi Banco	71
9	Scotiabank Perú	59
10	Banco Ripley	47
11	Banco Santander Perú	39
12	Banco Azteca	41
Total		677

Las principales entidades bancarias tiene agencias en los diferentes distritos de Lima metropolitana; para el mes de mayo del 2018 se distribuyeron mayoritariamente en los distritos de Santiago de Surco, San Isidro, Miraflores, Lima, San Juan de Lurigancho y

San Borja, donde se concentra la mayor cantidad de agencias bancarias, sumando el 55.8% del total, como podemos apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 4

Número de agencia bancaria por distritos en Lima Metropolitana

Bancos	Surco	San Isidro	Miraflores	Lima	SJ Lurigancho	San Borja	La Victoria	San Miguel	Chorrillos	Los Olivos	Jesús María	SM Porres	Surquillo	Breña	Magdalena	Lince	Pueblo Libre	Rímac	San Luís	Barranco	Total Lima
Crédito	22	19	19	18	13	11	14	6	6	8	8	6	6	4	6	5	3	2	2	2	180
Continental	21	15	16	13	6	8	12	9	5	8	6	5	4	4	5	6	3	2	2	2	152
Interbank	16	13	12	10	7	11	5	5	7	5	4	4	3	4	2	2	2	1	1	2	116
Scotiabank	14	15	13	8	5	6	7	6	5	3	7	3	2	2	1	1	2	3	2	1	106
BIF	5	4	4	3	1	2	1	2	3	1	2	2	2	1	1	1	1	-	1	1	38
Mibanco	2	-	2	2	8	-	4	-	4	6	-	2	1	-	1	-	-	2	2	-	36
Azteca	1	-	1	1	10	-	-	1	2	4	1	3	-	1	-	-	-	2	-	1	28
Financiero	3	3	1	4	2	1	-	1	2	-	3	2	-	-	1	1	1	-	-	-	25
Falabella	3	3	4	3	3	1	-	2	1	1	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	23
Ripley	1	2	1	1	2	2	-	1	1	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	13
Comercio	3	1	1	2	-	2	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11
Santander Perú	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Total Banca	91	76	74	65	57	44	43	34	36	36	34	27	19	17	17	16	12	12	10	9	729

Fuente SBS / ASBANC

3.2.2 Muestra

La muestra es un subconjunto de la población, es decir, “es el conjunto de casos extraídos de la población, seleccionados por algún método racional” (Vara, 2015, p. 261).

La presente investigación utilizó el muestreo no probabilístico según Arbaiza (2013) “es aquella que se elige de forma deliberada, y por lo tanto no aleatoria por el investigador”. (p. 188).

La población a investigar es de 221 asesores de crédito que pertenecen a las primeras 4 entidades bancarias según la tabla 5, relacionadas con la variable otorgamiento de créditos y por tener la accesibilidad de conseguir información por parte de la investigadora.

Tabla 2
Muestra de estudio

N°	Nombre de entidad bancaria	N° asesores de crédito
1	Banco de Comercio	40
2	Banco de Crédito del Perú	95
3	Interbank	42
4	Banco Falabella	44
	Total	221

3.3 Operacionalización de Variables

Definición conceptual de la Variable 1. Calificación crediticia

La calificación del crédito según Gitman y Zutter (2016) “es el método de selección para el otorgamiento del crédito, usando comunmente en las solicitudes de crédito de alto volumen y bajo monto monetario; se basa en un puntaje de crédito, que se determina aplicando ponderaciones a los puntajes obtenidos por un solicitante en las características financieras y crediticias clave. (p. 624)

Tabla 6
Operacionalización de la variable 1

Variable 1	Dimensiones	Indicadores
Calificación crediticia	Categoría normal	Revisión
	Categoría con problemas potenciales	Reducción de posibles problemas potenciales
	Categoría deficiente	Probabilidad de incumplimiento
	Categoría dudosa	Crédito a cliente dudoso
	Categoría pérdida	Crédito a cliente con categoría perdida

Definición conceptual de la Variable 2. Otorgamiento de crédito

Aguilar (2018) “El otorgamiento de crédito incluye la evaluación, estructuración donde se establecen las condiciones de concesión de la operación, aprobación, instrumentación y desembolso” (p. 28)

En mi opinión, El otorgamiento de crédito obedece al resultado obtenido en la calificación crediticia, ya que en él, se podrá determinar el monto y el periodo del crédito a otorgar.

Tabla 7

Operacionalización de la variable 2

Variable 2	Dimensiones	Indicadores
Otorgamiento de crédito	Información	Análisis
		Evaluación Toma de decisiones
	Riesgo crediticio	Conocimientos imperfectos Posibles resultados
	Limitación de crédito	Monto Deuda Tiempo Obligación
	Organización del crédito y la cobranza	Sistema operativo Procedimientos Estructura Responsabilidades

3.4 Instrumentos de recolección de datos

Se aplicó el cuestionario que es “El conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014, p. 217).

En relación a (Mendez, 2012, p. 252) “Supone una aplicación a una población bastante homogénea, con niveles similares y problemática semejante, se puede aplicar por correo o llamada telefónica”.

La escala de preguntas en la presente investigación son de escalamiento de Likert según Hernández et al. (2014) “Conjunto de ítems que se presentan en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías” (p. 238).

3.5 Procedimientos

El estudio elaboró su estrategia de hipótesis, iniciando con plantear sus hipótesis y mediante la estadística inferencial se determina la elección de la hipótesis nula o la hipótesis alternativa, todo ello obtenido con la aplicación del cuestionario (Bernal, 2016, p. 189).

3.6 Análisis de datos

El procesamiento de datos en la presente investigación tendrá como herramienta estadística el SPSS versión 25.

La distribución de frecuencias es “El conjunto de puntuaciones de una variable ordenadas en sus respectivas categorías” (Hernández et al., 2014, p. 282).

Según Gamarra, Wong, Rivera y Pujay (2015), “La prueba de hipótesis, se utilizará la estadística no paramétrica de escala ordinal para la presente investigación, mediante la correlación de Rho de Spearman se podrá conocer el grado de asociación entre las variables propuestas en la presente tesis”. (p. 231)

Tabla 8
Alfa de Cronbach de la variable 1

Alfa de Cronbach	N de elementos
,720	12

El Alfa de Cronbach aplicado en los 12 ítems de la variable 1, indica un coeficiente de 0.720, es decir una alta fiabilidad en los datos obtenidos.

Tabla 9
Alfa de Cronbach de la variable 2

Alfa de Cronbach	N de elementos
,865	12

El Alfa de Cronbach aplicado en los 12 ítems de la variable 2, indica un coeficiente de 0.865, es decir una alta fiabilidad en los datos obtenidos.

CAPITULO IV PRESENTACION DE RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación

Tabla 10

Frecuencia de la variable 1: calificación crediticia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	36	16,3	16,3	16,3
De acuerdo	42	19,0	19,0	35,3
Indeciso	19	8,6	8,6	43,9
Válido En desacuerdo	68	30,8	30,8	74,7
Totalmente en desacuerdo	56	25,3	25,3	100,0
Total	221	100,0	100,0	

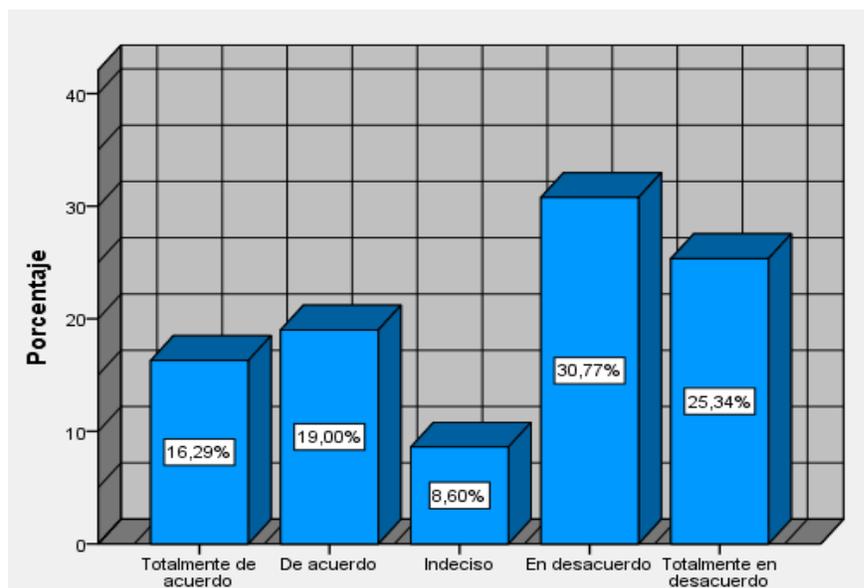


Figura 3. Diagrama de barra de la frecuencia de la variable 1: calificación crediticia

El 19 % están de acuerdo que la calificación crediticia, se califica de acuerdo a parámetros establecidos como puntaje, pero aún así hay altos índices de morosidad en clientes, debido a una deficiente evaluación de crédito de algunos asesores de crédito.

Tabla 11
Frecuencia de la dimensión: información

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	56	25,3	25,3	25,3
De acuerdo	79	35,7	35,7	61,1
Indeciso	30	13,6	13,6	74,7
En desacuerdo	42	19,0	19,0	93,7
Totalmente en desacuerdo	14	6,3	6,3	100,0
Total	221	100,0	100,0	

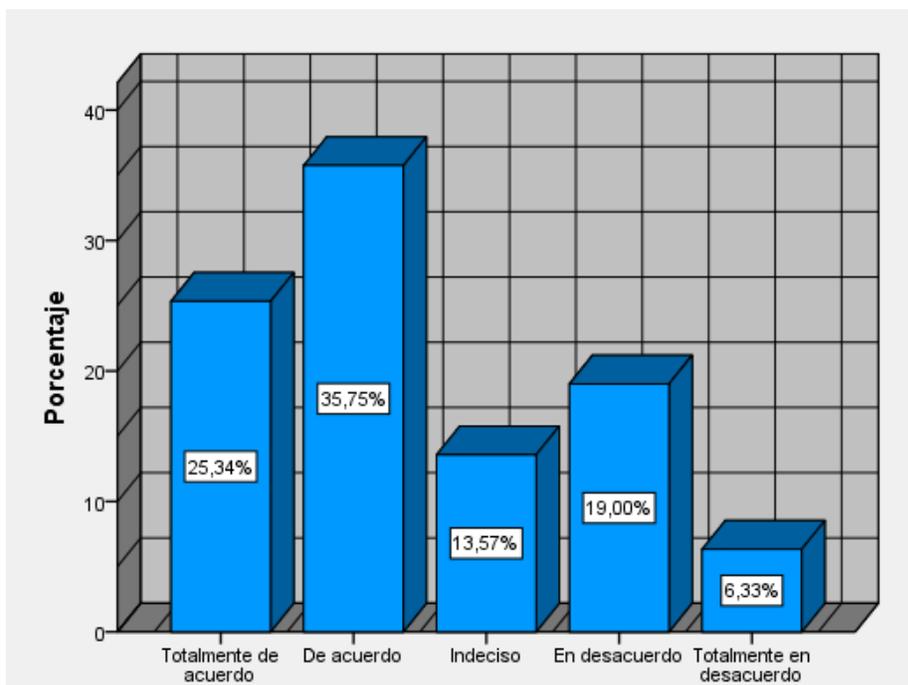


Figura 4. Diagrama de barra de la frecuencia de la dimensión: información

El 35.7 % están de acuerdo que se realizan estudios de manera permanente del cliente para el otorgamiento del crédito pero aún así la morosidad crece.

Tabla 12
Frecuencia de la dimensión: riesgo crediticio

		Frecuencia	Porcentaje
	Totalmente de acuerdo	70	31,7
	Indeciso	109	49,3
Válido	En desacuerdo	28	12,7
	Totalmente en desacuerdo	14	6,3
	Total	221	100,0

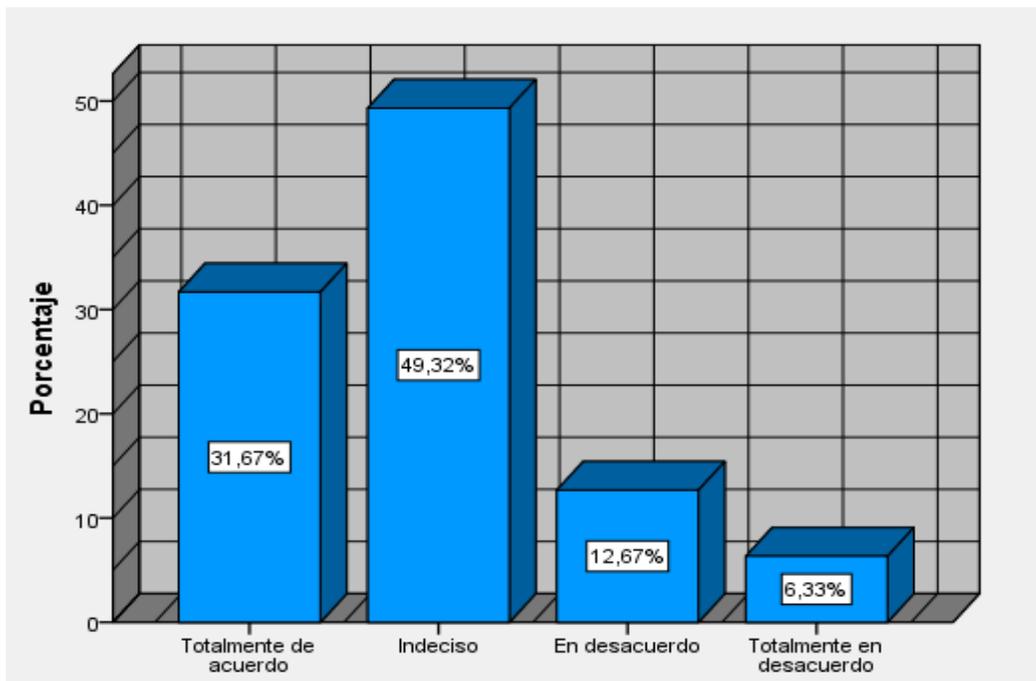


Figura 5. Diagrama de barra de la frecuencia de la dimensión: riesgo crediticio

El 31.7 % están totalmente de acuerdo que la decisión de otorgar un crédito es casi siempre es sobre el sustento del antecedente histórico y la actualidad financiera del posible cliente.

Tabla 3
Frecuencia de la dimensión: limitación de crédito

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	58	26,2
De acuerdo	45	20,4
Indeciso	42	19,0
Válido En desacuerdo	54	24,4
Totalmente en desacuerdo	22	10,0
Total	221	100,0

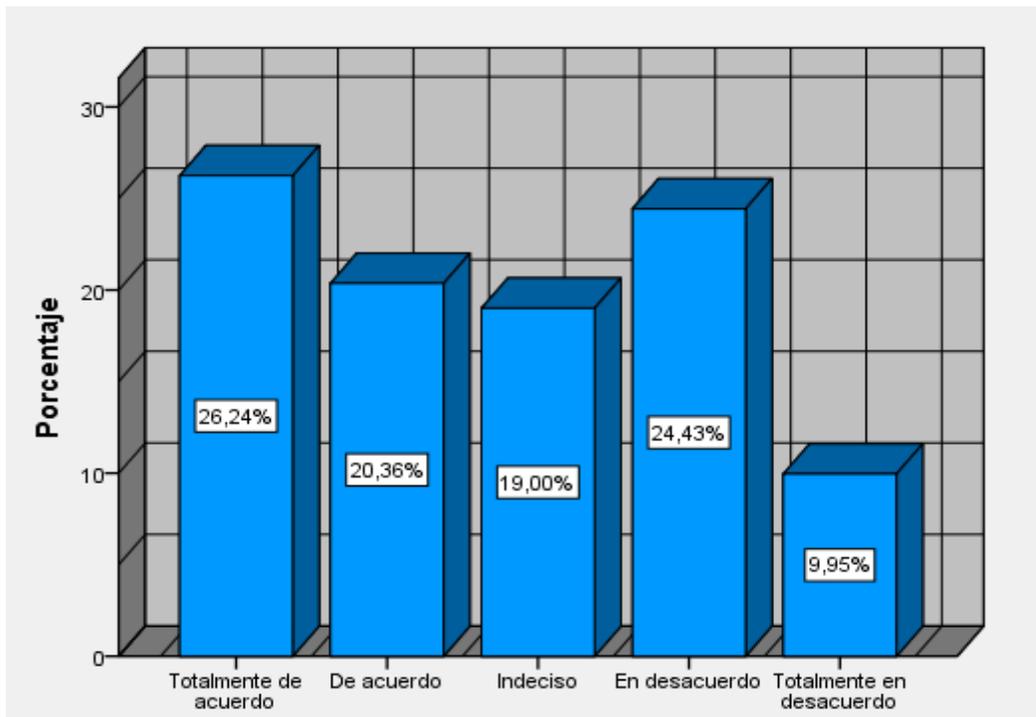


Figura 6. Diagrama de barra de la frecuencia de la dimensión: limitación de crédito

El 26.2 % están totalmente de acuerdo que es importante conocer en que invertirá el cliente el dinero, y poner límite de crédito al cliente.

Tabla 4

Frecuencia de la dimensión: organización del crédito y la cobranza

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	78	35,3
	De acuerdo	39	17,6
	Indeciso	90	40,7
	Totalmente en desacuerdo	14	6,3
Total		221	100,0

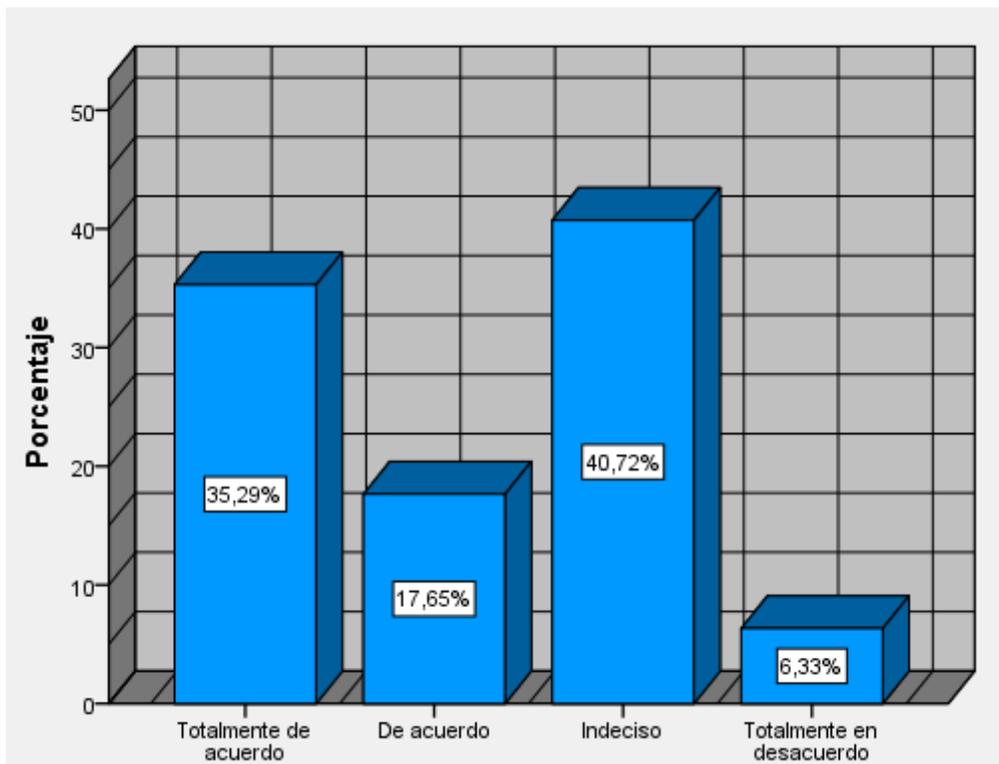


Figura 7. Diagrama de barra de la frecuencia de la dimensión: organización del crédito y la cobranza

El 35.3 % están totalmente de acuerdo que es valioso contar con el conocimiento, sobre en que invertirá el cliente el dinero, y mejorar la organización del crédito y la forma de cobro.

Tabla 15
Frecuencia de la variable 2: otorgamiento de crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Totalmente de acuerdo	36	16,3
	De acuerdo	34	15,4
	Indeciso	73	33,0
	En desacuerdo	42	19,0
	Totalmente en desacuerdo	36	16,3
	Total		221

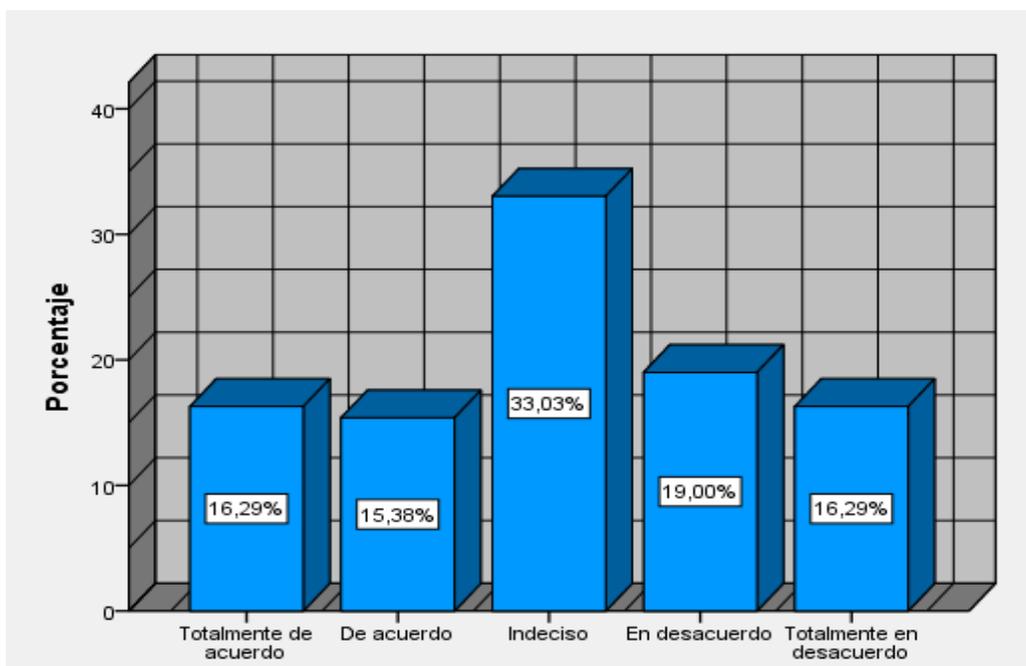


Figura 8. Diagrama de barra de la frecuencia de la variable 2: otorgamiento de crédito

El 16.3 % están totalmente de acuerdo que el otorgamiento de créditos sucede con una evaluación de crédito correcta de la mano de la calificación crediticia, pero aún existe morosidad, por lo tanto se debe hacer cambios en la política de crédito en la banca comercial.

4.2. Contraste de Hipótesis

4.2.1. Hipótesis General

Ho: $r_{XY} = 0$

Hipótesis nula

No existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Ha: $r_{XY} \neq 0$

Hipótesis alternativa

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Tabla 16

Hipótesis y correlación general

			Calificación crediticia (Agrupada)	Otorgamiento de crédito (Agrupada)
Rho de Spearman	Calificación crediticia (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,858**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	221	221
	Otorgamiento de crédito (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,858**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	221	221

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se tiene una correlación alta de 0.858 y un valor p. calculado de 0.000, por lo tanto se aceptara la hipótesis alternativa es decir: Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

4.2.2. Primera Hipótesis Específica

Ho: $r_{XY} = 0$

Hipótesis nula

No existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la información en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Ha: $r_{XY} \neq 0$

Hipótesis alternativa

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la información en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Tabla 57

Hipótesis y primera correlación específica

			Información (Agrupada)	Calificación crediticia (Agrupada)
Rho de Spearman	Información (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,719**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	221	221
	Calificación crediticia (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,719**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
	N	221	221	

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se tiene una correlación alta de 0.719 y un valor p. calculado de 0.000, por lo tanto se aceptara la hipótesis alternativa es decir: Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la información en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

4.2.3. Segunda Hipótesis Específica

Ho: $r_{XY} = 0$

Hipótesis nula

No existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según el riesgo crediticio en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Ha: $r_{XY} \neq 0$

Hipótesis alternativa

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según el riesgo crediticio en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Tabla 186

Hipótesis y segunda correlación específica

			Riesgo crediticio (Agrupada)	Calificación crediticia (Agrupada)
Rho de Spearman	Riesgo crediticio (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,794**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	221	221
	Calificación crediticia (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,794**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	221	221

Se tiene una correlación alta de 0.794 y un valor p. calculado de 0.000, por lo tanto se aceptara la hipótesis alternativa es decir: Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según el riesgo crediticio en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

4.2.4. Tercera Hipótesis Específica

Ho: $r_{XY} = 0$

Hipótesis nula

No existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la limitación de crédito en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Ha: $r_{XY} \neq 0$

Hipótesis alternativa

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la limitación de crédito en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Tabla 19

Hipótesis y tercera correlación específica

			Limitación de crédito (Agrupada)	Calificación crediticia (Agrupada)
Rho de Spearman	Limitación de crédito (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,862**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	221	221
	Calificación crediticia (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,862**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	221	221

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se tiene una correlación alta de 0.862 y un valor p. calculado de 0.000, por lo tanto se aceptara la hipótesis alternativa es decir: Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la limitación de crédito en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

4.2.5. Cuarta Hipótesis Específica

Ho: $r_{XY} = 0$

Hipótesis nula

No existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la organización del crédito y la cobranza en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Ha: $r_{XY} \neq 0$

Hipótesis alternativa

Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la organización del crédito y la cobranza en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

Tabla 20

Hipótesis y cuarta correlación específica

		Organización del crédito y la cobranza (Agrupada)	Calificación crediticia (Agrupada)
Rho de Spearman	Organización del crédito y la cobranza (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,757**
		N	,000
			221
Rho de Spearman	Calificación crediticia (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,757**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	,000
			221

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se tiene una correlación alta de 0.858 y un valor p. calculado de 0.000, por lo tanto se aceptara la hipótesis alternativa es decir: Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la organización del crédito y la cobranza en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.

CAPITULO V DISCUSION DE RESULTADOS

El presente estudio tiene como objetivo determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, para el periodo 2011- 2018. El tipo de investigación es correlacional, siguiendo la teoría de los autores referentes Hernández et al. (2017), donde tuvo como fin determinar la correlación entre la calificación crediticia y el otorgamiento de créditos que finalmente fue de 0.898 es decir una alta relación o correlación entre las variables propuestas. A su vez el diseño es no experimental porque los acontecimientos ya ocurrieron en la Banca comercial de Lima Metropolitana, de corte transversal porque la encuesta se ejecutó en un solo momento

La teoría de calificación crediticia se comparte con los autores referentes Van Horne y Wachowicz (2002) en la actualidad se califica de manera cuantitativa según la ocupación, antigüedad laboral, propiedad de bienes inmuebles, años de residencia e ingresos anuales, igualmente según los autores Gitman y Zutter (2016) la calificación crediticia se sostiene en un puntaje de crédito, pero en la actualidad en la Banca comercial de Lima Metropolitana las deudas incobrables a partir de las decisiones de calificación aumentan, el sistema de calificación debe reevaluarse, sobre otorgamientos de créditos existe una relación con la calificación crediticia tal como lo menciona la investigación de Choque (2016), pero hay aspectos que no se cumplen según los autores Krahn y Weber (2001) citado por Campos (2012) porque a pesar que los asesores revisan el historial crediticio, una calificación crediticia según la reputación del cliente, sigue aumentando el índice de morosidad en la Banca Comercial de Lima Metropolitana.

Los resultados de la investigación fueron comparados con el estudio internacional de Martínez M. (2013) quien concluyó que es importante el análisis crediticio de cada cliente, aplicando un criterio de concesiones de manera estricto, y asignamiento de límites del riesgo acorde de con su generación de recursos, y se evitara la refinanciación de la deuda, el estudio de Ahamed, Abdul y Hameed (2016) quienes concluyen en la necesidad de la banca comercial en Sri Lanka en el distrito

de Ampara a mejorar sus técnicas de evaluación y gestión de riesgos para mejorar el rendimiento de los préstamos. Mediante ellos, los bancos podrán conocer la valía de los clientes y, por ello, reducir el incumplimiento préstamos, a su vez el estudio de Hasan (2017) señala que es difícil, en algunos casos, contar con la información económica presentada por los clientes y se debe enfatizar en la concientización de los clientes sobre la importancia del acceso al crédito y no caer en la morosidad por falta de pago en el futuro, normalmente se califica un crédito mediante una evaluación cuantitativa sin embargo él estudió de Liberati y Camillo (2018) sigue una evaluación cualitativa basada en los rasgos psicológicos para mitigar el riesgo de crédito en los modelos de puntuación, finalmente el estudio de Sultana (2018) propone una innovación hacia el método para la evaluación del crédito que debe actualizarse y contar con una base de clientes con conciencia financiera.

Los resultados de la investigación fueron comparados con el estudio nacional de Calderon (2014) concluyó que la mayoría de asesores de créditos indican la morosidad es una causa importante que genera malestar en la propia persona y en el banco, y dejar de lado otorgar créditos con el fin de colocarlos sin previo análisis con el fin de llegar a una cuota mensual, en relación al asesor de crédito, a su vez Huertas (2015) concluye que el banco determina estrategias de crecer como organización y muchas veces deja de lado condiciones financieras que debe cumplir toda entidad para obtener un crédito, y permite que sus colaboradores involucrados en crédito puedan utilizar indicadores no exactos para falsear información financiera, como se muestra en el cuadro siguiente podremos ver que cada año ha ido creciendo el número de créditos colocados y por ende el monto de estos, esto muestra la agresiva campaña que utilizan en la colocación de los mismos.

Tabla 21

*Ranking de la banca privada por colocaciones de créditos
(En millones de soles)*

Nombre del Banco	DIC 2011	DIC 2012	DIC 2013	DIC 2014	DIC 2015	DIC 2016	DIC 2017	MAR 2018	ABR 2018	MAY 2018
1 Crédito	43,432	49,947	56,794	66,328	76,103	78,558	82,531	82,877	84,032	84,821
2 Continental	30,517	33,539	39,794	43,780	49,724	51,908	51,932	52,059	51,885	52,306
3 Scotiabank	19,269	20,932	25,721	30,066	36,968	38,626	41,166	43,392	44,282	44,827
4 Interbank	14,428	15,835	19,778	21,756	25,080	26,227	27,876	28,520	29,326	29,979
5 BIF	3,556	4,133	5,643	6,781	8,142	8,504	9,309	9,484	9,637	9,748
6 Mibanco	4,187	4,732	4,474	4,140	7,829	8,619	9,376	9,553	9,623	9,690
7 Financiero	3,079	3,704	4,695	5,227	6,342	6,271	6,459	6,477	6,646	6,791
8 Falabella	1,807	2,285	2,499	3,037	3,856	3,931	3,523	3,247	3,211	3,254
9 Santander	1,203	1,545	1,739	2,440	2,852	2,688	2,986	3,024	3,192	3,307
10 Ripley	1,026	1,043	1,012	1,177	1,541	1,776	1,854	1,750	1,750	1,763
11 Comercio	1,152	1,142	1,156	1,106	1,141	1,271	1,441	1,377	1,399	1,421
12 Azteca	320	525	631	594	434	360	394	385	375	368
Total	123,976	139,363	163,936	186,432	220,011	228,739	238,848	242,144	245,355	248,275

Fuente: SBS

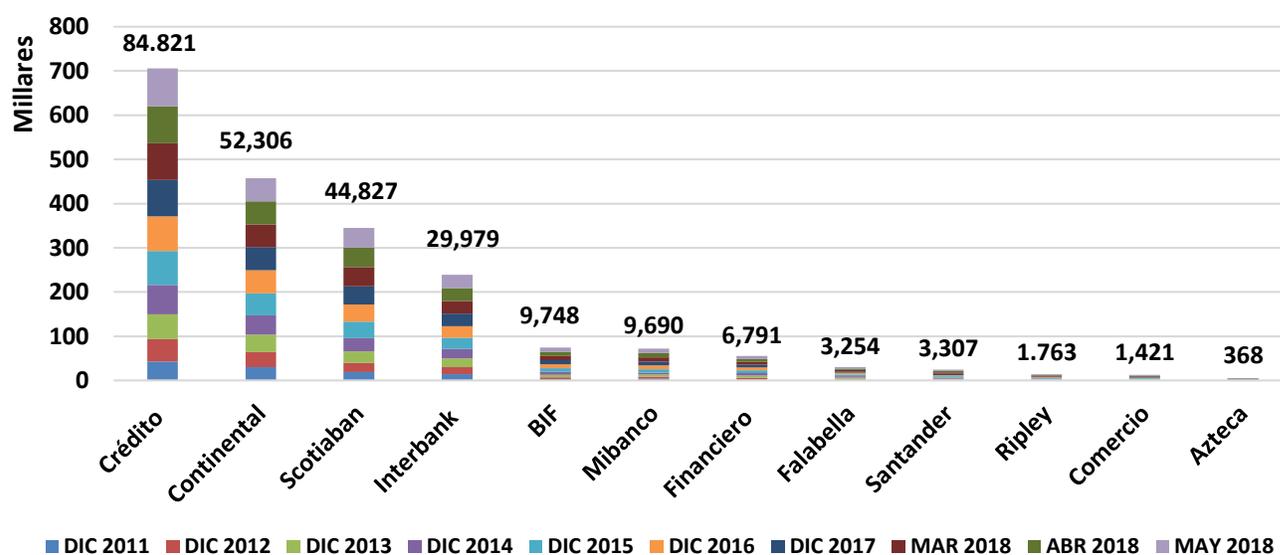
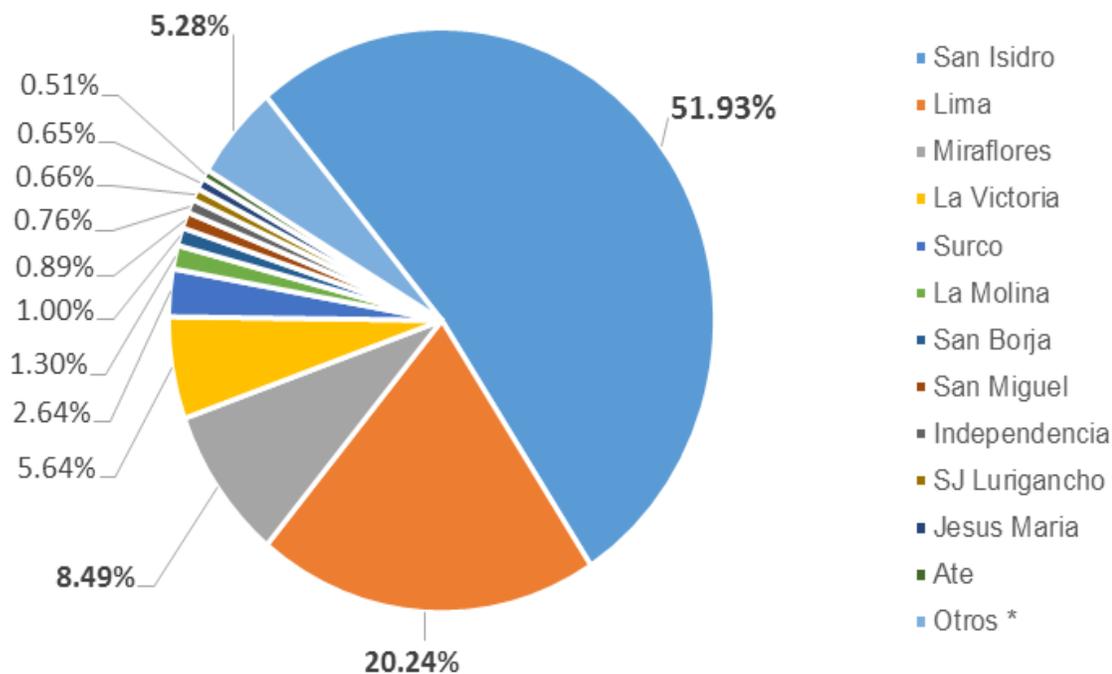


Figura 9 *Ranking de la banca privada por colocaciones de créditos (En millones de soles)*

Otro Ranking que se ha considerado para el presente estudio es la colocación de créditos por distritos, siendo el mayor número de créditos otorgados en San Isidro 51,9% del total de créditos otorgados en Lima Metropolitana, seguido por el cercano de Lima, Miraflores, La Victoria, Santiago de Surco, La Molina, San Borja, San Miguel, Independencia, San Juan de Lurigancho, Jesús María y Ate; siguiendo con el orden descendente, el restante 5.28% lo forman los distritos de: Los Olivos, Chorrillos, San Juan de Miraflores, Santa Anita, San Martín de Porres, Comas, Lince, Magdalena del Mar, Breña, Pueblo Libre, Villa el Salvador, Surquillo, Villa María del Triunfo, Puente Piedra, Rimac, San Luis, Lurín, Barranco, El Agustino, Carabayllo, Pachacamac, Ancón y Chaclacayo, como podemos ver en el siguiente gráfico.

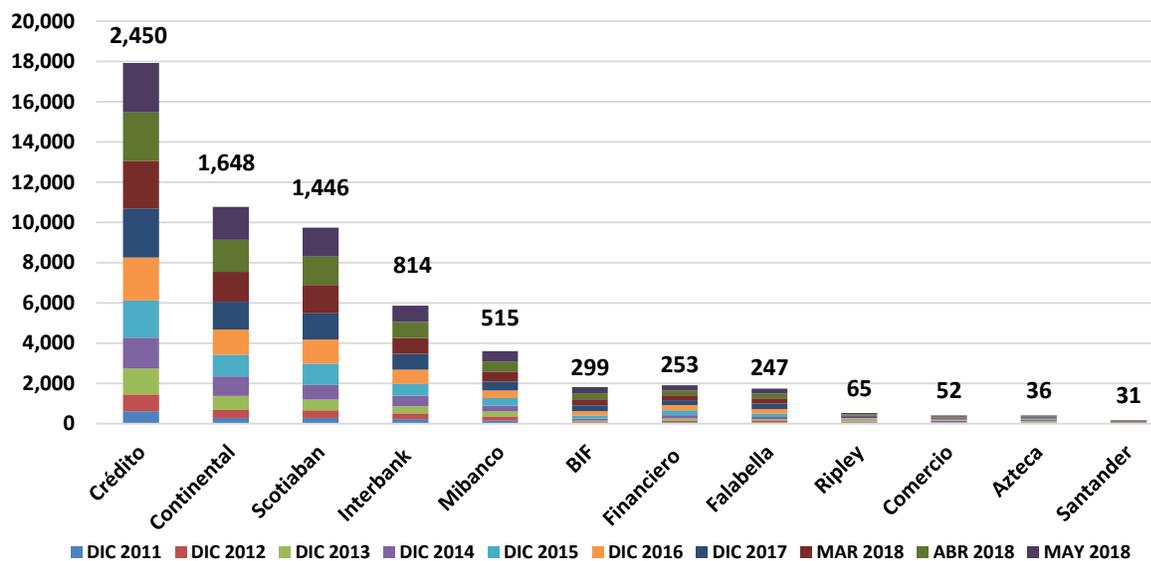


Siguiendo con el análisis podemos ver que del total de éstos créditos otorgados en el distrito San Isidro, el 81.6% fueron colocados por los Bancos de Crédito, Continental, Interbak y Scotiabank con un Índice de Morosidad (Cartera Atrasada sobre Créditos Directos) del 3.0% y una relación de Créditos Refinanciados y Reestructurados sobre Créditos Directos del 1.2%, lo que les obliga a subir la provisión para cartera atrasada en promedio del 151.9%, una vez más encareciendo el crédito.

Tabla 22*Ranking de la banca privada por cartera atrasada (En millones de soles)*

Nombre del Banco	DIC 2011	DIC 2012	DIC 2013	DIC 2014	DIC 2015	DIC 2016	DIC 2017	DIC 2018	MAR 2018	ABR 2018	MAY 2018
1 Crédito	615	839	1,290	1,526	1,852	2,126	2,448	2,368	2,403	2,450	2,450
2 Continental	280	399	691	976	1,077	1,252	1,389	1,471	1,591	1,648	1,648
3 Scotiabank	285	371	530	731	1,069	1,191	1,298	1,414	1,412	1,446	1,446
4 Interbank	216	291	347	541	589	693	795	782	797	814	814
5 Mibanco	153	212	234	289	376	384	444	488	502	515	515
6 BIF	32	41	75	111	144	213	292	300	305	299	299
7 Financiero	66	74	107	174	245	250	240	244	250	253	253
8 Falabella	54	77	96	108	164	224	275	249	241	247	247
9 Ripley	53	53	49	44	38	48	56	57	60	65	65
10 Comercio	18	25	20	63	39	42	44	47	49	52	52
11 Azteca	22	36	56	58	48	33	37	37	36	36	36
12 Santander	2	2	7	10	12	19	24	31	31	31	31
	1,796	2,421	3,502	4,633	5,653	6,475	7,343	7,487	7,678	7,855	7,855

Fuente: SBS

*Figura 10. Ranking de la banca privada por cartera atrasada (En millones de soles)*

Calidad de los créditos Si queremos analizar la calidad de los créditos en la banca privada hablaremos de uno de los índices más populares “**El índice de Morosidad**” como un termómetro de la cartera atrasada o pesada existente en el sistema bancario, para ello se usaron la relación de **Cartera Atrasada sobre los Créditos Directos Otorgados**. ASBANC muestra con datos reales publicados por los mismos bancos, por sus áreas de Estudios Financieros y Estadística, el resultado de los últimos años.

El índice de Morosidad sigue en aumento año tras año, como se puede apreciar en la siguiente figura:

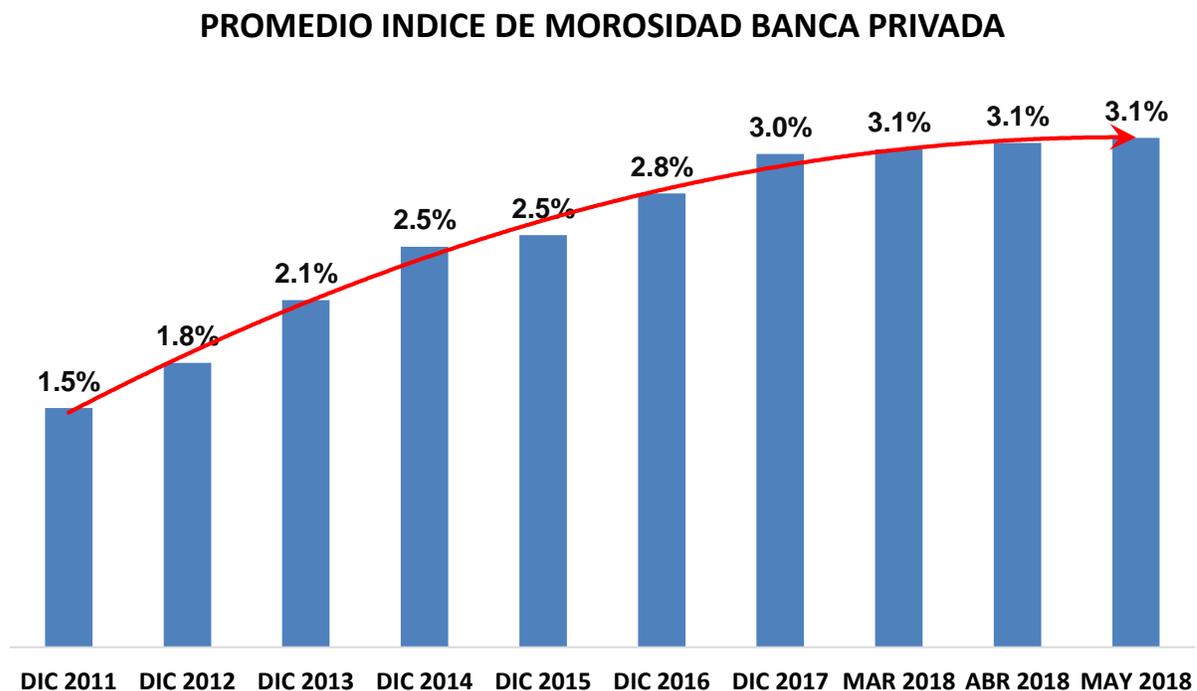


Figura 11. Promedio índice de morosidad banca privada

Nota. (Fuente SBS, 2018 adaptado por Paredes, 2018)

Tabla 23

Calidad de activos-morosidad-ranking banca privada Lima

	Nombre del Banco	DIC 2011	DIC 2012	DIC 2013	DIC 2014	DIC 2015	DIC 2016	DIC 2017	MAR 2018	ABR 2018	MAY 2018
1	Azteca	6.9%	6.9%	8.9%	9.8%	11.0%	9.2%	9.5%	9.7%	9.6%	9.7%
2	Falabella	3.0%	3.4%	3.8%	3.6%	4.2%	5.7%	7.8%	7.7%	7.5%	7.6%
3	Mi banco	3.7%	4.5%	5.2%	7.0%	4.8%	4.5%	4.7%	5.1%	5.2%	5.3%
4	Financiero	2.1%	2.0%	2.3%	3.3%	3.9%	4.0%	3.7%	3.8%	3.8%	3.7%
5	Ripley	5.1%	5.1%	4.9%	3.7%	2.5%	2.7%	3.0%	3.2%	3.4%	3.7%
6	Comercio	1.6%	2.2%	1.7%	5.7%	3.5%	3.3%	3.1%	3.4%	3.5%	3.7%
7	Scotiabank	1.5%	1.8%	2.1%	2.4%	2.9%	3.1%	3.2%	3.3%	3.2%	3.2%
8	Continental	0.9%	1.2%	1.7%	2.2%	2.2%	2.4%	2.7%	2.8%	3.1%	3.2%
9	BIF	0.9%	1.0%	1.3%	1.6%	1.8%	2.5%	3.1%	3.2%	3.2%	3.1%
10	Crédito	1.4%	1.7%	2.3%	2.3%	2.4%	2.7%	3.0%	2.9%	2.9%	2.9%
11	Interbank	1.5%	1.8%	1.8%	2.5%	2.3%	2.6%	2.9%	2.7%	2.7%	2.7%
12	Santander	0.1%	0.1%	0.4%	0.4%	0.4%	0.7%	0.8%	1.0%	1.0%	0.9%

Fuente SBS

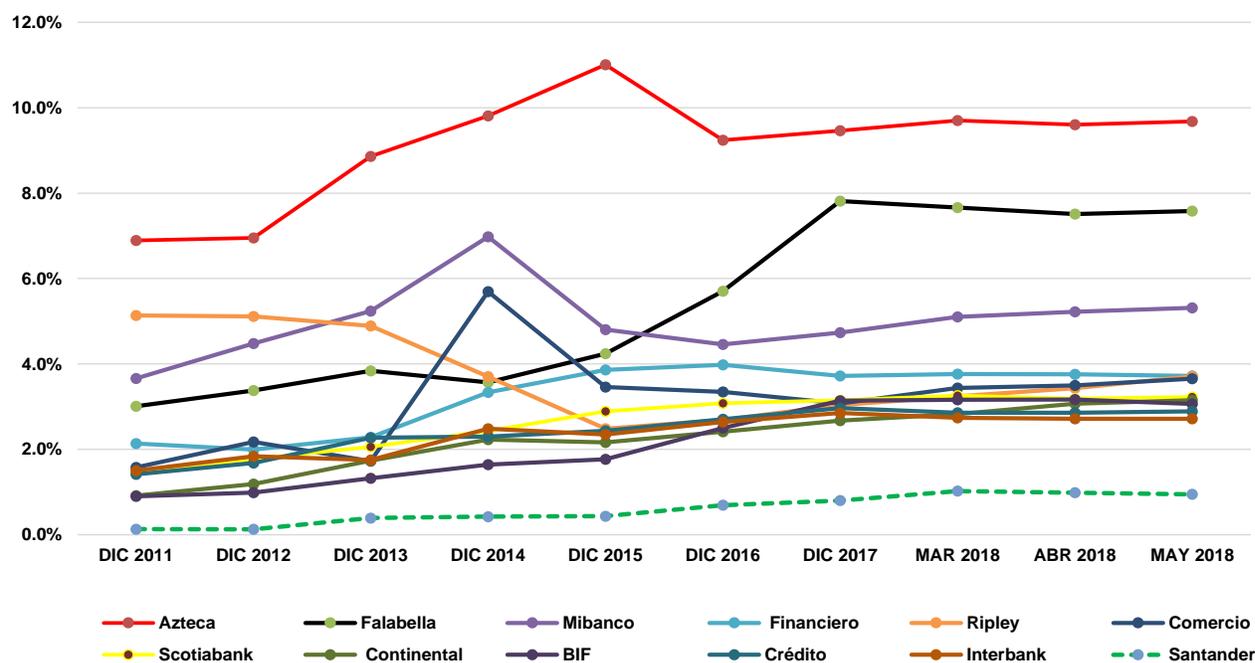


Figura 12. Calidad de activos-morosidad-ranking banca privada Lima

Para la calidad de los créditos consideramos necesario mostrar el ranking de los últimos años de la cartera muy pesada en la que los clientes que ya están en problemas pero aún tienen la intención de cumplir con sus obligaciones, la relación de **Créditos Refinanciados y Reestructurados / Créditos Directos** nos muestra que también crece con el paso de los años, como respuesta a una calificación deficiente y la falta de cultura financiera de los cliente o solicitantes de crédito, que en muchos casos solicitan créditos sin medir su capacidad de pago.

Tabla 24

Créditos refinanciados y reestructurados / créditos directos, Ranking de la banca privada

Nombre del Banco	DIC 2011	DIC 2012	DIC 2013	DIC 2014	DIC 2015	DIC 2016	DIC 2017	MAR 2018	ABR 2018	MAY 2018
Financiero	0.9%	1.1%	1.3%	1.1%	1.1%	2.6%	3.3%	3.3%	3.8%	3.7%
Falabella	2.6%	2.5%	2.4%	1.6%	1.4%	2.1%	2.9%	3.2%	3.2%	3.2%
Continental	1.2%	1.3%	1.5%	1.7%	1.7%	1.8%	2.1%	2.2%	2.1%	2.0%
BIF	1.3%	0.9%	1.1%	1.7%	1.9%	2.2%	1.8%	1.8%	1.8%	1.8%
Mibanco	2.9%	2.8%	2.6%	1.7%	1.1%	1.2%	1.5%	1.4%	1.4%	1.4%
Ripley	1.7%	2.5%	2.1%	1.0%	0.3%	0.3%	1.3%	1.2%	1.1%	0.9%
Scotiabank	1.2%	0.8%	0.4%	0.5%	0.6%	0.8%	1.1%	1.1%	1.1%	1.1%
Crédito	0.6%	0.7%	0.6%	0.8%	0.9%	0.9%	0.9%	0.9%	0.9%	0.9%
Interbank	0.6%	0.7%	0.6%	0.6%	1.0%	1.1%	1.0%	0.9%	0.8%	0.8%
Santander	0.0%	0.3%	0.0%	0.1%	0.2%	1.0%	1.1%	0.8%	0.8%	0.7%
Comercio	3.0%	2.0%	1.1%	1.6%	1.9%	0.9%	0.7%	0.6%	0.6%	0.6%
Azteca	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Fuente SBS

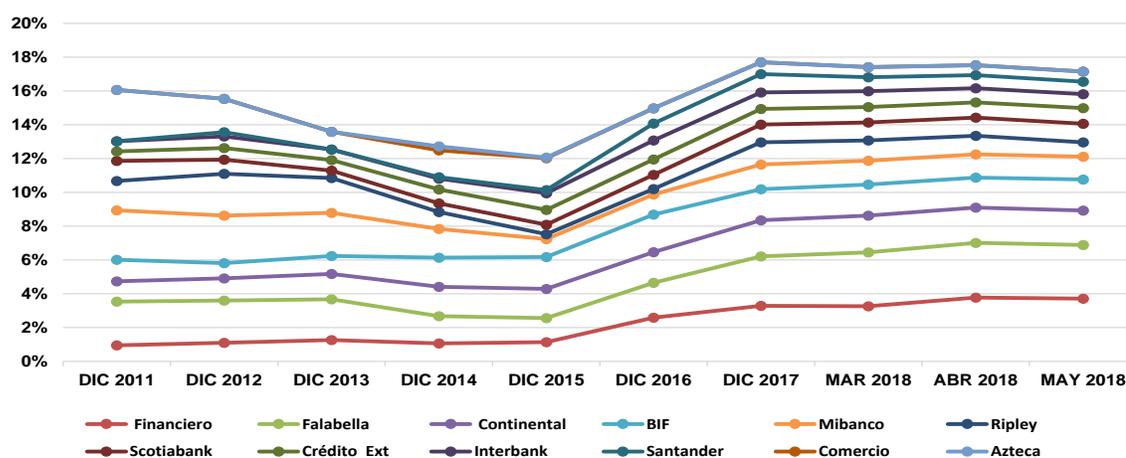


Figura 13. Créditos refinanciados y reestructurados / créditos directos, Ranking de la banca privada

Lo que obliga a los bancos a provisionar para hacer frente a esta morosidad y evitar futuros problemas, como la de comprometer sus obligaciones, o afectar a sus demás clientes; en el análisis estadístico podemos ver como la provisión de cartera pesada va creciendo con el paso del tiempo

Tabla 25

Ranking de la banca privada por provisión para cartera pesada (En Millones de Soles)

Banco	DIC 2011	DIC 2012	DIC 2013	DIC 2014	DIC 2015	DIC 2016	DIC 2017	MAR 2018	ABR 2018	MAY 2018
Crédito	1,225	1,559	1,959	2,349	2,909	3,288	3,417	3,402	3,435	3,465
Continental	1,250	1,465	1,789	1,973	2,193	2,347	2,341	2,436	2,500	2,532
Scotiabank	667	756	904	1,044	1,414	1,578	1,788	1,900	1,932	1,966
Interbank	593	683	785	908	1,142	1,246	1,329	1,430	1,434	1,436
Mi banco	262	323	327	363	563	626	817	858	869	878
BanBif	84	96	135	191	297	367	441	451	457	468
Falabella	129	165	185	209	279	360	410	383	383	384
Financiero	134	138	179	204	256	270	299	305	309	318
Ripley	113	113	103	97	95	101	121	125	127	128
Azteca	49	86	124	157	121	68	78	79	78	77
Comercio	45	50	52	64	67	69	68	71	73	77
Santander	19	24	36	47	60	58	63	59	60	61

Fuente SBS

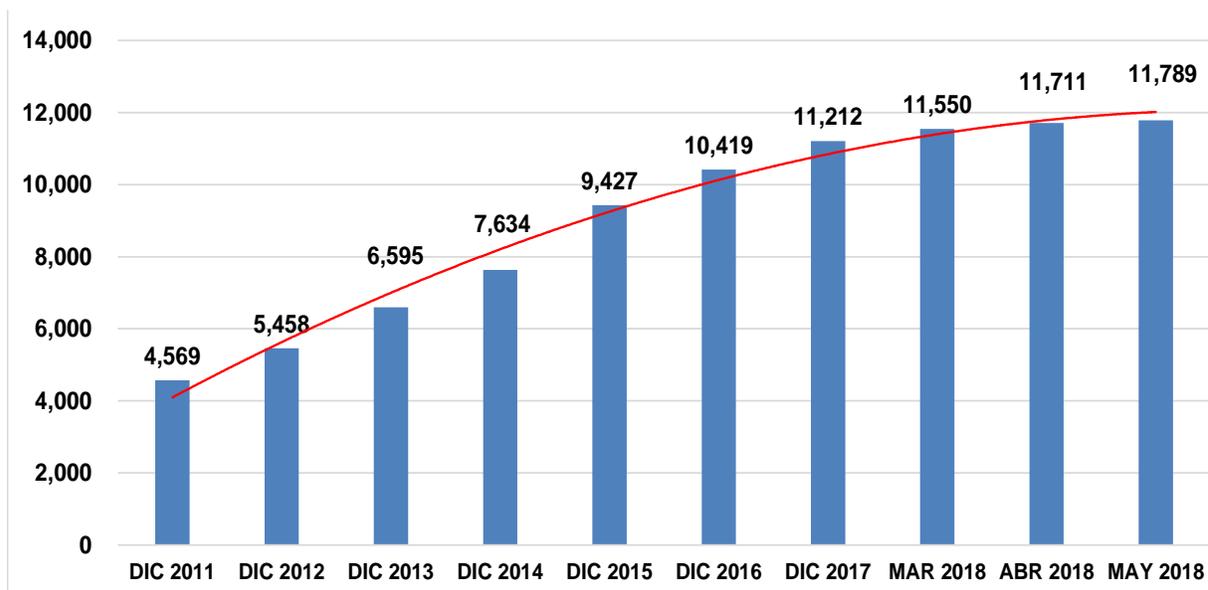


Figura 14. Total provisión de la banca privada para cartera pesada (En millones de soles)

CAPITULO VI CONCLUSIONES

Primera. En la investigación se aprecia que en muchos casos los asesores de créditos tienen un deficiente análisis de la información cualitativa y cuantitativa del cliente y “viéndose presionados a cumplir sus metas de colocaciones”, como se puede apreciar en los ranking de colocaciones, ignorando las buenas prácticas para el otorgamiento un crédito, como es “el estar bien informado de la realidad del cliente y de informarle a éste de las condiciones, deberes, derechos y costos a los que se compromete cuando adquiere un crédito”, pautas importantes que deberían de seguir para el otorgamiento de un crédito, si deseamos que éste no tenga problemas en un futuro y que sea lo que realmente se espera “una palanca que dinamiza la economía”

Segunda. Lo que también se puede ver en los cuadros estadísticos elaborados en base a fuentes secundarias como ASBANC y SBS. Ranking del cuadro 19, el crecimiento de las colocaciones bancarias crece, siempre prima el mayor número de créditos otorgados y como es bien sabido la relación crediticia con el banco sólo se extingue una vez cancelado el mismo, debido a que en el periodo de pago de las letras del crédito, caso concreto en los créditos a largo plazo, se corre el riesgo de caer en situación de morosidad y engrosar las estadísticas, como nos muestran nuestras fuentes secundarias ASBANC y SBS.

Tercera. Para las entidades financiera, es primordial medir el riesgo crediticio así como administrarlo, considerando que de ello dependerá la tasa de interés activa de colocación crediticia que ésta entidad ofertará, debido principalmente al monto de la provisión para incobrabilidad de créditos, porque ésta provisión es directamente proporcional al índice de morosidad, (cartera atrasada o vencida sobre créditos otorgados) lo que encarece el otorgamiento de crédito, como podemos ver en el ranking del cuadro 23.

Cuarta. Cuanto mayor es el monto a otorgar, mayor debería ser el celo del calificador de crédito, un ejemplo concreto son los créditos hipotecarios en el que no sólo se

debería demostrar la capacidad de pago, sino también que el inmueble adquirido e hipotecado cumpla con cubrir por lo menos el 125% del valor del crédito otorgado.

Quinta. En el periodo analizado para el presente trabajo, las estadísticas nos dicen, que a mayor flexibilidad en aceptar a clientes con calificación dudosa, el riesgo será mayor, caso concreto del Banco Azteca, que llegó a tener para fines del año 2015 un índice de morosidad del 11.0%, por demás exagerado en nuestro país, incluso ahora es el que mayor índice de morosidad tiene, 9.7%, sigue estando muy por encima del promedio, debido principalmente a sus prácticas tan flexibles de calificación crediticia.

CAPITULO VII RECOMENDACIONES

Primera. La morosidad es y ha sido siempre el mayor riesgo que se corre en el otorgamiento de un crédito, es por mitigar este riesgo que se recomienda fomentar la ética de los evaluadores de crédito, al otorgar créditos, para ello se debe programar capacitaciones relacionado a un óptimo análisis del proceso de crédito.

Segunda. Se recomienda a los asesores de crédito informar al cliente de las condiciones reales, deberes y derechos a los que se compromete cuando adquiere un crédito como base fundamental de las buenas prácticas de un otorgamiento de crédito, Un cliente informado tiene mayor probabilidad de cumplir con el crédito adquirido.

Tercera. Se recomienda que los asesores de crédito, deben estar informados de la realidad del cliente tomando en cuenta además de la información y documentación entregada por éste, los aspectos cualitativos de la información, mediante los rasgos psicológicos del cliente con el fin de mitigar el riesgo de morosidad y hacer uso de las herramientas otorgadas por instituciones, como ASBANC y SBS, para evitar que el potencial cliente caiga en el sobreendeudamiento.

Cuarta. Se recomienda la supervisión mensual de los créditos que otorgan los asesores de crédito relacionado al cumplimiento de los parámetros de puntaje de la calificación crediticia de la Banca Comercial de Lima Metropolitana y a los jefes directos de los asesores de crédito, que la presión que ejercen a sus asesores de crédito esté directamente relacionada con el logro de créditos eficientes, sanos que sean cobrables y que no sólo se motiven en incrementar clientes a la banca mediante préstamos, originando con ello una deficiente evaluación crediticia y por consiguiente un otorgamiento de créditos que posteriormente no se podrá cobrar.

Quinta. Se recomienda a la Banca Comercial de Lima, fomentar campañas de educación financiera a la comunidad y con ello crear una cultura financiera en los futuros clientes mitigando con ellos riesgos innecesarios para ambas partes: Cliente y Banco. Asimismo hacer uso de la tecnología, en materia no sólo de búsqueda de

información del potencial cliente, sino también de su capacidad de endeudamiento, líneas de crédito no usadas o deudas enjambre (si el cliente ya posee más de 3 tarjetas de crédito de otras entidades). Finalmente a la banca dotar de todas las herramientas informáticas a sus asesores de créditos, para que estos no se vean sorprendidos por clientes con problemas financieros.

CAPITULO VIII REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguilar, L. (2018). Análisis del proceso de calificación del activo de riesgo y constitución de las provisiones en la cooperativa de ahorro y crédito la Floresta LTDA. (Tesis de grado), Ambato, Ecuador: Universidad Católica del Ecuador.
- Ahamed, L., Abdul, R., & Hameed, A. (2016). Influence of Credit Risk Management on Loan Performance: Special Reference from Commercial Banks of Ampara District in Sri Lanka. *International Journal of Advances in Management and Economics*, 30-35.
- Alejandro, P. (2018). *Políticas crediticias y de cobranza en la empresa "Edmar & Torres y Cía."*, año 2016: un estudio retrospectivo. (Tesis de grado) , Ecuador : Universidad Técnica de Machala .
- Andia, W. (2013). *Manual practico de finanzas empresariales*. Peru: El saber.
- Araujo, M. (2014). *Gestión de Riesgo en las pequeñas empresas y medianas empresas del sector metalmeccánico del Municipio de Maracaibo*. (Tesis de grado), Venezuela: Universidad de Zulia.
- Arbaiza, L. (2013). *Como elaborar una tesis de grado*. Lima: Esan ediciones.
- Bahillo, E., Perez, C., & Escribano, G. (2016). *Gestión financiera*. España: Ediciones Paraninfo.
- Banco Central de Reserva del Peru . (2018). Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/b.html>
- Bauche, M. (1978). *Operaciones bancarias. Activas, pasivas y complementarias*. Mexico: Porrúa.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Pearson.
- Blas, E. (2014). *Diccionario de administración y finanzas*. Estados Unidos: Editorial Palibrio LLC.
- Brachfield, P. (2003). *Recobrar impagados y negociar con morosos*. Barcelona, España: Gestión 2000 S.A.
- Calderón , R. (2014). *La gestión del riesgo crediticio y su influencia en el nivel de morosidad de la caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo-Agencia sede*

- institucional periodo 2013*. (Tesis de grado), Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.
- Caleño , M., & Quintuña, L. (2013). *Rediseñar los procesos de otorgamiento de crédito del Banco Nacional de fomento sucursal Milagro. año 2013*. (Tesis de grado), Ecuador : Universidad Estatal de Milagro .
- Campos, R. (2012). *Técnicas de sistemas automáticos de soporte vectorial en la réplica del rating crediticio*. (Tesis doctoral): Universidad Ramon Llull.
- Castro, L., & Vasquez, R. (2015). *Plan de riesgo crediticio para disminuir la morosidad de los socios en la coopac valle la leche en la provincia de Ferreñafe, año 2015*. (Tesis de grado), Peru : Universidad Señor de Sipan .
- Choque, D. (2016). *Evaluación de la gestión del proceso de créditos en la oficina especial Acora de la caja de ahorro y crédito los Andes Puno 2015*. (Tesis de grado), Peru : Universidad Nacional del Altiplano .
- De Lara, A. (2012). *Medición y control de riesgos financieros*. Mexico: Editorial Limusa.
- De Pablo, A. (2010). *Gestión financiera*. Madrid: Editorial Centro de estudios Andres Areces.
- El Comercio. (26 de Enero de 2018). *Banca: Morosidad es la más alta en 12 años, ¿bajará en 2018?* Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/banca-morosidad-alta-12-anos-bajara-2018-noticia-492242>
- Freire, V., & Correa, S. (2018). *Causas y consecuencias de la alta morosidad del sector comercial, en el Cantón Rumiñahui*. (Tesis de grado), Sangolquí, Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas.
- Gamarra, G., Wong , F., Rivera , T., & Pujay , O. (2015). *Estadística e investigación con aplicación de SPSS*. Lima: San Marcos.
- García, N. (2016). *Análisis y control del riesgo crediticio derivado de las garantías otorgadas por Fira mediante un credit default Swap, 2010-2014*. (Tesis de maestría), Mexico: Instituto Politecnico Nacional .
- Gelpi, R., & Julien, F. (1998). *Historia del crédito al consumo*. Barcelona.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2016). *Principios de Administración Financiera* (14 ed.). México: Pearson.

- Gonzales , A. (2017). *Análisis en el Otorgamiento de los Créditos Comerciales en la Empresa Industrial Litografía Manix S.A.C., 2015-2016*. (Tesis de maestría), Peru : Universidad Peruana Las Americas.
- Hasan, K. (2017). The Effect of Palestinian Banking Credit Facilities on the Palestinian Economy. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 677-684.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hill education.
- Hernandez, R., Mendez, S., Mendoza, C., & Cuevas , A. (2017). *Fundamentos de investigación*. Mexico: Mc Graw Hill education.
- Huertas, D. (2015). *La colocación de créditos Mypes y la relación con el nivel de morosidad en el sistema bancario Peruano del 2010 al 2014*. (Tesis de grado), Peru : Universidad de San Martin de Porres.
- Liberati, C., & Camillo, F. (2018). *Personal values and credit scoring: new insights in the financial prediction*. Obtenido de Journal of the Operational Research Society:
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/01605682.2017.1417684?scroll=top&needAccess=true>
- Lopez, M. (2016). *El riesgo de crédito en la cartera de consumo y su relación con el sobreendeudamiento*. (Tesis de maestría): Universidad de Guayaquil.
- Martinez, M. (2013). *Gestión de Riesgos en las Entidades Financieras: El Riesgo de Crédito y Morosidad*. España : Universidad de Valladolid.
- Martinez, P. (2001). *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México, siglo XVI*. Mexico : Universidad Nacional Autónoma Mexico.
- Mendez, C. (2012). *Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales* (4 ed.). Mexico: Limusa.
- Meneses, L., & Macuacé, R. (2011). Valoración y riesgo crediticio en Colombia. *Finanzas y Política Económica*, 65-82.
- Monserrat, J. (2013). *La financiación de la empresa. Cómo optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Barcelona: Profit.
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Credito y cobranza*. Mexico: Grupo editorial Patria.

- Naula, S. (2018). *El scoring en la calificación de operaciones activas de microcrédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ambato Ltda.* (Tesis de grado) , Ambato , Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Pally, U. (2016). *Análisis de la gestión del riesgo crediticio y su incidencia en el nivel de morosidad de la caja municipal de ahorro y credito de Piura agencia Juliaca periodo 2013 – 2014.* (Tesis de grado), Peru: Universidad Nacional del Altiplano.
- Partal, A., & Gomez, P. (2013). *Gestion de riesgos financieros en la banca internacional.* Madrid: Ediciones Piramide.
- Prado, J. (2016). *Manual de políticas y procedimientos para mejorar la administración del riesgo crediticio en la sociedad financiera Visionfund Ecuador de la ciudad de Ibarra.* (Tesis de grado), Ecuador: Universidad Tecnica del Norte.
- Preve, L. (2013). *Gestión de riesgo: un enfoque estratégico* (2 ed.). Argentina: Temas grupo Editorial SRL.
- Ramos, E., & Borrás , F. (2017). Las relaciones crediticias entre las empresas y la banca comercial en Cuba. *Cofín Habana*, 397-410.
- Saavedra & Saavedra (2010) Modelos para medir el riesgo de crédito de la banca Bogotá Colombia 300- 314
- Sultana, R. (2018). An Evaluation of Automated Credit Scoring System for. (Master of Science in Computer Science and Engineering), Dhaka, Bangladesh: United International University.
- Thi Kim, H., Thi Minh, N., & Hai Le, T. (2017). Effects of the Credit Boom on the Soundness of Vietnamese Commercial Banks. *International Journal of Financial Research*, 57-73.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera* (11 ed.). México: Prentice Hall.
- Vara , A. (2015). *7 pasos para elaborar una tesis. Cómo elaborar y asesorar una tesis para Ciencias Administrativas, Finanzas, Ciencias Sociales y Humanidades.* Lima: Universidad San Martín de Porres.

CAPITULO IX Anexos

Anexo 1: Ficha tecnica de los instrumentos a utilizar

Ficha de la calificación crediticia

Nombre del instrumento: **Encuesta de calificación crediticia**

Autor: Paredes (2018)

Objetivo: Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, año 2018.

Lugar: Entidades bancarias, ubicadas en Lima.

Forma: Directa.

Duración: 30 minutos.

Descripción: Es una encuesta de aplicación individual, con 12 Ítems, bajo la escala de Likert.

Escala de medición: El encuestador le asignará el puntaje a cada ítem.

Ficha de otorgamiento de créditos

Nombre del instrumento: Encuesta de otorgamiento de crédito

Autor: Gonzales (2017)

Objetivo: Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, año 2018.

Lugar: Entidades bancarias, ubicadas en Lima.

Forma: Directa.

Duración: 30 minutos.

Descripción: Es una encuesta de aplicación individual, bajo la escala de Likert.

Escala de medición: El encuestador le asignará el puntaje a cada ítem.

Anexo 2: Definición de terminos

Estándar de crédito. Es la calidad mínima de solvencia de un solicitante de crédito aceptable para la entidad (Van Horne & Wachowicz, 2002, p. 254).

Incumplimiento. Es no efectuar el pago pactado dentro del período predeterminado o efectuarlo con posterioridad a la fecha en que estaba programado, o en distintas condiciones a las pactadas en el contrato. (Prado, 2016, p. 70)

Garantía. Según Blas (2014) "es la fianza o seguridad para proteger a una persona contra pérdidas en caso de falta de pagos de una deuda" (p. 124).

Gestión de créditos. Según Blas (2014) "permite determinar el riesgo de crédito especificando un límite de crédito para un cliente" (p. 127).

Línea de crédito. Límite respecto al monto de crédito extendido a una cuenta. Los usuarios pueden adquirir un crédito hasta ese límite.

Morosidad. "Es el retraso en el cumplimiento de una obligación de pago; es decir que a pesar de que el cliente no ha pagado la factura el día del vencimiento, acaba finalmente pagando la deuda en su totalidad." (Brachfield, 2003, p. 32)

Tasa de interés. Se denomina así a la medida porcentual del valor del dinero en el tiempo y se expresa como un porcentaje de la cantidad original por unidad de tiempo (Andia, 2013, p. 83).

Términos del crédito. Son las condiciones de venta para clientes o quienes la empresa otorga un crédito (Gitman & Zutter, 2016, p. 627).

Periodo de crédito. Es el número de días transcurridos desde el inicio de la vigencia del crédito hasta el cumplimiento del pago total de la cuenta (Gitman & Zutter, 2016, p. 629).

Préstamos. Un préstamo es una operación financiera por la cual una de las partes denominada prestamista (usualmente una entidad financiera) entrega a otra denominada prestatario un capital con el compromiso de devolverlo junto con sus intereses mediante un conjunto de pagos a realizar a lo largo de su dirección (De Pablo, 2010, p. 112).

Supervisión del crédito. Es la revisión continua de las cuentas por cobrar de una empresa para determinar si los clientes están pagando de acuerdo con los términos de crédito establecidos (Gitman & Zutter, 2016, p. 630).

Anexo 3: Matriz de consistencia

Calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la banca comercial de Lima Metropolitana, año 2018

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES																																																								
<p>Problema General ¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018?</p> <p>Problemas específicos ¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la información en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018?</p> <p>¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según el riesgo crediticio en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018?</p> <p>¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la limitación de crédito en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018?</p> <p>¿Qué relación existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la organización del crédito y la cobranza en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018?</p>	<p>Objetivo General Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.</p> <p>Objetivos específicos Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la información en la Banca Comercial de Lima Metropolitana 2011-2018.</p> <p>Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según el riesgo crediticio en la Banca Comercial de Lima Metropolitana 2011-2018.</p> <p>Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la limitación de crédito en la Banca Comercial de Lima Metropolitana 2011-2018.</p> <p>Determinar la relación que existe entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la organización del crédito y la cobranza en la Banca Comercial de Lima Metropolitana 2011-2018.</p>	<p>Hipótesis General Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.</p> <p>Hipótesis específicos Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la información en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.</p> <p>Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según el riesgo crediticio en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.</p> <p>Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la limitación de crédito en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.</p> <p>Existe relación significativa entre calificación crediticia y otorgamiento de créditos según la organización del crédito y la cobranza en la Banca Comercial de Lima Metropolitana, 2011 - 2018.</p>	<p>Variable 1. Calificación crediticia</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Dimensiones</th> <th>Indicadores</th> <th>Ítems</th> <th>Escala</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Categoría normal</td> <td>Revisión</td> <td>1, 2</td> <td rowspan="5">Ordinal</td> </tr> <tr> <td>Categoría con problemas potenciales</td> <td>Reducción de posibles problemas potenciales</td> <td>3, 4</td> </tr> <tr> <td>Categoría deficiente</td> <td>Probabilidad de incumplimiento</td> <td>5, 6</td> </tr> <tr> <td>Categoría dudosa</td> <td>Crédito a cliente dudoso</td> <td>7, 8, 9</td> </tr> <tr> <td>Categoría pérdida</td> <td>Crédito a cliente con categoría pérdida</td> <td>10, 11, 12</td> </tr> </tbody> </table> <p>Variable 2. Otorgamiento de créditos</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Dimensiones</th> <th>Indicadores</th> <th>Ítems</th> <th>Escala</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">Información</td> <td>Análisis</td> <td>1</td> <td rowspan="12">Ordinal</td> </tr> <tr> <td>Evaluación</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Toma de decisiones</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Riesgo crediticio</td> <td>Conocimientos imperfectos</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Posibles resultados</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Limitación de crédito</td> <td>Monto</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>Deuda</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>Tiempo</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">Organización del crédito y la cobranza</td> <td>Sistema operativo</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>Procedimientos</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>Estructura</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>Responsabilidades</td> <td>12</td> </tr> </tbody> </table>				Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala	Categoría normal	Revisión	1, 2	Ordinal	Categoría con problemas potenciales	Reducción de posibles problemas potenciales	3, 4	Categoría deficiente	Probabilidad de incumplimiento	5, 6	Categoría dudosa	Crédito a cliente dudoso	7, 8, 9	Categoría pérdida	Crédito a cliente con categoría pérdida	10, 11, 12	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala	Información	Análisis	1	Ordinal	Evaluación	2	Toma de decisiones	3	Riesgo crediticio	Conocimientos imperfectos	4	Posibles resultados	5	Limitación de crédito	Monto	6	Deuda	7	Tiempo	8	Organización del crédito y la cobranza	Sistema operativo	9	Procedimientos	10	Estructura	11	Responsabilidades	12
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala																																																								
Categoría normal	Revisión	1, 2	Ordinal																																																								
Categoría con problemas potenciales	Reducción de posibles problemas potenciales	3, 4																																																									
Categoría deficiente	Probabilidad de incumplimiento	5, 6																																																									
Categoría dudosa	Crédito a cliente dudoso	7, 8, 9																																																									
Categoría pérdida	Crédito a cliente con categoría pérdida	10, 11, 12																																																									
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala																																																								
Información	Análisis	1	Ordinal																																																								
	Evaluación	2																																																									
	Toma de decisiones	3																																																									
Riesgo crediticio	Conocimientos imperfectos	4																																																									
	Posibles resultados	5																																																									
Limitación de crédito	Monto	6																																																									
	Deuda	7																																																									
	Tiempo	8																																																									
Organización del crédito y la cobranza	Sistema operativo	9																																																									
	Procedimientos	10																																																									
	Estructura	11																																																									
	Responsabilidades	12																																																									

METODOLOGÍA

Tipo de investigación. Correlacional
 Diseño: No experimental – transversal
 Población: 759 asesores de banca
 Muestra: 221 asesores de banca

Anexo 4: Instrumento de medición de la variable 1

Lea con atención y conteste a las preguntas marcando con una “X” en un solo recuadro, teniendo en cuenta la siguiente escala de calificaciones:

Codificación				
5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

N°	Ítems	Codificación				
		1	2	3	4	5
	Dimensión. Categoría normal					
	Indicador. Revisión					
1	El cliente presenta un buen historial crediticio.					
2	En la actualidad además del historial crediticio se debe investigar la reputación que el sujeto de crédito tiene actualmente, para apreciar su puntualidad, responsabilidad, su capital y propiedades si fuera posible,					
	Dimensión. Categoría con problemas potenciales					
	Indicador. Reducción de posibles problemas potenciales					
3	Usted como asesor de créditos debe buscar posibilidades de riesgos que le permitan disminuir la tasa de cuentas incobrables y por ende se mantenga la liquidez del ente comercial.					
4	Mientras el cliente sea más fiable en sus movimientos bancarios y cuente con saldos positivos, se irá reduciendo los posibles problemas potenciales.					
	Categoría deficiente					
	Indicador. Probabilidad de incumplimiento					
5	La categoría deficiente le permite a usted calcular la probabilidad de incumplimiento del sujeto de crédito.					
6	¿Se revisa exhaustivamente el historial crediticio de un posible cliente antes de otorgar un crédito?					
	Categoría dudosa					
	Indicador. Crédito a cliente dudoso					
7	¿Cuando un cliente no presenta un historial crediticio bueno y está asignado a una categoría dudosa, se le brinda una oportunidad otorgándole un crédito?					
8	Usted evalúa a un cliente de categoría dudosa según la cantidad que pretende el cliente; ¿debe estar en función de su capacidad de pago?					
9	¿El analista de crédito propone el préstamo bajo las condiciones y políticas de la entidad?, ¿existe la posibilidad de imputar la responsabilidad de su cobro, además de comprometer a que mantenga una disciplina estricta en el pago de sus clientes y también se le puede evaluar y remunerar de acuerdo a la calidad de la cartera?					
	Categoría pérdida					
	Indicador. Crédito a cliente con categoría pérdida					
10	¿Cuando un cliente no paga sus cuotas al día se le sigue dando crédito?					
11	Si un cliente que obtuvo un crédito en categoría pérdida, y actualmente no está al día en sus pagos, usted busca reunirse con el cliente moroso y establecer un refinanciamiento.					
12	¿Se le brinda un préstamo a un cliente de categoría pérdida entonces se debe responsabilizar del atraso en el pago de un préstamo al analista de créditos?					

Anexo 5: Instrumentó de medición de la variable 2

Lea con atención y conteste a las preguntas marcando con una “X” en un solo recuadro, teniendo en cuenta la siguiente escala de calificaciones:

Codificación				
5	4	3	2	1
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

N°	Ítems	Codificación				
		1	2	3	4	5
1	Se realiza investigaciones permanentes de los clientes para el otorgamiento crediticio					
2	Existen evaluaciones por las informaciones brindadas por el cliente para otorgarle los créditos en el banco.					
3	Considera usted que el solicitante debe estar dentro del mercado crediticio.					
4	La evaluación previa por más que sea simple y rápida debe ser obligatoria para evaluar cualquier solicitud de crédito.					
5	Considera usted: la decisión crediticia debe ser sobre la base a los antecedentes históricos y presentes.					
6	Considera usted importante que se deba conocer que se hace con el crédito otorgado, porque esto puede ayudar para verificar si está de acuerdo con el motivo que se otorgó.					
7	Considera usted que los créditos largo plazo tienen más riesgo ya que se hace difícil poder determinar lo que pasara con un préstamo con plazo muy largo.					
8	Considera usted que para poner límites al riesgo se debe considerar la cantidad de crédito justo para un solicitante.					
9	Considera usted que un crédito limitado es una referencia para determinar el límite para otorgar crédito.					
10	Considera usted que toda forma de pago establecido incide para el riesgo a la transacción del crédito.					
11	Cuando el encargado de créditos ha acordado establecer un crédito a un futuro cliente para usted es conveniente fijar cual será los límites de crédito que dicho cliente necesita para poder realizar sus operaciones bancarias en todo el año y así satisfacer sus deseos crediticios.					
12	Considera usted que una vez que se acortan los plazos de pago esta es una buena medida y que de ese modo se evita en gran medida tomar cualquier de no pago.					

