

Universidad Católica de Santa María
Escuela de Postgrado
Maestría en Administración de Negocios



**PROPUESTA DE MODELO PARA LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS EN LA
BANCA COMERCIAL DE SCOTIABANK, AREQUIPA 2017**

Tesis presentada por el Bachiller:

Pacheco García, Pablo Gabriel

Para optar por el Grado Académico de:

Maestro en Administración de Negocios

Asesores:

Dr. Sotomayor Lecaros, Miguel Angel

Dr. Loayza Borja, Jhon Ricardo

Arequipa – Perú

2018

DICTAMEN DE PLAN DE TESIS

Arequipa 08 de enero del 2018

Señor
Doctor Hugo tejada Pradell
Director de la Escuela de Postgrado de la Universidad Católica de Santa María


Ref. Dictamen del Plan de Tesis cuyo expediente es N° 20160000058398

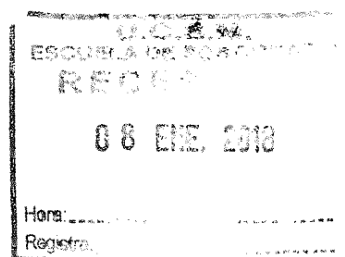
De mi mayor consideración:

Me es grato dirigirme a usted para saludarlo y manifestarle que habiéndose revisado el Plan de Tesis Doctoral Titulad "PROPUESTA DE MODELO PARA LA EVALUACION DE CREDITOS EN LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIABANK, AREQUIPA 2017", *presentado por el Bachiller, PACHECO GARCIA, Pablo Gabriel*; soy de la siguiente opinión que opinión que la tesis cumple con los requisitos mínimos indispensables para su respectiva sustentación.

Sin otro particular le hago llegar mi más alta estima personal.

Atentamente,


Dr. Jhon Ricardo Loayza Borja
Jurado Dictaminador



Arequipa, 02 de abril del 2018

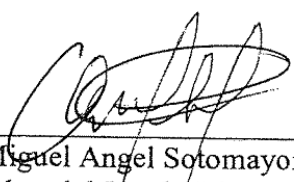
Señor Doctor
Hugo Tejada Pradell
Director de la Escuela de Post Grado
Universidad Católica de Santa María
Presente.-

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted para saludarle y a la vez indicarle que habiendo revisado el Borrador de Tesis titulado **“PROPESTA DE MODELO PARA LA EVALUACIÓN DE CREDITOS EN LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIABANK, AREQUIPA 2017”** presentada por el Bachiller **PACHECO GARCIA, Pablo Gabriel**; es viable

Sin otro particular, y agradeciendo anticipadamente la atención que brinde al presente, hago uso de la oportunidad para renovarle los sentimientos de mi especial consideración.

Atentamente,



Dr. Miguel Angel Sotomayor Lecaros
Miembro del Jurado Dictaminador

Señor

Dr. Hugo Tejada Pradell

Director de la Escuela de Post Grado de la Universidad Católica de Santa María

Asunto: DE INFORME DE JURADO EVALUADOR

De mi mayor consideración:

Me dirijo a usted para hacerle llegar el resultado final de la evaluación del Proyecto de Investigación en los siguientes términos:

PRESENTADO POR : Lic. PACHECO GARCIA, PABLO GABRIEL
REFERENCIA : Expediente N°
TITULO DEL PROYECTO : PROPUESTA DE MODELO PARA LA EVALUACION DE CREDITOS EN LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIABANK, AREQUIPA 2017.
FECHA DEL INFORME DEL DOCENTE JURADO : Arequipa, 11 de abril del 2018

Revisado el Proyecto de Tesis y analizado cada uno de sus componentes doy opinión:

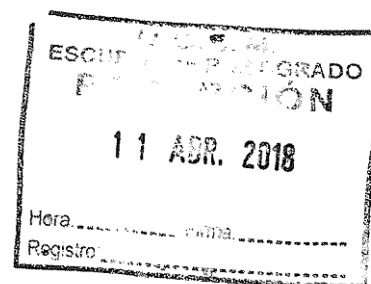
Favorable sin observaciones.

Es todo cuanto tengo que informe a usted para conocimiento y fines.

Atte.

Docente: Dr. Mario Siles Neyra

Código: 0663



DEDICATORIAS

A Dios.

Por su infinito amor y misericordia, además de la fuerza y salud que me ha dado para poder lograr mis objetivos profesionales, sé que seguirá acompañándome todos los días de mi vida.

Filipenses 4:13 “Todo lo puedo en Cristo que me fortalece”

A mi madre Karina.

Por haberme dado vida, paciencia, cariño y sabiduría durante todo este tiempo juntos, por sus consejos, y la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, tu compañía.

A mis abuelos Magda, Gabriel y Juan.

Por enseñarme la perseverancia y capacidad para salir adelante, por darme la imagen de mi objetivo en la vida y regalarme mis principios católicos, le pido a Dios que los acompañe siempre.

A mi enamorada Nitza.

Por regalarme su compañía todos los días.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis, titulada “PROPUESTA DE MODELO PARA LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS EN LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIABANK, AREQUIPA 2016”, plantea un nuevo modelo de evaluación de créditos para empresas de la banca mayorista de Scotiabank, fue elaborada con el fin principal de mejorar el tiempo de atención y celeridad de respuesta al cliente mitigando los riesgos de este procedimiento.

Nuestro Perú atraviesa uno de los momentos de mayor desaceleración económica, se proyecta un crecimiento del PBI de 2.8% para fin de año, para el 2018 los resultados serán más optimistas (alrededor de 4%), esto está directamente influenciado por el consumo, la inversión pública y privada, los gastos y la balanza comercial.

Scotiabank Perú, filial de la canadiense *The Bank of Nova Scotia* (BNS), es una entidad financiera con más de 20 años en nuestro país y más de 180 años de experiencia a nivel mundial, su propósito es “*Creemos que cada cliente tiene el derecho de estar mejor*”.

La presente investigación se enfoca en la banca mayorista de Scotiabank Perú, denominada *Wholesale Banking (Banca Mayorista)*, que atiende a clientes empresariales con ventas anuales mayores a los S/ 20MM y endeudamiento mayor a S/ 300M en el sistema financiero.

He tratado de crear un nuevo modelo de evaluación crediticia que contrasta los ratios financieros a las necesidades del cliente para poder dar no solamente calidad de atención, si no también mejorar las horas hombre empleadas y reducir el costo para la empresa en cada uno de los casos.

La principal motivación para realizar esta investigación es apoyar a la empresa peruana con sus necesidades financieras de forma rápida y oportuna para contribuir también con el crecimiento de la economía de nuestro país con la creación de nuevos puestos de trabajo y mejora en el Producto Bruto Interno (PBI).

La presente tesis se estructura de la siguiente manera:

En el Capítulo I, se trabajará el planteamiento operacional, donde se plasma la razón de ser de la investigación.

En el Capítulo II, se desarrollará el marco teórico, con todos los conceptos y definiciones que debemos conocer para comprender el presente trabajo de investigación.

En el Capítulo III, se describirá a Scotiabank como institución financiera, además de detallar la función y actividad de su Banca Comercial (Wholesale Banking).

En el Capítulo IV, se detallará el proceso de evaluación de créditos actualmente utilizado la banca comercial de Scotiabank.

En el Capítulo V, se llevará a cabo un análisis de los puntos de mejora de la evaluación de créditos actual tomando en cuenta los resultados obtenidos.

En el Capítulo VI, se describirá y analizará el modelo propuesto de evaluación de créditos.

En el Capítulo VII, se darán las conclusiones y recomendaciones finales de la investigación.

RESUMEN

En síntesis, la presente investigación se recopila la opinión de los clientes de la Banca Comercial de Scotiabank mediante encuestas tabuladas en SPSS, entrevistas a los funcionarios del banco, también se describe y analiza el modelo actualmente utilizado para la evaluación de créditos de la banca y se propone un nuevo modelo que busca optimizar el tiempo de atención y generar mayores negocios.

Se explica el proceso de evaluación paso a paso para comprender todos los detalles de la propuesta de créditos, formato internacionalmente utilizado por Bank Of Nova Scotia (BNS) y sus filiales.

Se describe y analiza el metodizado (MFA) como herramienta para la evaluación de estados financieros, lo que nos ayudará a la medición efectiva de razones financieras para tomar decisiones.

Se propone un nuevo modelo de evaluación basado en el análisis financiero, que tiene como propuesta de valor ayudar al desarrollo de las empresas de la banca, atender mejor a los clientes de Scotiabank, reducir el uso de horas hombre e incrementar los ingresos de esta institución financiera.

Se investiga el punto de vista interno y externo de la evaluación de créditos para poder mejorarla, por lo que se han entrevistado a los clientes de la banca (externo) y a los funcionarios (interno) con el fin de contrastar sus opiniones y utilizarlas como puntos de mejora.

El modelo presentado en la presente investigación es una propuesta y no ha sido

implementado, lo que nos indica que puede tener puntos de mejora al criterio de cada analista.

En las conclusiones y recomendaciones se dan las últimas pautas de la investigación que tiene como fin dar al lector una comprensión más amplia del trabajo realizado.

Palabras clave: Análisis, Financiero, Evaluación, Créditos, Banca, Capital, Propuesta, Riesgos, Empresa, Modelo, Scotiabank, Clientes, Investigación.



ABSTRACT

In summary, this research compiles the opinion of the customers of the Commercial Bank of Scotiabank through surveys tabulated in SPSS, interviews with bank officials, also, it describes and analyzes the model currently used for the evaluation of bank loans and a new model is proposed that seeks to optimize customer service time and generate more business.

The evaluation process is explained step by step to understand all the details of the credit proposal, an internationally used format by Bank of Nova Scotia (BNS) and its subsidiaries.

The MFA is described and analyzed as a tool for the evaluation of financial statements, which will help us in the effective measurement of financial reasons to make decisions.

We propose a new evaluation model based on financial analysis, which has as a value proposition to help the development of banking companies, better serve Scotiabank's customers, reduce the use of man-hours and increase the income of this financial institution.

We have investigated the internal and external point of view of the credit evaluation to be able to improve it, that is why we interviewed the clients of the bank (external) and the officials (internal) in order to contrast their opinions and use them as points of improvement.

The model presented in this research is a proposal and has not been implemented, which indicates that it may have points of improvement to the criteria of each analyst.

The conclusions and recommendations give the latest guidelines of the research that aims to give the reader a broader understanding of the work accomplished.

Keywords: Analysis, Financial, Evaluation, Credits, Banking, Capital, Proposal, Risks, Company, Model, Scotiabank, Clients, Research.



ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

RESUMEN

ABSTRACT

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO OPERACIONAL	1
1.1. Planteamiento del Problema:	1
1.1.1. Problema de Investigación:	1
1.1.2. Descripción:	1
1.1.3. Campo, Área y Línea:	2
1.1.4. Tipo de Problema:	2
1.1.5. Variables de Estudio:	4
1.2.- Interrogantes Básicas:.....	6
1.3.- Justificación:.....	6
1.4. Objetivos de la Investigación:	7
1.4.1. Objetivo General:	7
1.4.2. Objetivo Específico:.....	7
1.5.- Hipótesis	8
1.5.1. Hipótesis General:	8
1.6.- Matriz de Consistencia:	9
1.7.- Técnicas e Instrumentos:	10
1.7.1. Técnica de Observación:.....	10

1.7.2. Técnica de Investigación de campo:	10
1.7.3. Técnica de Encuesta:.....	10
1.7.4. Técnica de Entrevista:	11
1.8.- Estructuras de los Instrumentos.....	11
1.9.- Campo de Verificación.....	11
1.9.1. Ámbito.....	11
1.9.2. Temporalidad	12
1.10.- Unidades de Estudio:.....	12
1.11.- Recursos necesarios.....	13
1.11.1. Humanos	13
1.11.2. Materiales.....	13
1.11.3. Financieros	14
1.12.- Validación del Instrumento	15
1.13.- Criterios para manejo de resultados	15
2.- Marco Teórico:	16
2.1. Definiciones y Conceptos:	16
2.2.-Bases Teóricas:.....	22
2.2.- Antecedentes:.....	34
CAPITULO III: SCOTIABANK.....	36
3.1.- Historia de The Bank of Nova Scotia	36
3.1.1.- Alcance Internacional	36

3.2.- Historia de Scotiabank	38
3.2.1.- Premios y Reconocimientos.....	40
3.2.2.- Propósito	41
3.2.3.- Nuestro Equipo	42
3.2.3.- Valores Corporativos	44
3.2.4.- Logotipo.....	44
3.2.5.- Información General de Scotiabank	45
3.2.6.- Organigrama de Scotiabank.....	46
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DEL FLUJOGRAMA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS ACTUALMENTE UTILIZADO.....	57
CAPÍTULO V: ANÁLISIS DEL FLUJOGRAMA PROPUESTO DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS.....	69
CAPITULO VI: RESULTADOS Y PUNTOS DE MEJORA	76
5.1.- Informe Estadístico de las encuestas realizadas	76
5.1.1.- Sector en el que se desempeñan.....	76
5.1.2.- Tiempo de permanencia como cliente	78
5.1.3.- Punto de vista sobre la evaluación de créditos en la banca	80
5.1.4.- Tiempo de respuesta del banco ante un requerimiento.....	81
5.1.5.- Cambio de la evaluación de créditos por una más rápida.....	83
5.1.6.- Efecto del tiempo de demora en la preferencia por Scotiabank	84
5.2.- Informe de las entrevistas realizadas.....	86
5.2.1.- Análisis e interpretación de las entrevistas realizadas	86

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
7.1. Comprobación de Hipótesis:.....	88
7.2. Conclusiones:.....	89
7.3. Recomendaciones:	91
BIBLIOGRAFÍA:	92

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Operacionalización de variables	5
Cuadro 2.- Matriz de Consistencia.....	9
Cuadro 3.- Recursos Financieros	14
Cuadro 4.- Valores corporativos	44
Cuadro 5.- Sector en el que se desempeñan.....	76
Cuadro 6.- Tiempo de permanencia como cliente	78
Cuadro 7.- Punto de vista sobre la evaluación de créditos en la banca	80
Cuadro 8.- Tiempo de respuesta del banco ante un requerimiento.....	81
Cuadro 9.- Cambio de la evaluación de crédito por una más rápida	83
Cuadro 10.- Efecto del tiempo de demora en la preferencia por Scotiabank	84

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

Diagrama 1.- Proceso de Evaluación de Créditos.....	57
Diagrama 2.- Modelo Propuesto de Evaluación de Créditos.....	69

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.- Logotipo Scotiabank.....	44
Ilustración 2.- Organigrama Gerencial de Scotiabank Perú.....	46
Ilustración 3.- Organigrama Banca Retail Scotiabank Perú	47
Ilustración 4.- Organigrama Wholesale Banking Scotiabank Perú	48
Ilustración 5.- Organigrama Business Support Scotiabank Perú	49
Ilustración 6.- Organigrama Recursos Humanos Scotiabank Perú.....	50
Ilustración 7.- Organigrama Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General Scotiabank Perú	51
Ilustración 8.- Organigrama Global Capital Markets Scotiabank Perú	52
Ilustración 9.- Organigrama Tecnología de Información & Soluciones Scotiabank Perú.....	53
Ilustración 10.- Organigrama Auditoría Interna Scotiabank Perú	54
Ilustración 11.- Organigrama Scotia Bolsa Scotiabank Perú.....	55
Ilustración 12.- Organigrama Scotia Fondos Scotiabank Perú	56

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfico 1.- Sector en el que se desempeñan	77
Gráfico 2.- Tiempo de permanencia como cliente.....	79
Gráfico 3.- Punto de vista sobre la evaluación de créditos en la banca	80
Gráfico 4.- Tiempo de respuesta del banco ante un requerimiento	82
Gráfico 5.- Cambio de la evaluación de crédito por una más rápida.....	83
Gráfico 6.- Efecto del tiempo de demora en la preferencia por Scotiabank	85

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

1.1. Planteamiento del Problema:

1.1.1. Problema de Investigación:

“Propuesta de Modelo para Evaluación de Créditos en la Banca Comercial de Scotiabank, Arequipa 2017”

1.1.2. Descripción:

La banca comercial de Scotiabank (división del banco que atiende a empresas medianas y grandes) establece un monto máximo de financiamiento comúnmente denominado RMA (Riesgo Máximo Adquirido) para cada uno de sus clientes empresariales basándose en un análisis integral de la compañía a la que asesora. La determinación de este importe debe ser finamente establecida, bajo un riguroso análisis, llamado evaluación de créditos, esto tiene el fin de evitar sobre endeudar al cliente con un monto que no pueda cancelar con su generación, ya que, de esta forma, puede caer en mora e impagos o inducir a las empresas a un eventual problema de solvencia.

El proceso de evaluación de créditos está conformado por análisis financiero, además de análisis situacional donde se determinará el *performance* de la empresa, su riesgo, capacidad de endeudamiento de la empresa y estabilidad del sector.

No realizar esta evaluación correctamente puede llevar al cliente a una mala calificación crediticia, pérdida de acceso al capital, ejecución de garantías hipotecarias, y finalmente, a la bancarrota.

Adicionalmente, el banco también se ve perjudicado, ya que incurre en pérdidas bancarias y malestar, debido principalmente a la gestión de cobranza.

Es fundamental conocer la situación financiera actual de las empresas que son atendidas por el banco, principalmente guiados en sus estados financieros, pero también por el entorno, política, bienestar empresarial y demás factores extrínsecos e intrínsecos que puedan influir en el desarrollo de sus actividades.

Cabe mencionar que otro problema principal se centra en el tiempo de respuesta hacia el cliente sobre la evaluación de nuevos financiamientos, ya que debido a la tendencia conservadora del banco y su apetito por el riesgo el modelo o proceso de evaluación de créditos no es 100% eficiente y podría mejorarse.

La presente investigación propondrá un modelo de evaluación de riesgos más dinámico, nos mostrará los pasos a seguir para realizar esta evaluación y buscará optimizar los procesos para obtener mejores resultados.

1.1.3. Campo, Área y Línea:

Campo : Ciencias Económico Administrativas.

Área : Administración de Negocios.

Línea : Finanzas

1.1.4. Tipo de Problema:

Tipo de investigación : Proyecto Factible

Nivel de Investigación : Aplicativo

- **Tipo de Investigación:**

Con respecto al tipo de investigación hay que señalar que se trata de una investigación de Proyecto factible, como señala Arias F. (2005, p. 134), se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad. Es indispensable que dicha propuesta se acompañe de una investigación, que demuestre su factibilidad o posibilidad de realización. (Arias F., 2005)

- **Nivel de Investigación:**

El presente estudio tiene un nivel de investigación Aplicativo, para Murillo (2008), la investigación aplicada recibe el nombre de “investigación práctica o empírica”, que se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación. (Murillo W., 2008)

La propuesta de evaluación de créditos, que será desarrollada en este trabajo aplica en este nivel de investigación ya que incluye esfuerzo sistemático y socializado por resolver problemas o intervenir situaciones, se debe tomar en cuenta que se trata de una propuesta de mejora para Scotiabank.

1.1.4.1. Formulación del problema:

- ¿Cuál sería la propuesta de un modelo mejorado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?

1.1.5. Variables de Estudio:

1.1.5.1. Variable Independiente:

- Tiempo de respuesta.

1.1.5.2. Variable Dependiente:

- Propuesta de modelo de evaluación de créditos.



1.1.5.3. Operacionalización de variables:

Cuadro 1: Operacionalización de variables

Tipo de Variable	Variable	Sub-variable	Indicadores	Índices de Medición
Dependiente	Propuesta de Modelo de Evaluación de Créditos	Políticas de Créditos	Apetito por el riesgo	Nivel de Riesgo
		Proceso de Evaluación	Propuesta de créditos	Rentabilidad Esperada
			Evaluación de créditos	Nivel de riesgo
		Análisis Financiero	Aprobación de créditos	Colaterales
			Razones Financieras de Solvencia	Razón de liquidez general
			Razones Financieras de Liquidez	Capital de trabajo
		Análisis del Sector	Razones Financieras de Endeudamiento	EBITDA
			Razones Financieras de Rentabilidad	Servicio de Cobertura de Deuda
		Análisis de la Empresa	Márgenes	
			Participación en el Sector	Nivel de participación del sector
Descripción del Negocio	Principales actividades			
Política de Ventas	Nivel de Ventas			
Principales Proveedores	Lista de proveedores			
Riesgos y Mitigantes del negocio	Principales Clientes	Lista de clientes		
	Directores	Número e identificación de directores		
Comportamiento de pago	Record de pagos	Número de Riesgos		
Estructura de Garantías	Cobertura	Número de Mitigantes		
Independiente	Tiempo de respuesta	Cliente	Record de pagos	Porcentaje de cumplimientos
			Record de pagos	Loan to value
		Áreas del Banco	Tiempo transcurrido entre áreas	Horas

Fuente: Hernández, Fernández y Baptista (2003). Metodología de la Investigación. Tercera Edición. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Elaboración: Propia

1.2.- Interrogantes Básicas:

- ¿Cuál es el proceso actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?
- ¿Qué estructura básica es utilizada para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?
- ¿Cuáles son los defectos del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?
- ¿Cómo se podría mejorar el modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?
- ¿Qué procesos se deberían modificar para lograr una óptima evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank, Arequipa?

1.3.- Justificación:

La presente investigación se enfoca en elaborar un modelo de Evaluación de Créditos, ya que tomando en cuenta el actual modelo, se puede optimizar los procedimientos para brindarles a nuestros clientes una respuesta con más celeridad, reducir horas hombre utilizadas para este trabajo e incrementar los ingresos financieros del banco obtenidos por lending.

Este trabajo permitirá mostrar las diferencias de un modelo a otro con un análisis detallado, además de poder revalidar la efectividad de los Estados Financieros como instrumento para análisis y evaluación de riesgos, adicionalmente se comprobarán las razones financieras comúnmente utilizadas por instituciones

bancarias y financieras para medir la capacidad de endeudamiento y solvencia de las empresas de nuestro país.

El principal motivo que llevó a crear un nuevo modelo de evaluación de crédito es debido a que un incremento en el capital de trabajo de las medianas empresas de nuestra economía contribuirá al crecimiento del PBI del Perú, pues se incrementará la inversión privada, el empleo y la capacidad adquisitiva de las personas, trayendo como consecuencia un efecto duplicador y crecimiento económico, que podemos definir como el incremento de las posibilidades de producción o inversión (Parkin M., 2009).

1.4. Objetivos de la Investigación:

1.4.1. Objetivo General:

- Proponer un modelo de evaluación de créditos para la banca comercial de Scotiabank, Arequipa.

1.4.2. Objetivo Específico:

- Comprender el proceso actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa.
- Conocer la estructura básica actualmente utilizada para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa.
- Determinar cuáles son los defectos del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa.

- Contribuir a la mejora del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank, Arequipa.
- Estudiar y reconocer los procesos que se deberían modificar para lograr una óptima evaluación crediticia en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa.

1.5.- Hipótesis

1.5.1. Hipótesis General:

Dado que:

El actual modelo de evaluación de créditos de la Banca Comercial de Scotiabank no ha sido durante los últimos años completamente adecuado para una correcta y oportuna decisión de financiamiento.

Es probable:

Que se pueda proponer un modelo que mejore el ya establecido para brindar una mayor y más rápida atención a las solicitudes de financiamiento y, que, con su utilización se pueda mitigar el riesgo financiero al que queda expuesto Scotiabank.

1.6.- Matriz de Consistencia:

Cuadro 2.- Matriz de Consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Índices de Medición
<p>• ¿Cuál sería la propuesta de un modelo mejorado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?</p>	<p>1.- Objetivo general:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proponer un modelo de evaluación de créditos para la banca comercial de Scotiabank, Arequipa. 	<p>1.- Dado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El actual modelo de evaluación de créditos de la Banca Comercial de Scotiabank no ha sido durante los últimos años completamente adecuado para una correcta y oportuna decisión de financiamiento. 	<p>1.- Variable dependiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propuesta de Modelo de Evaluación de Créditos 	<ul style="list-style-type: none"> • Apetito por el riesgo • Propuesta de créditos • Evaluación de créditos • Aprobación de créditos • Razones Financieras de Solvencia • Razones Financieras de Liquidez • Razones Financieras de Endeudamiento • Razones Financieras de Rentabilidad • Participación en el Sector • Descripción del Negocio • Política de Ventas • Principales Proveedores • Principales Clientes • Directores • Riesgos y Mitigantes del negocio • Record de pagos • Cobertura • Tiempo de respuesta al cliente • Tiempo transcurrido entre áreas 	<ul style="list-style-type: none"> • Índices de Medición • Nivel de Riesgo • Rentabilidad Esperada • Nivel de riesgo • Colaterales • Razón de liquidez general • Capital de trabajo • EBITDA • Servicio de Cobertura de Deuda • Márgenes • Nivel de participación del sector • Principales actividades • Nivel de Ventas • Lista de proveedores • Lista de clientes • Número e identificación de directores • Número de Riesgos • Número de Mitigantes • Porcentaje de cumplimientos • Loan to value • Días Hábiles • Perspectiva de calidad de atención • Horas
	<p>2.-Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprender el proceso actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa. • Conocer la estructura básica actualmente utilizada para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa. • Determinar cuáles son los defectos del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa. • Contribuir a la mejora del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank, Arequipa • Estudiar y reconocer los procesos que se deberían modificar para lograr una óptima evaluación crediticia en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa. 	<p>2.- Es probable que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que se pueda proponer un modelo que mejore el ya establecido para brindar una mayor y más rápida atención a las solicitudes de financiamiento y, que, con su utilización se pueda mitigar el riesgo financiero al que queda expuesto Scotiabank. 	<p>2.- Variable independiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de respuesta 		

Fuente: Hernández, Fernández y Baptista (2003). Metodología de la Investigación. Tercera Edición. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Elaboración: Propia

1.7.- Técnicas e Instrumentos:

Para la presente investigación se utilizará las siguientes técnicas para la recolección de datos:

1.7.1. Técnica de Observación:

1.7.1.1. Documental:

El mismo que se utilizará para determinar el proceso de análisis financiero actualmente utilizado por el banco.

1.7.2. Técnica de Investigación de campo:

1.7.2.1. Experimentación:

Se utilizará para determinar sugerencias sobre nuevos parámetros financieros mediante la constante introducción de cambios que puedan modificar el modelo actualmente utilizado.

1.7.3. Técnica de Encuesta:

1.7.3.1. Encuesta Personal:

Será utilizada para determinar la posición actual de los clientes respecto al tiempo de respuesta del banco ante un requerimiento crediticio y su expectativa ante un nuevo modelo de evaluación de créditos.

1.7.4. Técnica de Entrevista:

1.7.4.1. Entrevista Estructurada:

Usaremos esta técnica para tener el punto de vista de los funcionarios y gestores de portafolio de la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa sobre el modelo actual de evaluación de créditos y el tiempo de atención, debido a que estos puestos son los que tienen relación comercial inmediata con los mismos.

1.8.- Estructuras de los Instrumentos

Se considerará los siguientes instrumentos:

- Ficha de Trabajo
- Bloc de Notas
- Experimentación
- Cuestionario
- Filmadora
- Ficha de Entrevista

1.9.- Campo de Verificación

1.9.1. Ámbito

El presente trabajo de investigación será realizado en la ciudad de Arequipa, en las oficinas de Scotiabank Agencia Mercaderes (Mercaderes 410 – Cercado – Arequipa), principalmente en el área de Gestión de Portafolio.

1.9.2. Temporalidad

Propuesta de modelo de evaluación de créditos para la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa, se realizará en el espacio temporal conformado por los meses Mayo a Octubre del 2017.

1.10.- Unidades de Estudio:

- **Universo**

El universo de la presente investigación es la totalidad de clientes de la Banca Comercial Scotiabank, Arequipa.

- **Muestra**

Se utilizará muestreo no probabilístico intencional o por conveniencia y se trabajará con los clientes que actualmente se vienen atendiendo en Banca Comercial a los que se tienen acceso, cabe mencionar que al ser empresas medianas y grandes pueden ser de cierta forma a reacias a brindar información.

1.11.- Recursos necesarios

1.11.1. Humanos

Licenciado en Administración de Empresas y estudiante de Maestría en Administración de Negocios.

1.11.2. Materiales

Para la realización del presente estudio se requiere de los siguientes materiales y equipos:

- Ficha evaluativa de entrevista
- Computadora
- Impresora
- Papel 2 millares
- Cuaderno de apuntes
- Lapiceros
- Lápices
- Borradores
- Memoria USB
- CD's
- Filmadora

1.11.3. Financieros

Cuadro 3.- Recursos Financieros

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Uso de computadora	Horas de uso	100	S/ 1.00	S/ 100.00
Uso de impresora	Hoja impresa	500	S/ 0.20	S/ 100.00
Fichas de entrevista	Ficha x 2 hojas	50	S/ 0.40	S/ 20.00
Movilidad local	Pasaje	120	S/ 0.70	S/ 84.00
Papel	Millar	2	S/ 60.00	S/ 120.00
Digitación de texto	Hoja digitada	50	S/ 1.50	S/ 75.00
Cuaderno de apuntes	Unidad	1	S/ 0.50	S/ 0.50
Lápices, lapiceros	Unidad	3	S/ 1.50	S/ 4.50
Borradores	Unidad	1	S/ 0.60	S/ 0.60
Memoria USB	Unidad	1	S/ 50.00	S/ 50.00
Recurso Humano	Hora	200	S/ 10.00	S/ 2,000.00
CD	Unidad	5	S/ 0.50	S/ 2.50
Uso de Filmadora	Horas de uso	5	S/ 10.00	S/ 50.00
			TOTAL	S/. 1,907.10

Fuente: Pacheco García, P. Nieves Quiroz M. (2015) Influencia del clima organizacional sobre el desempeño laboral de los colaboradores del área de personal de la gerencia de red asistencial de Essalud – Arequipa.
Elaboración: Propia

1.12.- Validación del Instrumento

El criterio utilizado para interpretar la información obtenida en el presente trabajo de investigación, deberá ser netamente basado en el sector bancario y financiero, tomando en cuenta el tipo de análisis efectuado. Para esto debemos considerar, en primer lugar, los resultados de los cuestionarios individuales para, después, contrastarlos en conjunto; Además de este instrumento, el mismo procedimiento se deberá realizar con las fichas de entrevista. Debemos tener en cuenta que el presente trabajo está enfocado en demostrar que el modelo actual de evaluación de créditos puede ser mejorado para brindar una respuesta más ágil y acorde a las expectativas de los clientes. Debo precisar también, que el principal interés de la exposición es incrementar indirectamente el PBI del Estado y ayudar a mejorar los instrumentos de endeudamiento al alcance de las medianas empresas.

1.13.- Criterios para manejo de resultados

Para la obtención de resultados se considerará la información obtenida mediante las fichas de entrevista y cuestionarios, posterior a ello se analizará e interpretará dicha información para elaborar las conclusiones. Teniendo en cuenta el objetivo general y los específicos que se plantearon para la investigación. De manera que los resultados demuestren que se puede reducir el tiempo de respuesta ante una solicitud de financiamiento. Se tendrá como referencia la información que brindan las fuentes que se mencionan.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.- Marco Teórico:

2.1. Definiciones y Conceptos:

- Los Bancos

Los bancos cumplen un rol de suma importancia, captan el dinero ocioso de las personas (físicas y jurídicas) a quienes denominamos “ahorristas o inversionistas” en forma de depósito, para luego distribuirlo en forma de préstamo en favor de otras, quienes lo requieren para hacer frente a sus obligaciones financieras inmediatas, generando un efecto positivo en la economía.

Esta actividad se realiza persiguiendo un lucro, beneficio que permite al banco incrementar su patrimonio (lo que hace también que mejore su función y capacidad), o aumentar el monto de los dividendos a ser distribuidos a sus accionistas.

La actividad bancaria en todos los países está sujeta a regulaciones desde el nacimiento de la entidad, hasta el momento de su total extinción. Los factores de regulación al capital, las operaciones, apertura de filiales, zona de actuación, ámbito, a su relación y/o asociación con terceros, etc. (Berardo C., 2010)

- La empresa

La empresa es una institución que contrata factores de producción y los organiza para producir y vender bienes y servicios. (Parkin M., 2009)

- Modelos en Instituciones Financieras

Un modelo se considera en este contexto, un procedimiento, o algoritmo, cuyo objetivo es estimar o predecir un parámetro desconocido, o bien simular el resultado

de una magnitud aleatoria, o, a veces, simplemente intentar calcular un indicador.

Los modelos pueden ser formaciones matemáticas complejas, pero deben cumplir con un requisito fundamental: deben ser explicables y entendibles en la institución financiera que la usa, y las que interactúan en su evaluación o supervisión. (Larrain C., 2015)

- Estados Financieros

Los Estados Financieros tienen como fin último estandarizar la información económico-financiera de la empresa de manera tal que cualquier persona con conocimiento de contabilidad pueda comprender la información que en ellos se ve reflejada.

Los Estados Financieros permiten obtener información para la toma de decisiones no solo relacionadas con aspectos de control, sino también con aspectos futuros. Se abreviarán en adelante como EEFF. (Nakasone G., 2003)

- Balance General

El Balance General muestra la situación financiera de la empresa, incluye todos los movimientos susceptibles de ser registrados contablemente, desde la fecha de constitución de la empresa hasta la fecha de su formulación. (Nakasone G., 2003)

- Estado de Ganancias y Pérdidas

Este estado financiero refleja la situación económica de la empresa y muestra tanto los ingresos como los egresos que realizó la empresa para finalmente obtener una unidad. (Nakasone G., 2003)

- Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

El Estado de Cambio en el Patrimonio Neto muestra las variaciones ocurridas en las distintas partidas patrimoniales durante un periodo determinado.

Este estado financiero muestra la situación financiera de la organización en lo referente a las variaciones que ha habido en un periodo en las partidas que conforman el Patrimonio. (Nakasone G., 2003)

- Estado Flujos de Efectivo

El Estado de Flujos de Efectivo muestra el efecto de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un periodo determinado. (Nakasone G., 2003)

- Notas a los Estados Financieros

Las Notas a los Estados Financieros son explicaciones o descripciones de hechos o situaciones, cuantificables o no, que forman parte de dichos estados, pero no se pueden incluir en los mismos. Para una correcta interpretación los Estados Financieros deben leerse juntamente con ellas. (Nakasone G., 2003)

- Créditos Corporativos y Comerciales

Unidad que evalúa los planteamientos elaborados por las unidades de negocios cumpliendo con las políticas fijadas por Riesgos, aprueba créditos que superan la autonomía comercial, aprueba excepciones, establece condiciones a priori y posteriori de desembolso y monitorea a los clientes.

- Estructuración

Proceso referido, en el ámbito bancario, como la elaboración y planteamiento de una propuesta de créditos.

- Unidades

Podemos distinguir entre 3 grandes grupos de unidades dentro de Scotiabank Perú (SBP)

Unidades Comerciales: Cierran negociaciones con los clientes.

Unidades de Soporte: Operan los procesos de cada desembolso.

Unidades de créditos: Aprueban los créditos solicitados por las unidades comerciales.

- Funcionario de Negocios (FDN)

Es el encargado de la relación comercial con el cliente, debe tener un conocimiento adecuado de los productos del banco, pues negocia directamente con el cliente;

Efectúa visitas al cliente para obtener información del negocio, es el responsable de tener actualizada la información financiera del cliente, así como sus seguros y tasaciones.

- Credit Solution (CSM)

Se encargan de la estructuración de propuestas, en coordinación con el FDN, elaboran proyecciones, realizan análisis financiero, determinan la estabilidad del sector y de la situación actual de la empresa.

- Gestión de Portafolio (GDP)

Son los responsables del *financial spreading*, que es la “sinceración” de los estados financieros del cliente, este proceso se da antes de la estructuración de propuesta, ya

que permite conocer la situación financiera de la empresa y da a conocer la capacidad de pago del cliente para determinar qué productos del banco se van a ofrecer. Se utiliza el software de Moody's Analytics llamado *RiskAnalyst*TM como plantilla para el vaciado de información.

- Razones de liquidez y actividad

La liquidez de una empresa se juzga por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo a medida que éstas vencen. La liquidez se refiere no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos circulantes. (Nakasone G., 2003)

- Razones de cobertura y endeudamiento

La cobertura de una empresa es la capacidad para asumir sus obligaciones utilizando su generación como fuente para realizar los pagos, está muy ligada a la salud financiera de la compañía.

- Razones de rentabilidad

Con estas razones se pretende medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios. (Ribbeck Gomez Ch., 2014)

- Razón Corriente

La razón corriente la podemos definir como la cobertura que tiene la empresa si destina todos sus activos realizables en el corto plazo para cancelar todas sus obligaciones de corto plazo, lo ideal es que la razón corriente sea mayor a 1x. Para

poder realizar el cálculo de este indicador basta con dividir los Activos Corrientes entre los Pasivos Corrientes.

- Ratio Préstamo – Valor ó LTV (Loan To Value Ratio)

Es la cobertura que tiene uno o varios préstamos por las hipotecas que lo respaldan.

Es decir, si tomamos un pagaré por S/ 1'000,000.00 y dejamos como garantía una hipoteca con Valor Comercial de S/ 1'500,000.00, la relación Préstamo – Valor (LTV) es de $S/ 1'000,000.00 / S/ 1'500,000.00$ o el 67%, que se interpreta cómo que el préstamo tomado equivale al 67% de la garantía que lo respalda.

- EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization)

Este indicador es uno de los más utilizados por los analistas ya que brinda la generación real de la empresa en un periodo determinado, en español se puede definir como “Utilidad antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización” y se calcula de la siguiente forma: Utilidad Operativa + Depreciación Del Periodo. Cabe mencionar que la depreciación se suma debido a que es una cuenta de provisión y no una salida real de efectivo.

- Ratio de Cobertura del Servicio de Deuda (Debt Service Coverage Ratio ó DSR)

Nos muestra la capacidad de cubrir, con la generación de la empresa, los gastos financieros del periodo y la Porción Corriente de la Deuda de Largo Plazo (PCDLP), se encuentra dentro de la familia de Ratios de Cobertura y su fórmula se expresa de la siguiente manera: $EBITDA / (GF + PCDLP)$. Lo ideal, al igual que la razón corriente, es que sea mayor a 1x, pero si el cliente desea adquirir nueva deuda estructurada este ratio deberá ser mayor.

- Ratio de Apalancamiento Sobre Flujos (TFD/EBITDA)

Esta razón financiera nos muestra el número de veces que la empresa está apalancada sobre sus flujos o su generación, también se puede interpretar realizando la pregunta ¿Durante cuantos periodos debo tener la misma generación para cubrir todas mis obligaciones financieras?, la forma de calcular este ratio es la siguiente: Deuda Total/EBITDA.

2.2.-Bases Teóricas:

- Las 5 C's de crédito

Carácter: Es la experiencia y reputación que tiene la empresa haciendo frente a sus obligaciones.

Capacidad: Se puede tomar como la experiencia y capacidad de pago que tenga la empresa, tomando en cuenta su historial y perspectivas de crecimiento.

Capital: Se refiere a los recursos económicos y materiales invertidos en la empresa, así como a los compromisos que tiene que hacerle frente.

Colateral: Es todo lo que garantiza el cumplimiento de pago de la obligación, pueden ser activos, avales, contratos, depósitos en garantía, etc.

Condiciones: Es el entorno económico del país o del sector donde se desenvuelve el deudor además de sus políticas como empresa.¹

¹ Scotiabank Perú S.A.A. (2013) Manual de créditos corporativos y comerciales

- Factores para un mal crédito

Excesiva confianza:

Demasiada confianza en los garantes y sus patrimonios.

Demasiada confianza en los nombres de los accionistas o administradores.

Énfasis en lealtades del pasado.

Descuido:

Documentación insuficiente, inadecuada y fuera de orden.

Falta de información financiera.

Falta de tasaciones.

Falta de condiciones/covenants y/o variables de alerta.

Información que no se deje por escrito en las carpetas o files de Créditos.

Falta de seguimiento de mora, cumplimiento de condiciones, revisiones anuales, inscripción de garantías y vigencia de políticas de seguros.

Comunicación:

Inadecuada o falta de comunicación con el cliente que permita dar buen seguimiento al crédito y a la evolución del negocio.

Falta de realización de visitas oculares sin previo aviso (no programadas y confirmadas con el cliente), tanto en plantas como en oficinas que le permitan al ejecutivo observar y comprobar el adecuado funcionamiento del negocio en marcha, así como de las garantías otorgadas.

Inadecuada o total falta de comunicación entre las unidades que intervienen en el proceso.

Falta de información de los ejecutivos con respecto a los factores de riesgo internos y externos, que pueden afectar a su cliente.

Contingencias

Atención insuficiente o inadecuada, ante la presencia de riesgos, controlables y no controlables.

Crisis Económica.

Baja de valor en el mercado, tanto de los Activos del acreditado, aval, como de las garantías.

Competencia:

Hacer lo que sea con tal de ganar un cliente.

La euforia por competir en ocasiones afecta el juicio de crédito.

Objetivos de mercado que no son razonables o compatibles con la calidad de crédito deseada.

Igualar condiciones ofrecidas por la competencia.

Objetividad:

Falta de reconocimiento de las debilidades tanto del crédito como del deudor, por la falta de investigación y análisis objetivo de cada propuesta.²

- Factores que afectan el análisis de EEFF

Información incompleta o inafecta.

Prácticas contables y normas que adopte la compañía.

Estados Financieros preparados o arreglados con propósito de presentar una posición financiera óptima.

Diferencias de opinión de las personas que preparan los Estados Financieros.

Falta de uniformidad en la aplicación de los PCGA (Procedimientos Contables Generalmente Aceptados). (Urbina P., 2013)

² Scotiabank Perú S.A.A. (2013) Manual de créditos corporativos y comerciales

- Tipos de riesgos

Básicamente, los riesgos son inherentes a la empresa pueden sumirse de forma genérica en dos tipos: riesgos de negocio y riesgos financieros. Básicamente nos referimos a los riesgos derivados de los usos económicos de los activos (estructura económica o activo de la empresa) y a la procedencia o fuente de la financiación empresarial (estructura financiera o pasivo de la empresa). Los riesgos de negocio son, en consecuencia, los derivados de la actividad natural de la empresa, en tanto que los riesgos financieros son derivados del ámbito de financiación, es decir, de las relaciones entre la compañía y los mercados e instituciones de financiación. En la banca prácticamente todos los riesgos son de naturaleza financiera (no debiéndose descartar los riesgos de negocio/riesgos industriales que se están manifestando en la etapa fuertemente amortizadora de la nueva economía, con una fuerte tolerancia tecnológica), toda vez que su función específica o actividad natural es la intermediación financiera o agente de negocios financieros.

También de forma un tanto más genérica, podemos hablar de otra clasificación de los riesgos. V. gr., de los riesgos sistémicos y riesgos no sistémicos. La gestión empresarial se centra exclusivamente en la minimización de los riesgos sistémicos o específicos, toda vez que no puede adoptar medidas sobre los sistémicos o propios del conjunto del sistema económico o financiero. Sharpe, uno de los padres de la teoría moderna de gestión de carteras, junto con Markowitz, advierte de la existencia de dos tipos de riesgos genéricos, uno no diversificable y otro diversificable. Al primero lo llamó riesgo sistemático (o de mercado), siendo el relativo a las condiciones económicas y de mercado desde un punto de vista general. Este riesgo es el mínimo que no podría evitar la diversificación del portafolio o cartera de inversión. El segundo tipo de riesgo, diversificable, es el no sistemático. Este se puede reducir

prácticamente a cero a través de la composición de una cartera de activos lo suficientemente grande y cuyas alteraciones de precios no dependan unos de otros, es decir, que no guarden correlación relevante.

No obstante, la anterior clasificación de riesgos, podríamos enumerar los principales riesgos generales con los que se enfrenta cualquier tipo de negocio o actividad empresarial, en especial la empresa bancaria, y sin ánimo de ser exhaustivos, del siguiente tenor.

Riesgo de crédito o insolvencia:

Es el capítulo embrión y clásico en el análisis de riesgos. Se relaciona con los quebrantos ocasionados por la falencia de la contraparte en un negocio o contrato de carácter económico o financiero.

Riesgo de mercado:

Se relaciona con la alteración en el valor de las posiciones abiertas en activos subyacentes o en derivados en los mercados de capitales. Los riesgos de mercado son los más afectados por el proceso de globalización, en la medida que las causas explicativas de la volatilidad de los precios de los activos son cada vez menos locales y mucho más sistemáticas.

Riesgo de tipo de interés:

Es el derivado de los eventuales efectos sobre las relaciones contractuales de las oscilaciones de los tipos de interés en los mercados. La *indicación* es una práctica cada vez más habitual adoptada por los agentes económicos, especialmente por el sector bancario, para cubrirse de dichas oscilaciones.

Riesgo de tipo de cambio:

Es el originado por la eventual oscilación de los tipos de cambio entre distintas monedas que pueden afectar a posiciones deudoras y acreedoras de los agentes

económicos. Este tipo de riesgo, como el riesgo de tipos de interés, está incluido dentro de los riesgos de mercado.

Riesgo de liquidez:

Es uno de los riesgos más importantes según muchos analistas, y está relacionado con los quebrantos ocasionados por la inoportunidad o coste de deshacer una posición en un activo real o financiero. Se puede considerar el riesgo de liquidez como el derivado de los desfases entre el grado de exigibilidad de las operaciones pasivas ligadas a la inversión y el grado de realización de los activos.

Riesgos operacionales:

No son novedosos en el mundo empresarial, pero en la actualidad se han agudizado por la expansión de los sistemas de información y la creación de reservorios y archivos digitales de información.

Riesgo de inflación:

Se refiere a la incertidumbre que la existencia de inflación y alteración adversa (según se trate de una posición deudora o acreedora) en los niveles generales de los precios introduce en la tasa interna de retorno nominal (TIR) de una inversión.

Riesgos legales:

Son los ocasionados por la opacidad de determinadas cláusulas contractuales, por la imposibilidad de acudir al sometimiento jurisdiccional de determinados agentes, etcétera.

Riesgo de reinversión:

Se refiere a la incertidumbre del inversionista originado por la amortización futura de una inversión y su intención de ser renovada.

Riesgos por cambios inopinados en las cadencias amortizativas:

Se trata del clásico riesgo de obsolescencia producido por la eventual aparición de

técnicas, tecnologías y artes novedosas que contribuyen a reducir el valor de los activos productivos anuales.

Riesgo de imagen o reputacionales:

Es el riesgo originado por el deterioro de la imagen por distintas razones.

Riesgo país:

Se debe a las condiciones políticas, económicas y sociales del país del deudor y afecta a todos los activos que el acreedor tiene en dicho país. El riesgo país comprende el riesgo soberano y el riesgo de transferencia.

Riesgo o azar moral:

Está referido a los incentivos que tienen los depositantes y directivos para asumir un riesgo mayor.

Riesgo de redimensionamiento:

Este riesgo abarca desde los problemas de desarraigo y dilución de la cultura de empresa hasta los problemas de integración operacional tras la fusión o integración empresarial. (Del Aguila Quesada J., Cortés García F., Fernandez Ruiz I.,García Moreno F., 2002)

- Análisis de Estados Financieros

El análisis de estados financieros es un proceso por el que el analista, mediante transformaciones, representaciones gráficas, ratios y otros cálculos, obtiene una opinión a partir de los estados financieros y otra información complementaria, evaluando la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa. Esta opinión se suele materializar en un informe de análisis. Este informe disminuye la incertidumbre de los interesados, ayudándoles a comprender las actividades empresariales que subyacen a los estados financieros.

El análisis de estados financieros se estructura en tres áreas principales:

Análisis de la liquidez:

Determinando la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

Análisis de la solvencia:

Comprobando si la empresa puede satisfacer sus deudas a largo plazo.

Análisis de la rentabilidad:

Midiendo tanto el rendimiento de los activos de la empresa como el de los recursos aportados por los accionistas.

Las técnicas que se suelen emplear son: (1) análisis estructural mediante porcentajes verticales y horizontales, midiendo la proporción y variación de los elementos de los estados financieros; y (2) análisis mediante ratios financieros: realizando cocientes entre elementos de los estados financieros que guarden entre sí una relación económico-financiera de interés. Los dos conjuntos de técnicas se pueden utilizar bajo un enfoque sincrónico (analizando varias empresas al tiempo, comparándolas) o diacrónico (analizando la evolución de una empresa a lo largo del tiempo). También es posible combinar ambos enfoques utilizando datos de panel (varias empresas en varios periodos). (Bonsón E., Cortijo V., Flores F., 2009)

- El papel del analista

Las empresas ofrecen información para todos los grupos de interés sin considerar la relación que estos tienen con la organización, y por tanto sus intereses informativos.

Un primer y sustancial papel del analista puede consistir en realizar un tratamiento ajustado a dichos intereses. Así, mientras un proveedor puede estar más preocupado por la liquidez de la empresa, un inversor se preocuparía preferentemente por la rentabilidad.

Otra característica de la información empresarial es que es eminentemente histórica. Por ello, el papel del analista puede consistir en realizar predicciones adecuadas, utilizando las técnicas estadístico-financieras. Y, por último, en una era de sobrecarga de información, el analista está capacitado para evaluar la importancia relativa de cada fragmento de información, determinando qué factores y datos deben tenerse en cuenta y cuáles no son relevantes para formar la opinión sobre la situación económico-financiera de la empresa.

El analista financiero tiene por ello un papel fundamental en la sociedad actual. En un contexto en el que la información que ofrecen las empresas es cada vez más compleja, como compleja es la realidad económica globalizada que prevalece, es necesario disponer de profesionales especializados que estén capacitados para suministrar una opinión fundada sobre la marcha de la empresa, de cara a facilitar la toma de decisiones de los diferentes grupos de interés.

El análisis financiero puede entenderse entonces como una fase más del proceso de información de la empresa, que va desde que se produce un hecho económico en la misma hasta que dicho hecho tiene efecto en la situación económico-financiera, y esta situación es revelada y comprendida por los usuarios interesados.

Gracias a los analistas financieros, es posible la toma de decisiones sobre la base de la información empresarial para los usuarios no especialistas en negocios, ya que los analistas pueden dar una opinión sintética y concreta a preguntas como:

¿Pagará la empresa sus deudas a corto plazo?

¿Pagará la empresa sus deudas a largo plazo?

¿Genera esta empresa valor, dados los recursos de que dispone?

La información empresarial tiene un valor relativo, en tanto que se mide por la capacidad que tenga de modificar las expectativas de los usuarios de la misma.

Además, la información empresarial conlleva un coste de obtención. El análisis baraja estos extremos para lograr una opinión adecuada en términos eficientes de coste y oportunidad. (Bonsón C., Cortijo V., Flores F., 2009)

- Análisis Horizontal

Es una de las técnicas más sencillas del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un balance general o un estado de pérdidas y ganancias) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual denominamos cifra base. Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo. Si se toma, por ejemplo, el balance general, se puede hacer análisis vertical tanto de la parte del activo como del pasivo. Dentro del activo se puede tomar cada uno de los rubros individuales y calcular a qué porcentaje (%) corresponde sobre el total del activo. También se puede tomar cada una de las cuentas y calcular que porcentaje (%) representa sobre el subtotal del grupo correspondiente. En lo que respecta al estado de pérdidas y ganancias, también se le puede aplicar el mismo sistema de análisis, tomando como base, por lo general el valor de las ventas y hallando el porcentaje (%) de los demás rubros con respecto a su base. (Prieto Hurtado C., 2010)

- Análisis Vertical

El análisis horizontal se ocupa de los cambios en las cuentas individuales de un periodo a otro y, por lo tanto, requiere de dos o más estados financieros de la misma clase, presentados para periodos diferentes. Es un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de uno a otro periodo, el mecanismo para

llevar a cabo este análisis es : En las dos primeras columnas aparecen los valores de los años que se están estudiando, en la tercera columna se encuentra el aumento o disminución de cada cuenta en términos absolutos, finalmente en la cuarta columna aparece la variación relativa o porcentaje de variación, el cual resulta de dividir la variación absoluta (tercera columna) por el valor del primer año (primera columna). Al iniciar este análisis lo más importante es determinar que variaciones, o que cifras merecen especial interés y cuáles no, entonces se debe centrar en los cambios extraordinarios o más significativos, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta tanto las variaciones absolutas como relativas. (Prieto Hurtado C., 2010)

- IG Code

Es el Código de Calificación Interna (IG Code por su nomenclatura en inglés) que se asigna a cada cliente y facilidad de crédito autorizada, con base en la evaluación del riesgo crediticio que realiza el Funcionario responsable de la cuenta. Este código es una herramienta cuya finalidad es determinar el perfil de riesgo del cliente y de las facilidades de créditos aprobadas para identificar oportunamente cualquier eventualidad que se pudiera presentar y por consiguiente, manejar adecuadamente la relación con el cliente.

La definición de los IG Code es esencial en la determinación de los requerimientos de capital, provisiones, y proyección de la ganancia total del producto crediticio, en base a modelos históricos respecto de pérdidas presentadas en préstamos similarmente calificados. Los IG Codes afectan el nivel de otorgamiento para la aprobación, incremento o modificación de los créditos, los cuales, si son categorizados con baja

calificación, requerirán continua participación de la Alta Dirección o la aprobación de otra autonomía dependiendo del monto. Los IG Code también determinan el alcance del nivel de tranquilidad del Banco respecto del nivel de exposición que se mantiene con posterioridad a una sindicación, con la finalidad de mantener los niveles ajustados a los diferentes IG Code del crédito.

El sistema de calificación del IG Code no está relacionado con el sistema de clasificación establecido por la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (SBS)³.

- IG Code del Cliente: Es el código que refleja el perfil de Riesgo del Cliente deudor de acuerdo con la evaluación de diversos factores como el comportamiento financiero, riesgo devaluatorio, administración, experiencia de pago, cobertura financiera y las perspectivas del cliente y la industria, entre otros. La evaluación de la probabilidad de incumplimiento del cliente es equivalente a la calificación de una deuda sin garantía.
- IG Code de la Facilidad Crediticia: Es el código de calificación que refleja el riesgo de pérdida de las facilidades crediticias que asume el Banco. El código IG del crédito se establece tomando en cuenta elementos que mitigan o incrementan el riesgo de pérdida por parte del Banco, tales como la naturaleza y el tipo de garantía, y la estructura del crédito, entre otras.

³ Normado en la Resolución SBS N° 11356- 2008 “Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones”, Perú, 2008.

2.2.- Antecedentes:

- Pérez López, Juan Carlos (2010), Análisis Financiero para la toma de decisiones, en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir, Universidad de San Carlos de Guatemala.

Hipótesis: Proveen herramientas de análisis financiero que incluya indicadores financieros de liquidez, solvencia y rentabilidad; entre otros, que ayuden a realizar un adecuado análisis de la información proporcionada de los estados financieros de la empresa maquiladora; que sirvan a los administradores y usuarios de la información financiera, como un instrumento en la toma de decisiones financieras y administrativas.

Conclusión: La empresa Textiles Nuevo Sol, S.A., no cuenta con una herramienta de análisis financiero que permita medir los resultados, en consecuencia, no tiene una base apropiada para emitir una opinión adecuada acerca de las condiciones financieras de la empresa y sobre la eficiencia de su administración en la toma de decisiones.

- Pérez Flores, Sandra (2009), Análisis e interpretación de Estados Financieros en una empresa de servicios de investigación de mercado, Universidad de San Carlos de Guatemala.

Hipótesis: Esta investigación permitió comprobar la hipótesis que indica que el Contador Público y Auditor desde un punto de vista financiero utiliza los métodos de análisis financiero vertical, horizontal, control presupuestal y razones financieras para determinar la solvencia, liquidez, rentabilidad y capacidad para generar recursos a corto y largo plazo.

Conclusión: Esta investigación permitió comprobar la hipótesis que indica que el

Contador Público y Auditor desde un punto de vista financiero utiliza los métodos de análisis financiero vertical, horizontal, control presupuestal y razones financieras para determinar la solvencia, liquidez, rentabilidad y capacidad para generar recursos a corto y largo plazo.

- Zhanay Baculima, Maritza (2013), Análisis e interpretación a los Estados Financieros de la cooperativa de taxis la pradera de la ciudad de Loja en los periodos 2006-2007, Universidad Nacional de Loja.

Hipótesis: La Cooperativa de Taxis “La Pradera” de la Ciudad de Loja no ha aplicado la herramienta del análisis financiero como medida para conocer su situación al finalizar un periodo económico.

Conclusión: La Cooperativa de Taxis “La Pradera” de la Ciudad de Loja no ha aplicado la herramienta del análisis financiero como medida para conocer su situación al finalizar un periodo económico.

- Ribbeck Gomez, Charles (2014), Análisis e interpretación de Estados Financieros: Herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmecánica del distrito de Ate Vitarte, 2013, Universidad San Martín de Porres.

Hipótesis: El valor económico agregado como herramienta gerencial clave para la planeación estratégica y la toma de decisiones SI influye favorablemente en las decisiones de inversión.

Conclusión: El valor económico agregado como herramienta gerencial clave para la planeación estratégica y la toma de decisiones influye favorablemente en las decisiones de inversión

CAPITULO III: SCOTIABANK

3.1.- Historia de The Bank of Nova Scotia

Abrió sus puertas en 1832 en Halifax, Nueva Escocia (Canadá), para facilitar el intercambio trasatlántico entre Gran Bretaña, Norte América y las Indias del Oeste.

A inicios de 1880, Scotiabank se mudó al oeste de Canadá. Para inicios de 1900 se había establecido una red de agencias de costa a costa y sus oficinas principales se mudaron a Toronto. Esta expansión fue acelerada por la fusión con The Union Bank of Prince Edward Island (1882), Bank of New Brunswick (1913), Metropolitan Bank (1914) and Bank of Ottawa (1919).

El boom económico post Segunda Guerra Mundial contribuyó a un nuevo crecimiento de Scotiabank. Scotiabank introdujo muchas innovaciones durante este periodo: Scotia Planes de Préstamo, uno de los primeros productos de préstamos de Canadá; el intercambio público de oro y las primeras mujeres canadienses como gerentes de agencias.⁴

3.1.1.- Alcance Internacional

La primera oficina de Scotiabank fuera de Canadá se abrió en 1885 en la gran capital comercial de Minneapolis, Minnesota, USA. Más adelante se mudó a Chicago en 1892. En 1889 el banco abrió su sucursal en Kingston (Jamaica) para facilitar el intercambio de azúcar, ron y pescado. Fue la primera sucursal de un banco canadiense abierta fuera de los Estados Unidos o el Reino Unido y formó la base de lo que llegaría a ser una red en crecimiento, expandiéndose por 25 países del Caribe y

⁴ Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

Centroamérica, haciendo de Scotiabank el banco más grande de la región.

En los años sesenta y setenta, extendió su red a Asia y para 1990 había expandido su presencia en Centro y Sudamérica, lo que lo convirtió en uno de los bancos internacionales más confiables del mundo.

El Banco abrió su primera sucursal en Centroamérica en la ciudad de Belice, en 1968. Más tarde, en 1974, hizo lo mismo en la ciudad de Panamá. El Banco se estableció en Costa Rica en 1995 y en El Salvador en 1997.

En 2005, Scotiabank Puerto Rico, con más de 80 años de presencia en ese país, adquirió los activos y las operaciones de Pan American Financial, uno de los emisores de préstamos hipotecarios privados más grandes.

En 2006, la presencia del Grupo Scotiabank en Latinoamérica fue evidente a través del control mayoritario del Grupo Financiero Scotiabank Inverlat en México, Scotiabank El Salvador, Scotiabank de Costa Rica, Scotiabank Sud Americano en Chile y Scotiabank Perú, así como su filial Banco del Caribe en Venezuela.

A principios de 2008 Scotiabank ingresó a Guatemala tras adquirir el Banco de Antigua, operación que incluyó la compra del Banco del Trabajo en Perú y el Banco de Ahorro y Créditos Altas Cumbres en República Dominicana, todas estas instituciones pertenecientes al Grupo Altas Cumbres de Chile.

En 2008, Scotiabank también adquirió en el Perú el 47.5% de Profuturo AFP e ingresó así al negocio local de la administración de fondos de pensiones. En marzo de 2010, su participación en la empresa aumentó a 99.50%, luego de adquirir las acciones de Latin Invest S.A.

Cabe destacar que el Grupo Scotiabank superó la crisis del sistema financiero mundial del año 2008 gracias a su gestión y manejo prudente del riesgo, al buen control de su cartera de inversiones y por estar regulado en una economía estable como la

canadiense. De esta manera, Scotiabank fue parte de la lista de los 50 bancos más seguros de 2010 publicada por la revista Global Finance y de la lista de los 10 bancos más estables publicada por la consultora Oliver Wyman.

En 2010, el Grupo Scotiabank a nivel mundial realizó una serie de adquisiciones estratégicas para complementar sus negocios actuales y ampliar su presencia tanto en Canadá como en el ámbito internacional. Con la compra de Dundee Wealth Inc. y WaterStreet Group, mejoró las condiciones de servicio y asesoría para sus clientes de banca patrimonial. En el Caribe, adquirió las operaciones bancarias de R-G Premier Bank de Puerto Rico, y en Asia amplió también sus operaciones con la compra del 48% del Xi'an City Commercial Bank en China.

Continuó su expansión en Latinoamérica con la adquisición, en Chile y Colombia, de las operaciones de banca corporativa y comercial de The Royal Bank of Scotland e ingresó a nuevos mercados, como Uruguay, ¡con el anuncio para adquirir el Nuevo Banco Comercial (NBC) y la cadena Pronto!, y Brasil, donde ha acordado la adquisición del Dresdner Bank Brasil S.A.⁵

3.2.- Historia de Scotiabank

Scotiabank Perú forma parte de The Bank of Nova Scotia (BNS) o Scotiabank, una de las instituciones financieras más importantes de Norteamérica y el banco canadiense con mayor presencia y proyección internacional.

Con ese gran respaldo, Scotiabank Perú es hoy el banco con la mayor solvencia patrimonial en el Perú y fue el primero en obtener la calificación más alta otorgada por Fitch Ratings en el país.

Asimismo, es parte fundamental de uno de los grupos empresariales más importantes,

⁵ Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

conformado además por CrediScotia Financiera, Profuturo AFP, Scotia Bolsa, Scotia Fondos, SCI, entre otras.

La institución inició formalmente sus operaciones como Scotiabank Perú S.A.A. el 13 de mayo de 2006, como resultado de la integración del Banco Wiese Sudameris y del Banco Sudamericano.

Hoy, se ha consolidado como la tercera entidad financiera más importante del país.

A marzo de 2015, su participación de mercado es de 14.6% en depósitos y 14.7% en créditos directos (Fuente SBS) y cuenta con US\$ 1,790 millones en patrimonio y US\$ 15,747 millones en activos.

Sirve a más de un millón 300 mil clientes a través de sus actividades en banca múltiple: banca retail, corporativa, empresarial, institucional y de inversión.

En mayo del 2015, Scotiabank recibió la autorización para adquirir las operaciones de banca personal y comercial del Citibank en el Perú, lo que le permitirá afianzar las relaciones con clientes ya existentes, servir a nuevos clientes y aumentar su participación en el mercado de tarjetas de crédito y créditos personales en el país.

Su cobertura a nivel nacional, a través de una importante red física y una de las redes virtuales más completas (banca telefónica, banca móvil y banca por internet), sumada a la capacidad de su personal y especializadas fuerzas de venta, le permite ofrecer un servicio de calidad a sus clientes.

A marzo del 2015, cuenta con 212 oficinas a nivel nacional (145 en Lima y Callao, y 67 en provincias).

En los últimos cinco años, Scotiabank ha desarrollado una dinámica estrategia de canales que se manifiesta en la fuerte expansión de su cobertura a través de agencias, ATM's y cajeros corresponsales, y la incursión en canales alternativos innovadores como la Banca Móvil, Billetera Móvil y TV Banking.

Durante los tres últimos años, además de abrir nuevas agencias en Lima y provincias, incrementó su red de ATM's de 600 a 864 cajeros automáticos a nivel nacional y casi triplicó el número de cajeros corresponsales, ubicados en los principales retailers asociados en todo el país, llegando a 5866, permitiendo a sus clientes realizar sus operaciones bancarias con mayor facilidad y rapidez.

Confirmando su liderazgo en innovación, lanzó el primer servicio alternativo de pago y recaudación electrónica mediante celulares en el Perú: la Billetera Móvil, buscando con este nuevo medio de pago aportar a la bancarización e inclusión financiera en el país.

Asimismo, lanzó TV Banking, un nuevo canal alternativo, siendo el primer banco en el Perú y Latinoamérica en ofrecer a sus clientes un seguro canal transaccional y de consultas bancarias desde un televisor de tecnología Smart TV.⁶

3.2.1.- Premios y Reconocimientos

En los últimos 7 años Scotiabank Perú ha recibido importantes reconocimientos:

Seis años consecutivos ha sido elegido el Mejor Banco para realizar Operaciones Cambiarias en el país por la revista Global Finance.

Tres años consecutivos ha sido elegido como el Mejor Banco internacional para realizar Operaciones de Comercio Exterior en el país por la revista Trade Finance.

Al cierre del 2013, la calificadora Fitch Ratings elevó la clasificación del Banco a – A (deuda dólares). Fue la primera vez que un banco que opera en Perú obtuvo esa calificación de parte de Fitch, por encima de bonos soberanos.

En el 2014 fue considerado en el puesto 6 del ranking de los 25 Mejores Bancos de América Latina según la revista América Economía.

⁶ Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

En el 2014 fue considerado en el TOP FIVE del Ranking de Great Place to Work Institute en la categoría Grandes Empresas.

En el 2014 Scotiabank Perú recibió por tercer año consecutivo el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR), otorgado por la Asociación Perú 2021, en reconocimiento a su esfuerzo por cubrir los estándares propuestos para medir su cumplimiento permanente de las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial.

En el 2014 Scotiabank fue el único banco reconocido por el Ministerio de Trabajo del Perú. Obtuvo el Primer Puesto en el concurso de Buenas Prácticas Laborales en la categoría Prevención, gestión de ceses laborales y preparación para la jubilación, con su Programa Balance.⁷

3.2.2.- Propósito

“Nuestros Clientes Tienen Derecho a Estar Mejor”

Hay organizaciones que hablan de misión y visión, otras de promesa de marca. En Scotiabank hablamos de Nuestro Propósito, nuestra razón de ser, lo que nos mueve cada día.

Hoy hemos renovado nuestro propósito porque “Creemos que cada cliente tiene el DERECHO a estar mejor”. Consideramos que no es un simple deseo, es más que eso, es un derecho de todas las personas y empresas que confían en nosotros.

Con este propósito renovado, continuamos colocando a nuestros clientes en el centro de todo lo que hacemos, como nuestra máxima prioridad, constituyéndose la base para nuestros objetivos.

Por eso, en Scotiabank seguimos esforzándonos por hacer posible el éxito de nuestros clientes; trabajando con respeto, integridad, pasión y responsabilidad.⁸

⁷ Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

⁸ Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Annual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

3.2.3.- Nuestro Equipo

En Scotiabank creemos firmemente en el trabajo en equipo. Esta filosofía se resume en la frase "Un equipo, un objetivo", eje central sobre el cual gira la estrategia general de la organización.

Significa que, a pesar de la diversidad de gente que trabaja, de sectores de actividad que ocupa y de lugares donde opera, todos en Scotiabank trabajamos para alcanzar el mismo objetivo.

En Scotiabank, las relaciones humanas son decisivas. Avanzamos y construimos nuestro camino teniendo como pilares la colaboración, el respeto mutuo y una visión totalmente centrada en nuestros clientes.

Esta es la filosofía de equipo que tenemos en Scotiabank, la que nos define y consolida como un grupo humano que sabe hacia dónde camina y qué hacer para llegar a su meta.⁹

- Directorio:
 - Presidente:
James Tully Meek
 - Vicepresidente:
Miguel Uccelli Labarthe
- Directores:
Ignacio Bustamante Romero
Gianfranco Castagnola Zúñiga
Elena Conterno Martinelli
Elsa del Castillo Mory
Santiago Perdomo Maldonado

⁹ Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

Eduardo Sánchez Carrión Troncón

- Gerencia:
 - CEO & Country Head:
Miguel Ucelli
 - Vicepresidente Sénior Banca Retail:
Ignacio Quintanilla
 - Vicepresidente Sénior Business Support:
Ignacio Aramburú
 - Vicepresidente Sénior Wholesale Banking
Stephen Bagnarol
 - Vicepresidente Sénior Riesgos
Sergio Quiñones
 - Vicepresidente Sénior Banca Digital
Luis Torres
 - Vicepresidente Tecnología de Información & Soluciones
Carlos Tortolini
 - Vicepresidente Asesoría Legal, Cumplimiento y Secretaría General
Francisco Rivadeneira
 - Vicepresidente Recursos Humanos
Rina Alarcón
 - Vicepresidente Auditoría, Seguridad e Investigaciones
Elbia Castillo
 - Managing Director & Head Foreign Exchange Latam
Luis Felipe Flores.

3.2.3.- Valores Corporativos

Cuadro 4.- Valores corporativos

Nuestros Valores			
Respeto	Integridad	Pasión	Responsabilidad
Valora orígenes y experiencias diversas, tratando a todos con dignidad.	Actuamos con integridad para merecer la confianza de nuestros clientes y colegas	Brindamos servicio a nuestros clientes con entusiasmo y orgullo, con el valor de escuchar, aprender innovar y ganar.	Somos responsables de nuestro trabajo, compromisos y acciones ante nuestro clientes y colegas
Cómo interactuamos	Cómo nos conducimos	Cómo cumplimos	Cómo nos comprometemos
Valora cada voz	Actúa con Honor	Da lo mejor de ti	Lógralo

Fuente: Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

Elaboración: Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

3.2.4.- Logotipo

Ilustración 1.- Logotipo Scotiabank



Fuente: Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

Elaboración: Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

Constituido principalmente por nuestro isotipo, la “Flying S”.

La "S" estilizada y enlazada con el globo terráqueo es un símbolo visual reconocible en todo el mundo. Representa la relación global de Scotiabank con sus empresas afiliadas. Es un isotipo simple, breve, moderno y distintivo.

El color rojo institucional de Scotiabank tiene una tonalidad intensa y cálida a la vez, muy visible y recordable, moderna y sobresaliente. Su tipografía es limpia y

contemporánea.¹⁰

3.2.5.- Información General de Scotiabank

- Dirección (Address): Av. Dionisio Derteano 102 – San Isidro. Lima 27, Perú.
Casilla Postal (P.O.Box): 1235
Central Telefónica (Phone): (511) 211-6000
Página Web: www.scotiabank.com.pe
E-mail: scotiaenlinea@scotiabank.com.pe
Swift: BSUDPEPL¹¹

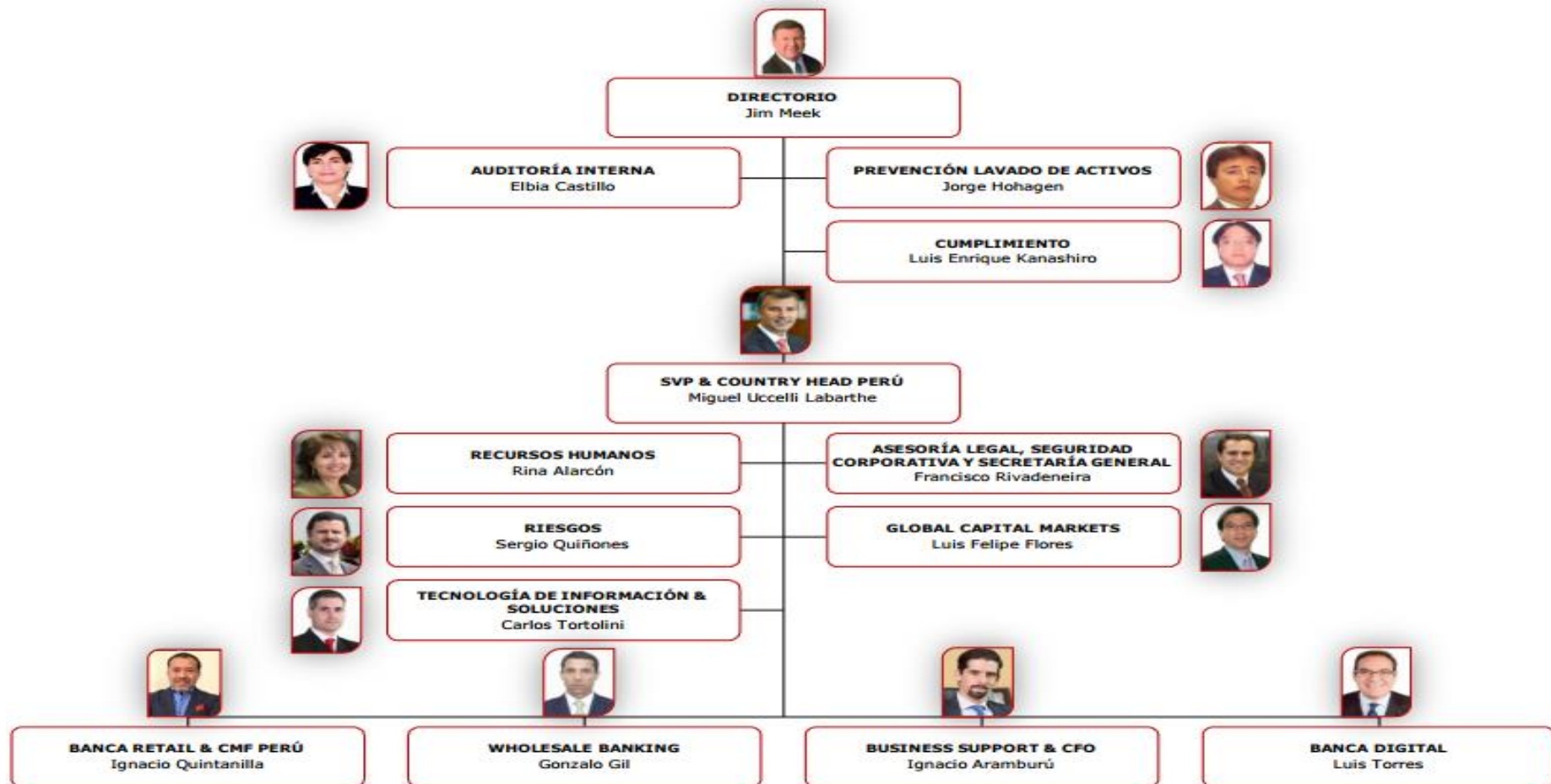


¹⁰ Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

¹¹ Scotiabank Perú S.A.A. (2017). Memoria Anual. Recuperado de <http://www.scotiabank.com.pe>

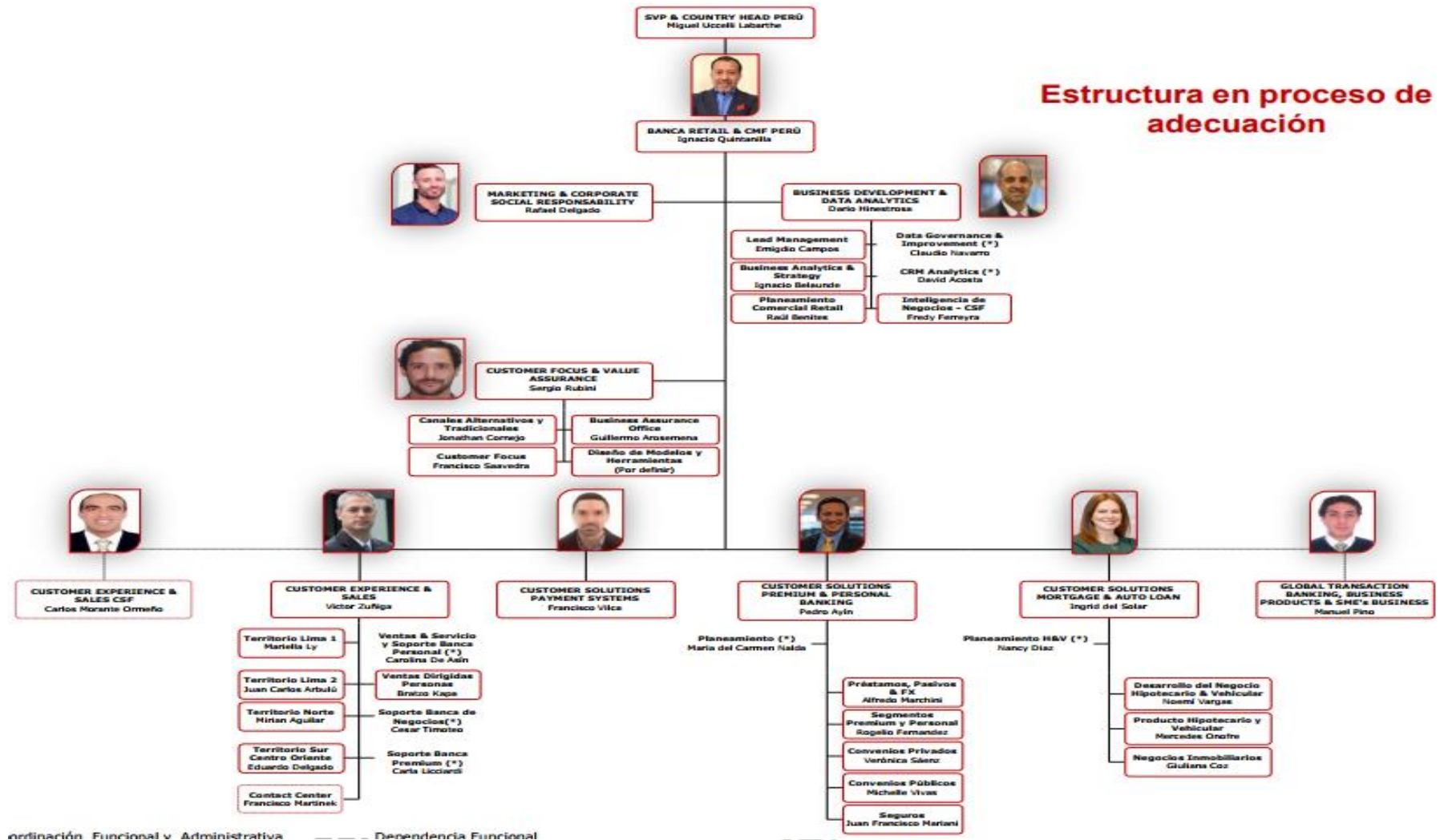
3.2.6.- Organigrama de Scotiabank

Ilustración 2.- Organigrama Gerencial de Scotiabank Perú



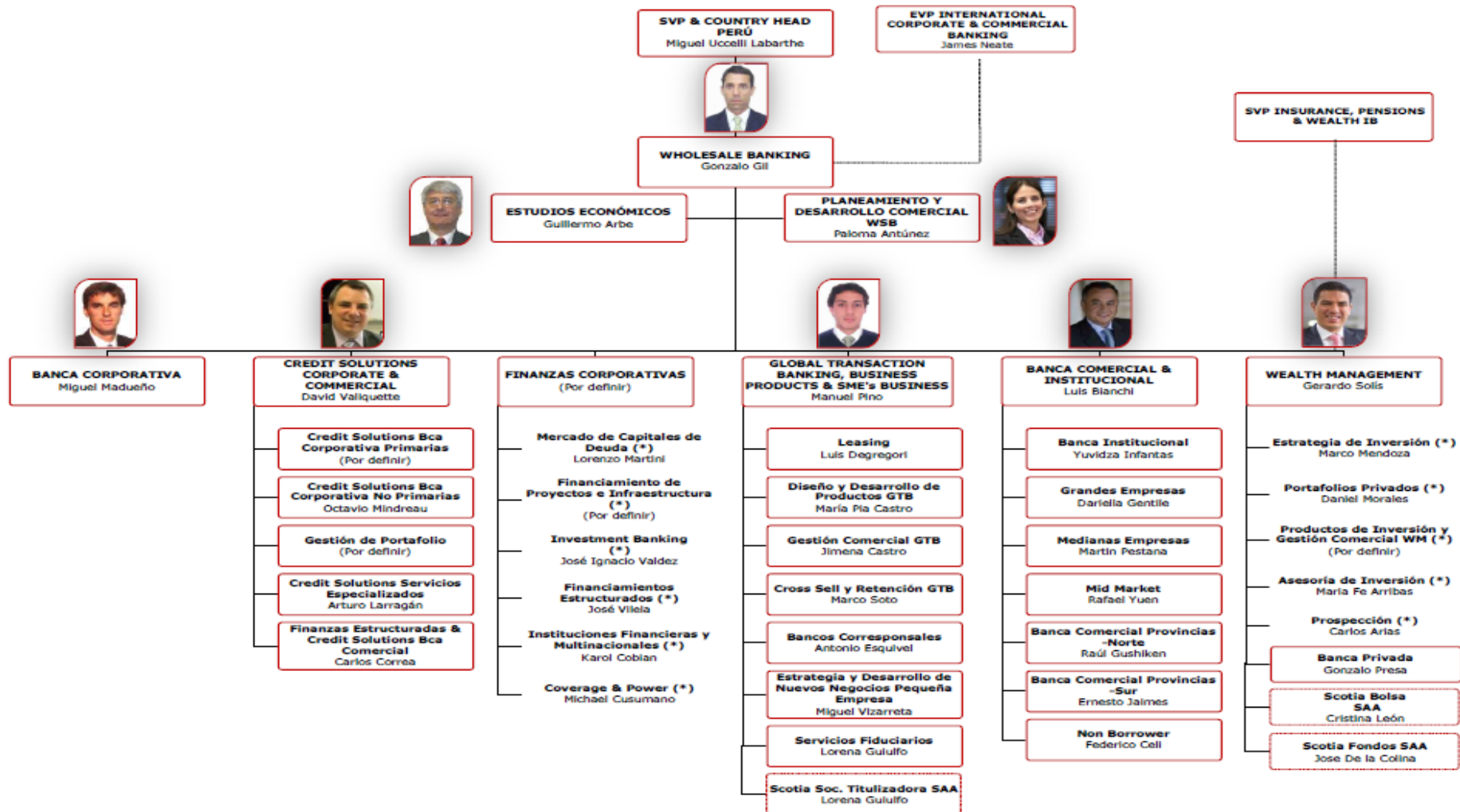
Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

Ilustración 3.- Organigrama Banca Retail Scotiabank Perú



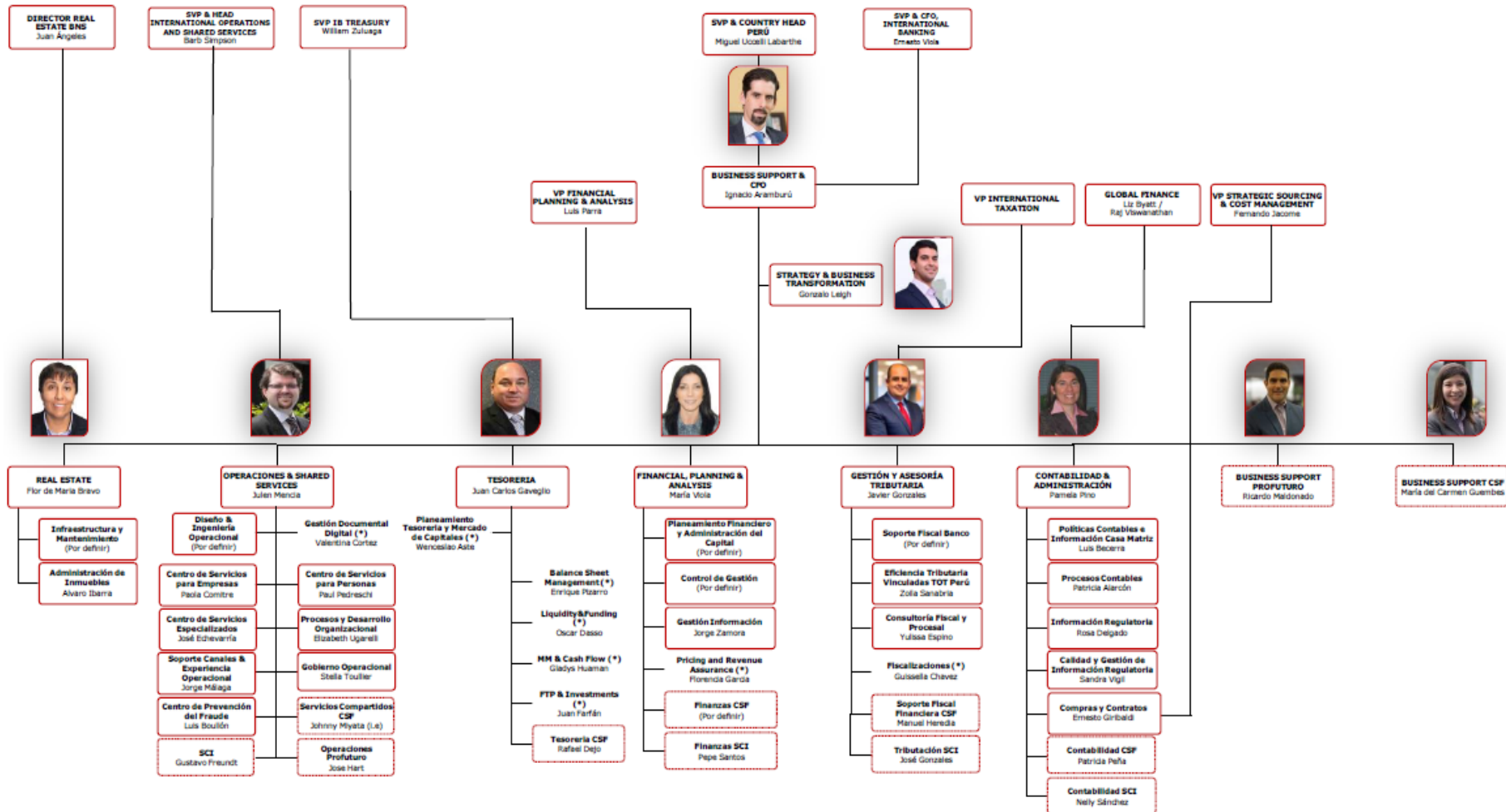
Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

Ilustración 4.- Organigrama Wholesale Banking Scotiabank Perú



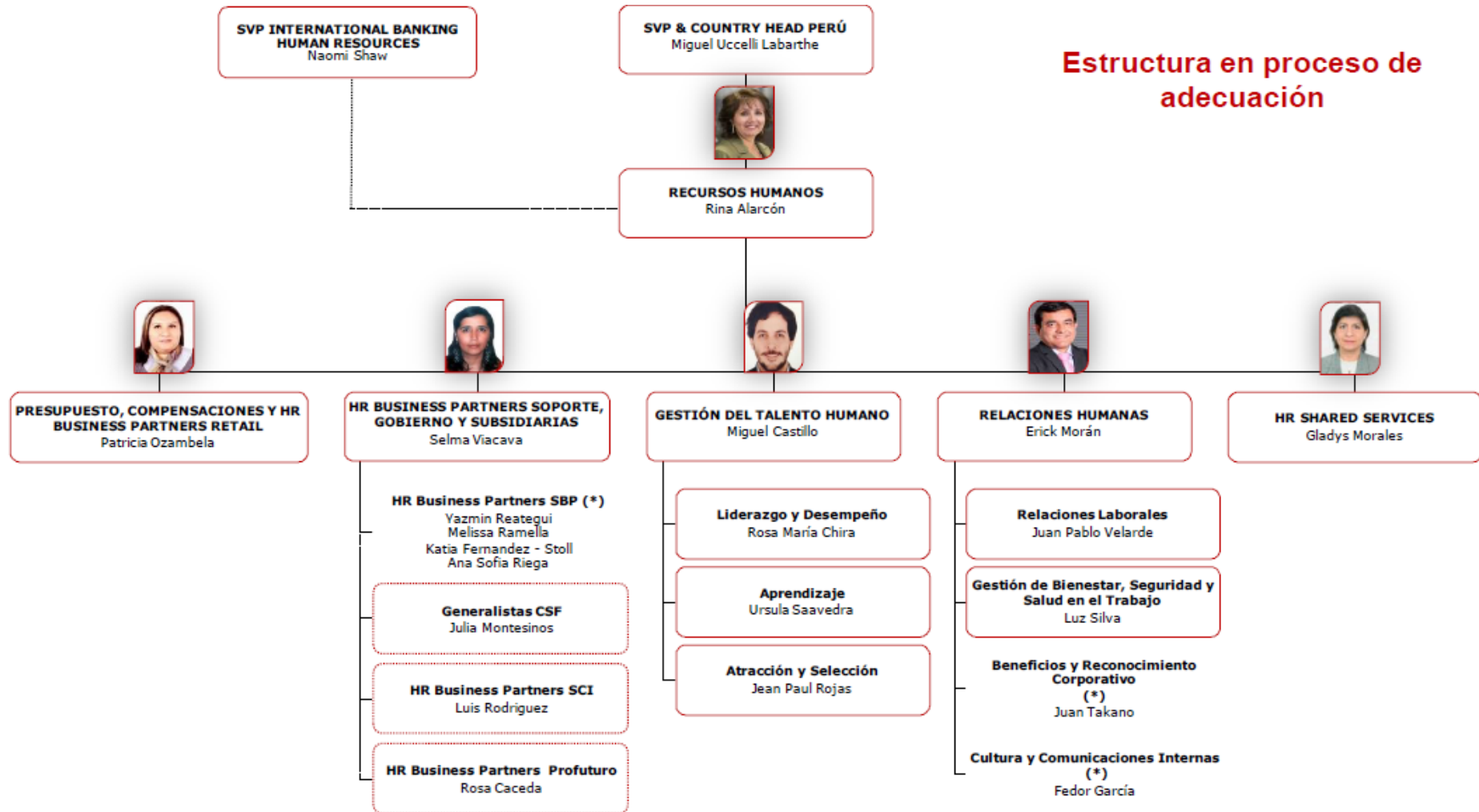
Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

Ilustración 5.- Organigrama Business Support Scotiabank Perú



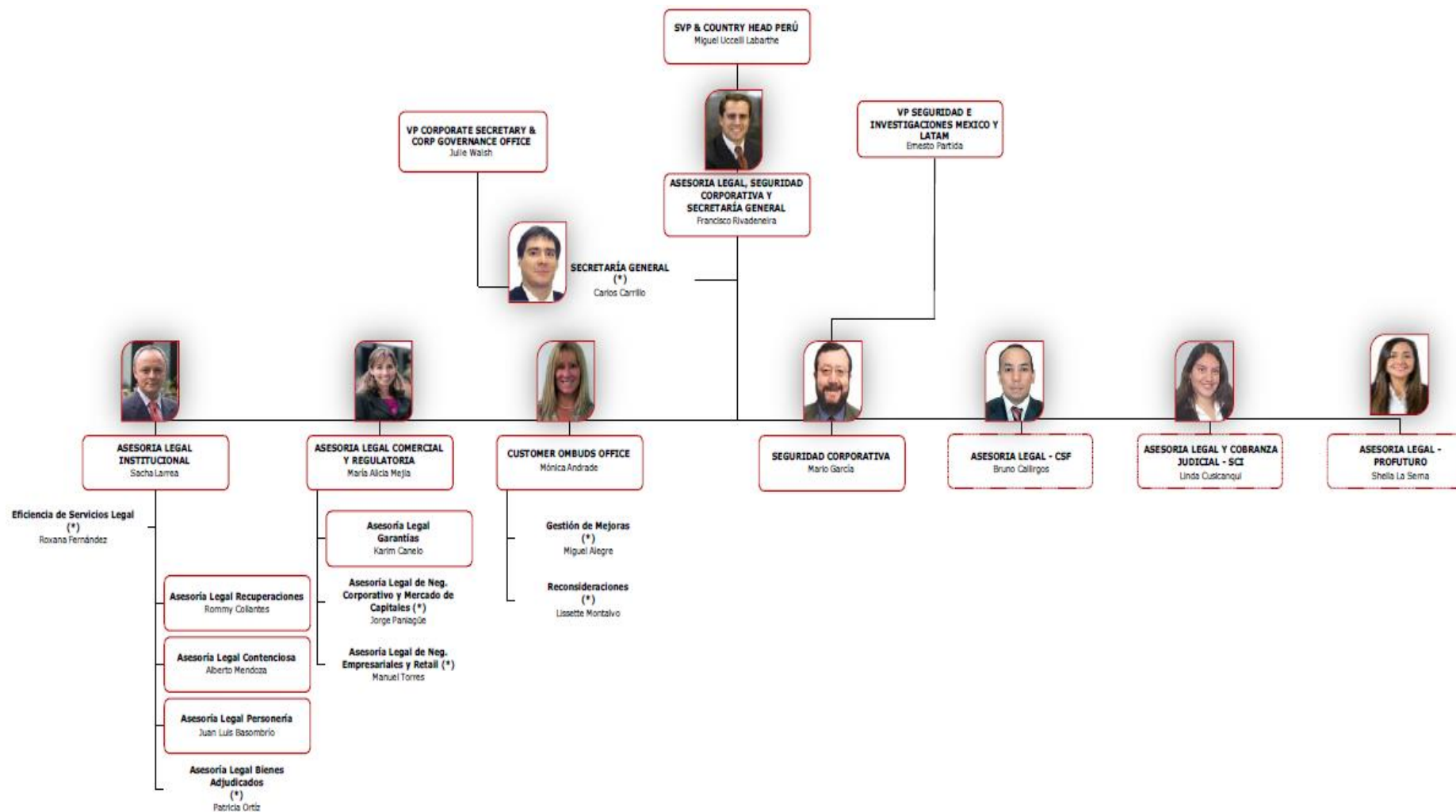
Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

Ilustración 6.- Organigrama Recursos Humanos Scotiabank Perú



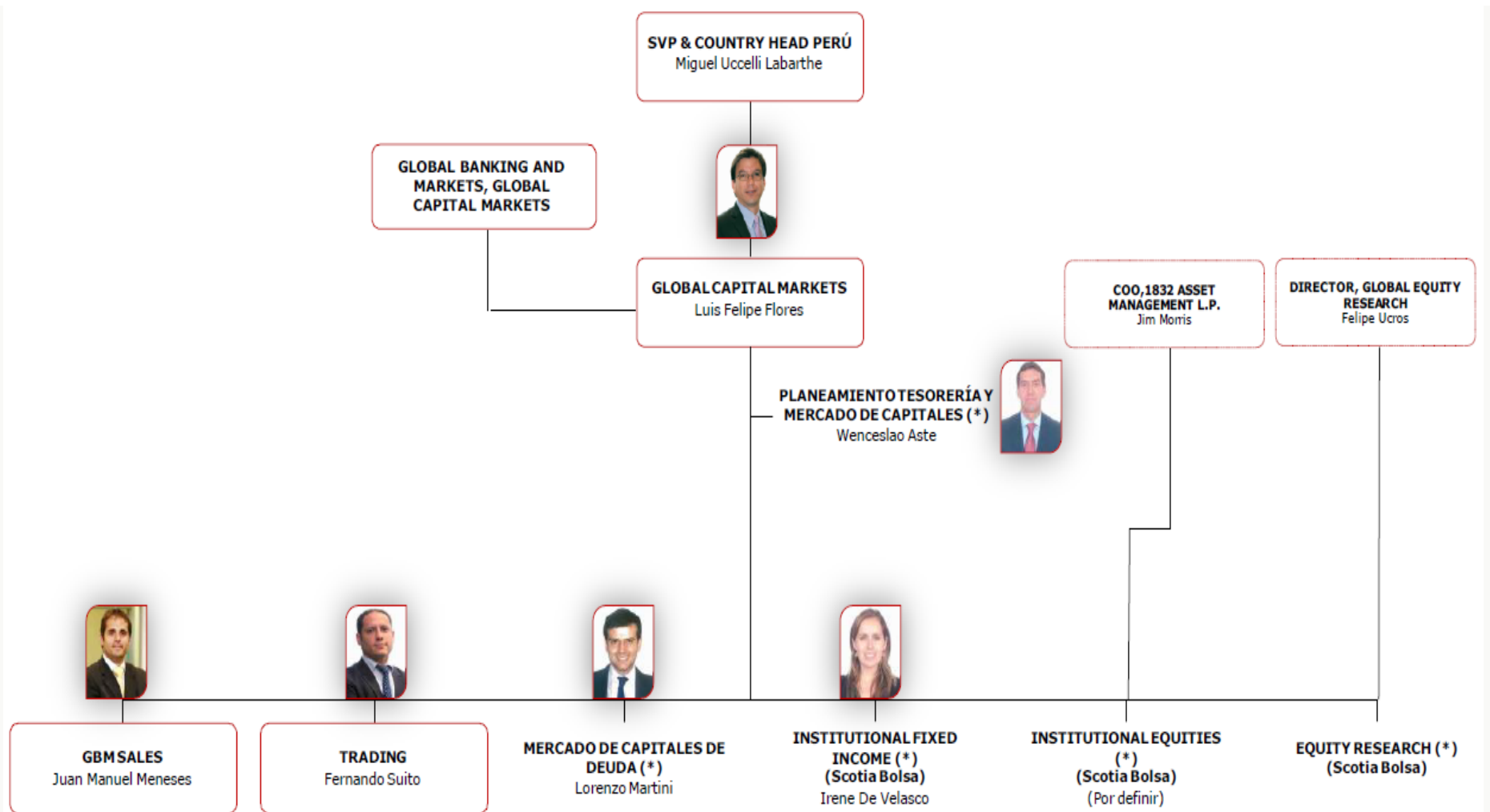
Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

Ilustración 7.- Organigrama Asesoría Legal, Seguridad Corporativa y Secretaría General Scotiabank Perú



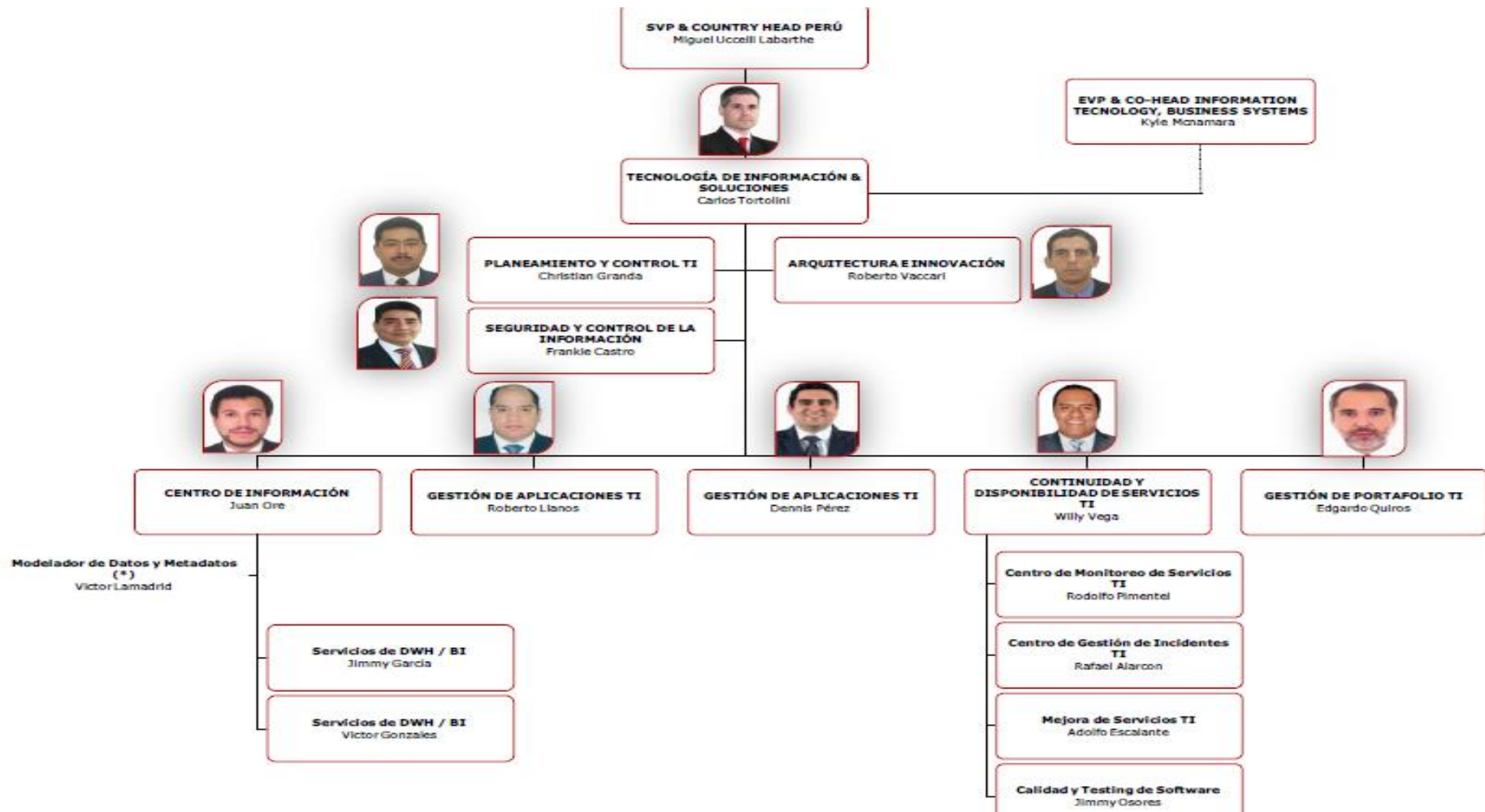
Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

Ilustración 8.- Organigrama Global Capital Markets Scotiabank Perú



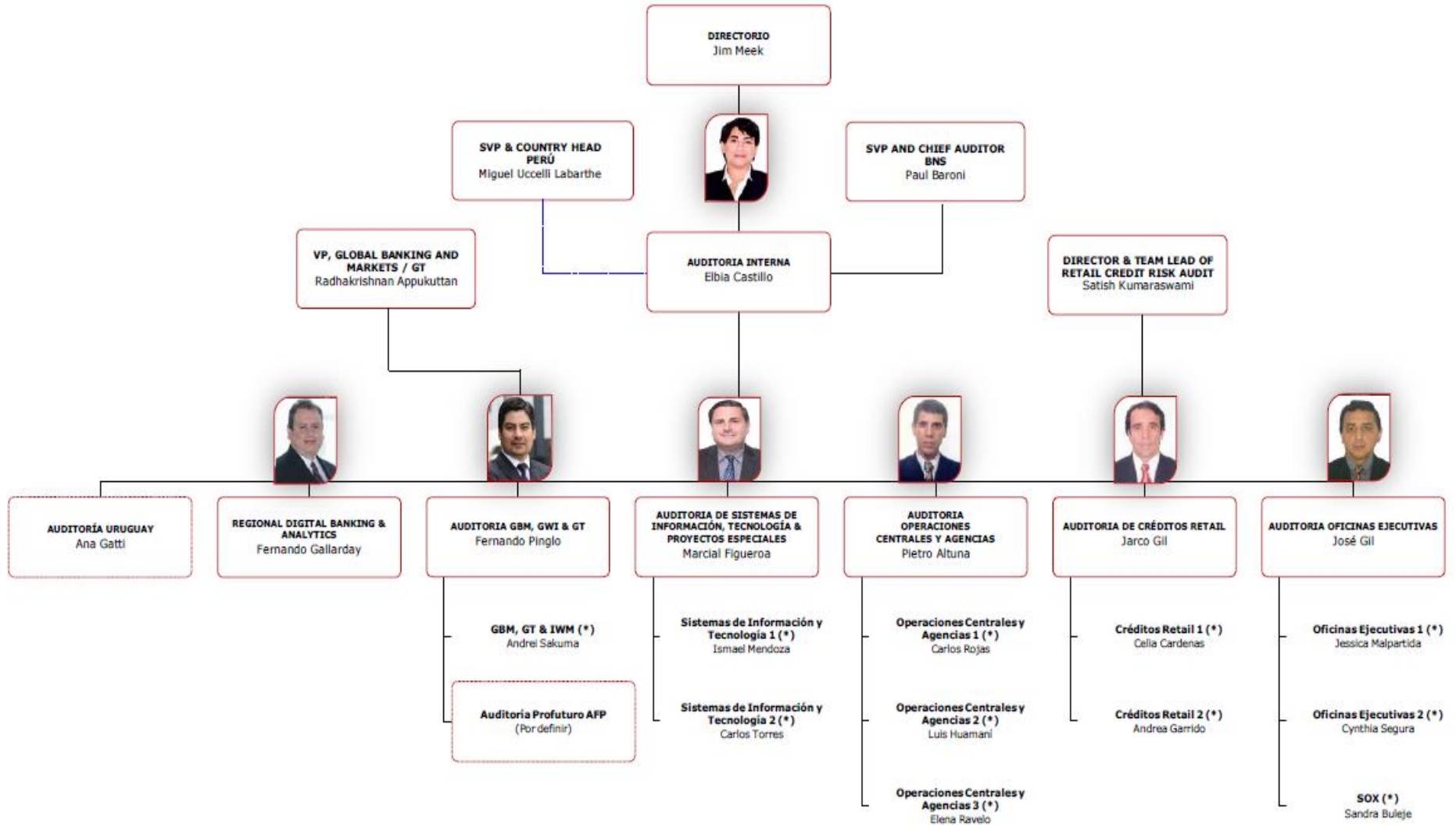
Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

Ilustración 9.- Organigrama Tecnología de Información & Soluciones Scotiabank Perú



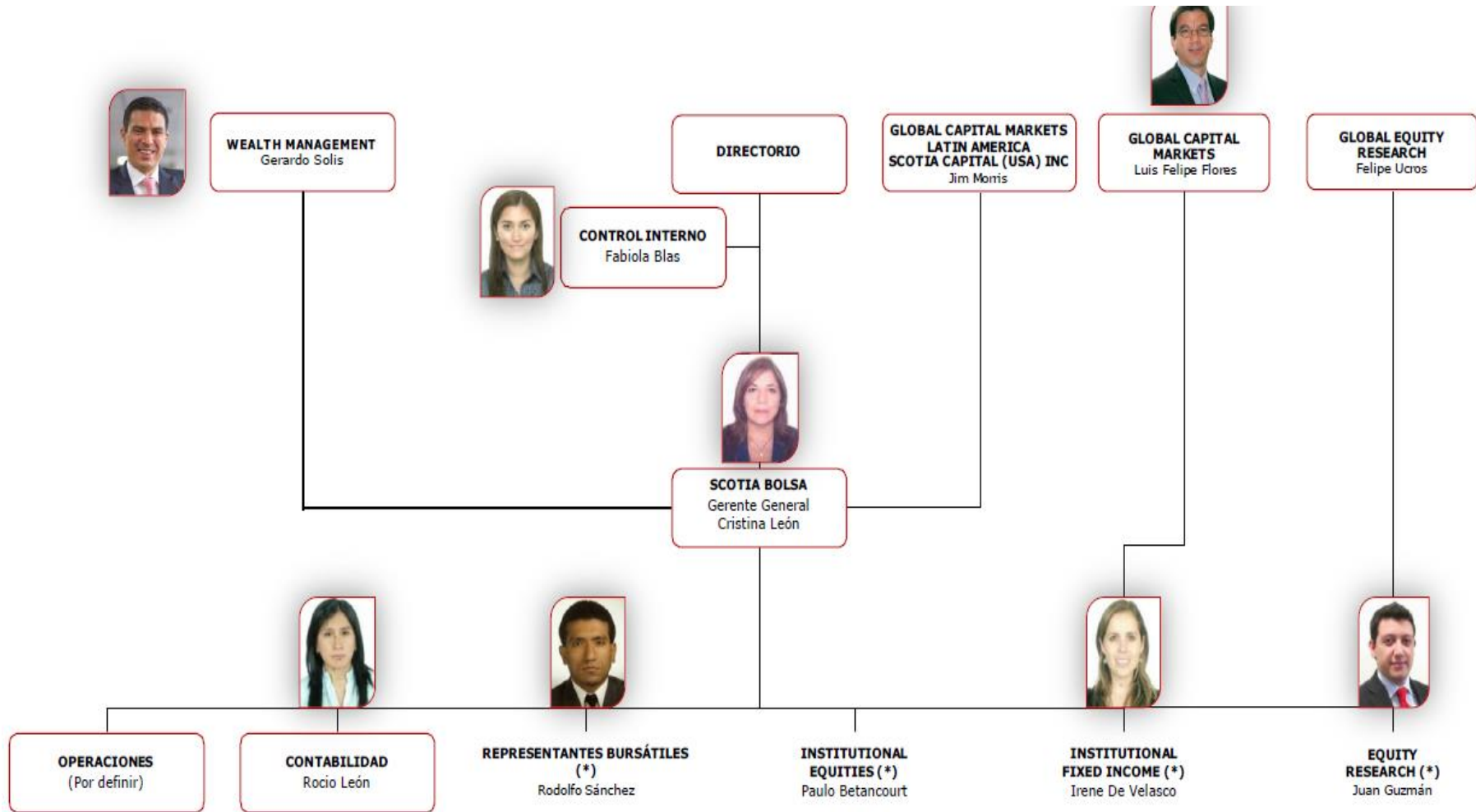
Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

Ilustración 10.- Organigrama Auditoría Interna Scotiabank Perú



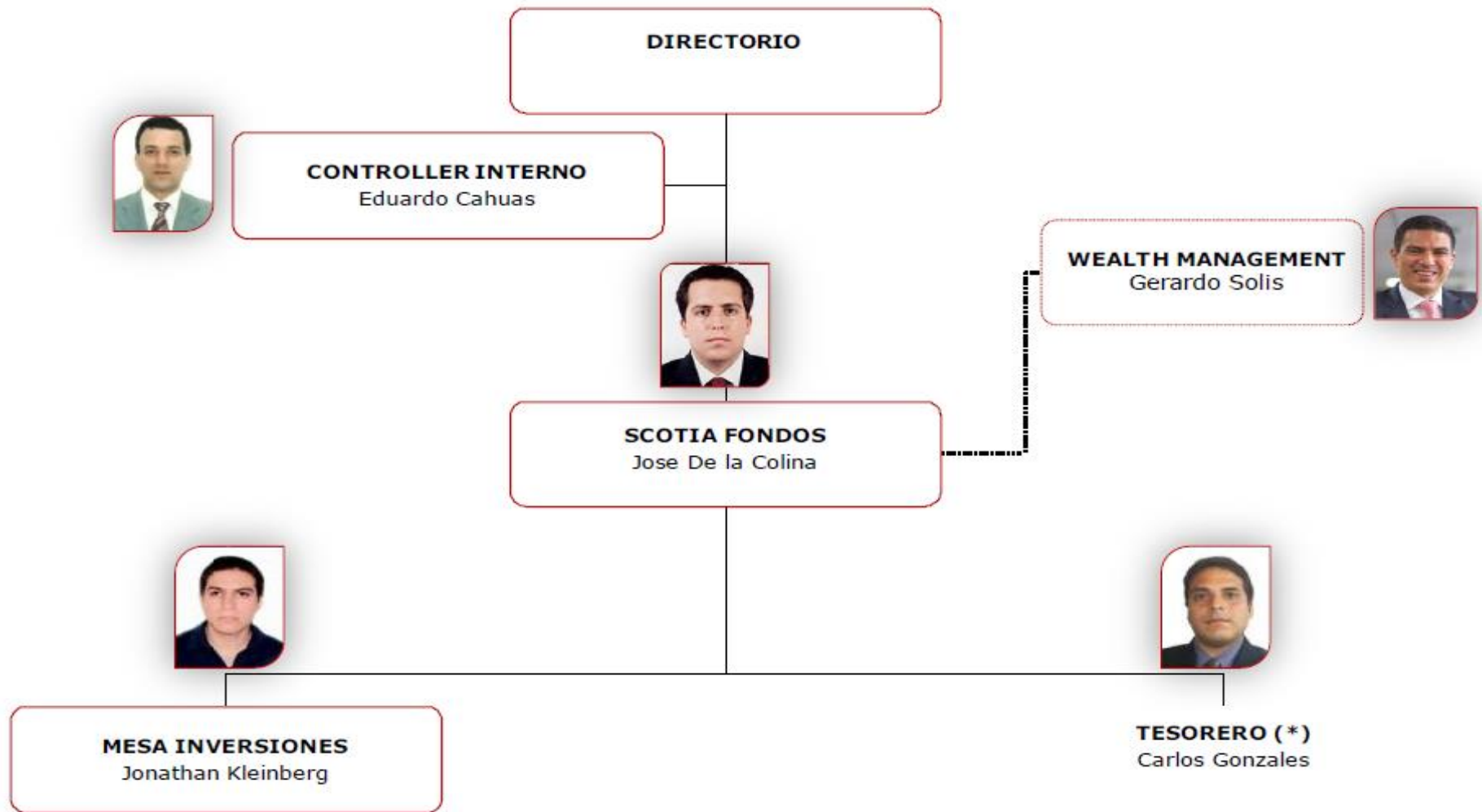
Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

Ilustración 11.- Organigrama Scotia Bolsa Scotiabank Perú



Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

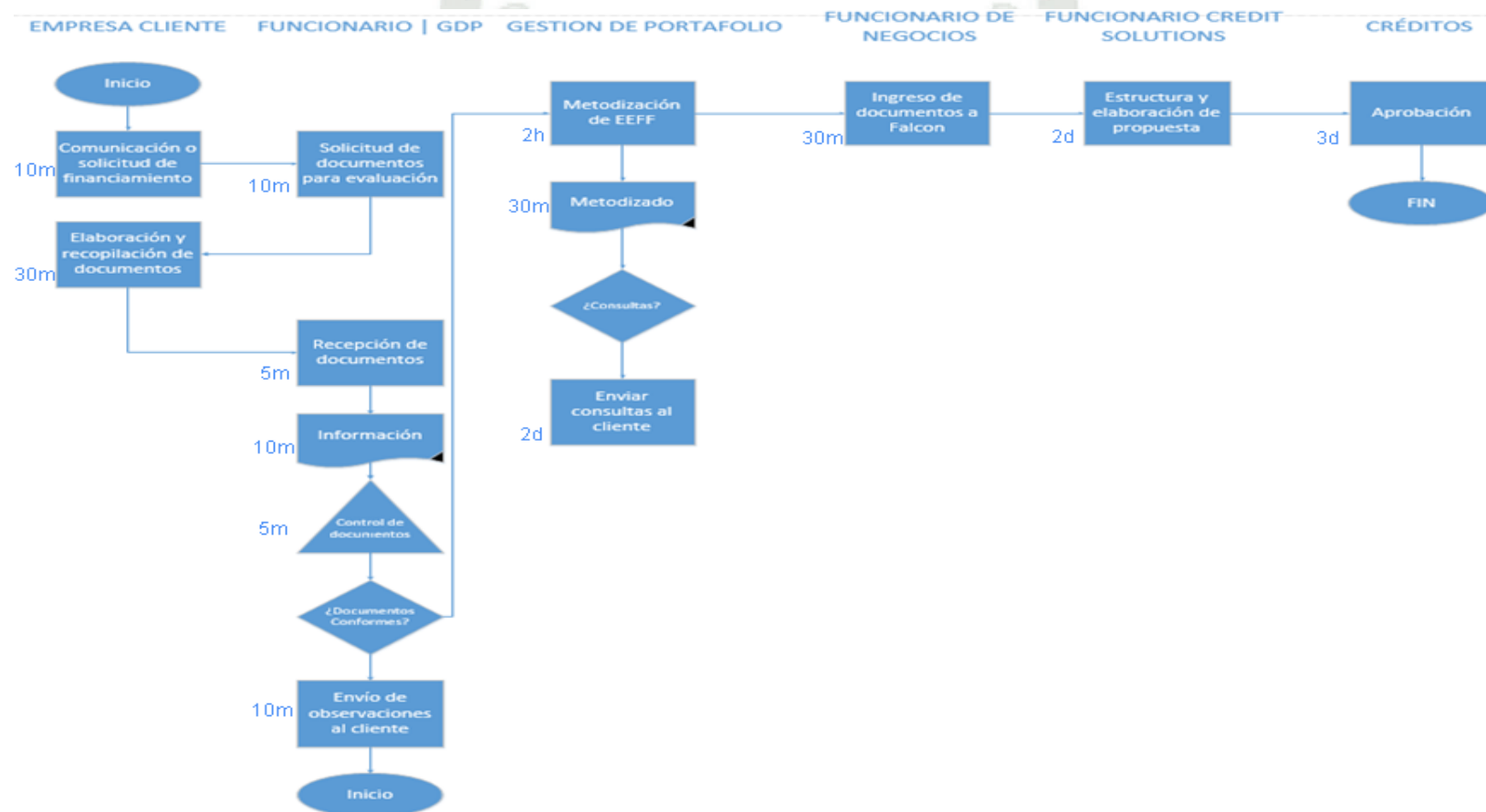
Ilustración 12.- Organigrama Scotia Fondos Scotiabank Perú



Fuente: Scotiabank
Elaboración: Scotiabank

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DEL FLUJOGRAMA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS ACTUALMENTE UTILIZADO

Diagrama 1.- Flujoograma de Evaluación de Créditos



Fuente: Propia
Elaboración: Propia

A continuación, vamos a describir el proceso actualmente utilizado por la Banca Comercial de Scotiabank para la evaluación de créditos detallando todos los pasos que actualmente se siguen para una aprobación típica por parte del área de riesgos, cabe mencionar que todos los documentos que se solicitan al cliente tienen una validez de 01 año, es decir se pueden presentar propuestas adicionales con los mismos documentos, cabe mencionar, que todos los documentos deben tener firma y sello del representante legal de la empresa.

Parte 1: Comunicación de Financiamiento – Solicitud de documentación – Elaboración y recopilación de documentos

Una vez el cliente ha indicado su necesidad por capital de trabajo, el Funcionario de Relación o el Gestor de Portafolio deberá solicitarle los documentos que necesita para la evaluación, en este caso, un documento indispensable es el Informe Comercial (Ver Anexo 4: Informe Comercial), en el que se podrá conocer más la compañía a la que se otorgará (de ser aprobado) el financiamiento, en este formato deberá detallar la Razón Social, el RUC, la dirección de la empresa y medios de contacto como el teléfono y e-mail. También deberá detallar los accionistas, directores, participantes y todos sus datos de identificación, el banco no puede estar implicado en ningún tipo de riesgo reputacional por parte de algún accionista (persona natural o persona jurídica) implicada en problemas, por ejemplo, con el estado. En la sección siguiente del formato, se le solicita al cliente información del grupo de empresas (de pertenecer a uno), como ejemplo vamos a pensar en el Grupo Gloria y el Grupo Cervesur, grupos grandes de empresas en nuestro país que tienen una característica en común, su accionariado tiene semejanzas. También podemos apreciar que se solicita el cliente brinde detalle de su actividad, los productos que comercializa, su capacidad de producción, la estructura de sus ventas, sus políticas de ventas (contado o crédito), su estructura de compras, sus principales proveedores.

Como detalles financieros, se le solicita complete quiénes son sus principales bancos, sus líneas de crédito y su posición en monedas, estos datos sirven para ver cuál será el grado de subordinación que se tendrá con este cliente, entendamos como subordinación a que Scotiabank cuente con menos garantías que con otro banco para respaldar las líneas de crédito del cliente y la posición de monedas para saber si está expuesto a un eventual riesgo por tipo de cambio.

Se termina el formato consultando cuáles son los hechos de importancia en el negocio para conocer más al cliente y sus perspectivas de inversión para identificar necesidades futuras del cliente. El siguiente documento que vamos a detallar es la Declaración Patrimonial (Ver Anexo 5: Declaración Patrimonial), este documento se solicita siempre y cuando nuestro cliente (persona jurídica) tenga como garantía una fianza solidaria (Documento en el cual un accionista o representante legal, persona natural, avala con su patrimonio las líneas de créditos de la empresa y dará sus bienes como garantía en caso de incumplimiento), en este la persona natural declara su información personal además de los inmuebles, vehículos, cuentas bancarias, valores, participación en empresas, deudas, hipotecas, prendas, fianzas, etc. A su nombre y el de su cónyuge.

Ahora, detallaremos el Check List Ambiental (Ver Anexo 6: Check List Ambiental), este formato está indicado para los clientes cuyo rubro puede presentar daños al medio ambiente, por ejemplo, las empresas de transporte e industria, en la Banca Comercial no hay empresas de extracción/minería por lo que no precisaremos el trato que se le debe dar a este rubro.

Relacionado con el punto anterior, vamos a analizar el formato llamado Cuestionario Ambiental sobre Inmueble (Ver Anexo 7: Cuestionario Ambiental sobre Inmueble), que se solicita al cliente cuando su inmueble está relacionado a la fabricación o producción (industria), con el fin de que este inmueble no origine daños medioambientales, cabe mencionar que además de los últimos dos formatos mencionados es común que se le solicite

al cliente una declaración jurada de no tener procesos judiciales sobre temas medio ambientales para mitigar este riesgo.

De seguida, ingresaremos a la sección donde detallaremos los formatos correspondientes a información financiera.

El Detalle de Líneas de Crédito y Fianzas (Ver Anexo 8: Detalle de Líneas de Crédito y Fianzas) nos servirá para determinar la subordinación frente a otras entidades financieras y para saber cuál es el LTV (Loan To Value) que dan otros bancos al cliente para comparar riesgos, también nos sirve para medir riesgos cambiarios (determina la posición en dólares y soles).

Las empresas de servicios como de construcción, perforación diamantina, transportes, etc. Tienen, frecuentemente, contratos con sus clientes, lo que les garantiza flujo e ingresos mientras los contratos estén activos, por esto es por lo que se les solicita el Cuadro de Servicios (Ver Anexo 9: Cuadro de Servicios), donde se detalla el nombre de su cliente, tipo de servicio a brindar, monto de contrato, flujo mensual, inicio y fin de contrato y estado de ejecución.

A estos documentos se les suman los 3 últimos PDT's mensuales, para verificar las ventas de la empresa y los EEFF de hasta 6 meses de antigüedad (con sus respectivas notas) dependiendo del IG de cada cliente (Ver Marco Conceptual: IG), para IG 75 o mayor se solicitarán EEFF de hasta 6 meses, para IG 73 hasta 60 serán 3 meses de antigüedad, no se toman en cuenta IG's inferiores debido a que la banca no tiene este tipo de clientes.

Parte 2: Recepción de documentos – Información – Control Documentario – Envío de observaciones al cliente

Después de que el cliente ha terminado de completar los documentos necesarios para la evaluación, el Funcionario de Relación o el Gestor de Portafolio son los encargados de recibir

la información y validarla con la información que el banco tiene del cliente para asegurar el correcto llenado y que los datos sean de calidad, si es que hay alguna discrepancia o información incorrecta se le enviará al cliente un correo para que pueda enviar nuevamente la información, debemos recordar que según las políticas del banco no nos corresponde corregir algún formato del cliente por un tema de transparencia y seguridad.

Parte 3: Metodización de Estados Financieros – Envío de consultas al cliente

El Gestor de Portafolio, ahora, debe trabajar los EEEF del cliente, para este proceso se utilizará el software “Moody’s RiskAnalyst”, con el que se realizará el spreading de los estados financieros, comúnmente denominado “Metodizado”. En el Anexo 11 se puede apreciar el documento ”metodizado” o MFA donde se puede encontrar todo el proceso del spreading financiero y el uso de la plataforma de metodización. (Ver Anexo 11: Modelo de Metodizado)

Si existen consultas, se le envía al cliente un correo aclaratorio o una llamada telefónica para completar la información financiera y se termina esta parte del proceso generando el documento .pdf “Metodizado”, que será enviado al Funcionario de Relación.

Parte 4: Ingreso de documentos a Falcon

El Funcionario de Relación es el encargado de verificar que todos los documentos estén en orden e ingresarlos al sistema Falcon, al que se puede acceder mediante la intranet, una vez ingresados con las sugerencias de lo que se propondrá a créditos, se envían de forma virtual al área de Credit Solutions para que puedan estructurar la propuesta, que posteriormente, se enviará al área de Créditos.

Parte 5: Estructura y Elaboración de Propuesta

El área de Credit Solutions recibe la documentación enviada por el Funcionario de Relación y empieza a elaborar el formato F1035: Propuesta de Créditos (Ver Anexo 10: Propuesta de créditos), este documento es un formato internacional utilizado por Scotiabank para la revisión anual de líneas de crédito (tomar en cuenta que las líneas de crédito, una vez aprobadas, tienen una validez de 1 año) o para propuestas puntuales o incrementos de línea.

En la propuesta de créditos podemos apreciar divisiones que se explicarán a continuación:

a) Información del Deudor

En esta sección se solicitarán los datos de la empresa a la cual se le proponen líneas de crédito como el nombre del deudor principal, el nombre del grupo (de aplicar), el IG del grupo, que se subdivide en Existente, Propuesto y Crédito, el Existente es el que actualmente tiene aprobado el cliente, el propuesto es si deseamos incrementar o reducir su IG y Crédito detalla el IG para las facilidades o líneas propuestas.

Más abajo en esta sección se indica la Razón de la Solicitud, donde se resume todo lo propuesto en el formato, además de los Ingresos del cliente, NIAT (Net Income After Taxes), ROEE (Return of Equity), RORC (Return on Risk Capital) y RWA (Risk-weighted Asset), Existentes y Propuestos de aprobarse el F1035.

Al lado derecho de la sección podemos apreciar los siguientes campos, Nivel de Adjudicación, donde se coloca la unidad que debe aprobar la propuesta, Unidad de la Banca que hace la presentación, en este caso Banca Comercial Provincias, Fecha de la presentación, Unidad de crédito que revisará la presentación, Última revisión.

b) Tabla de Resumen de Líneas

En esta sección se elabora una tabla resumen de las líneas de crédito propuestas y actualmente utilizadas, indicando el Tipo de Crédito, que puede ser Línea de Pagarés, Línea de carta fianza, Línea de leasing, etc. También pueden ser operaciones

puntuales (no permiten retoma), Vto/Plazo, el tiempo de la línea de crédito u operación puntual, Saldo Pendiente, que es lo que el cliente ya ha desembolsado hasta el momento, Monto Autorizado, lo aprobado por créditos, Monto Propuesto, si se solicita incrementar o reducir el monto de la línea o facilidad, IG de la línea, Tasas solicitadas, donde se detalla el spread que se debe ganar al cliente en la operación, Total Comprometido, los desembolsos de operaciones puntuales que ya ha utilizado el cliente, Total no Comprometido, las líneas de créditos del cliente y Total Deudor, la suma del total comprometido y no comprometido.

c) Descripción del negocio

Se deberá describir la razón de ser de la empresa a la que estamos atendiendo, junto con su historia y acontecimientos de gran relevancia.

d) Propósito de la solicitud y fundamento de tasas

Aquí se detalla lo solicitado en la propuesta de créditos presente, acompañado del sustento de esta solicitud, fundamentando las tasas para su aprobación.

e) Análisis de la Garantía y de la Estructura

Se definen las garantías que el cliente entregará o entregó como hipotecas o activos prendados, indicando el tipo de activo principal (hipoteca, vehículos, etc.), la cobertura del activo descontado o LTV descontado, valoración de la empresa, capacidad de endeudamiento. Sobre la estructura se analiza la subordinación de Scotiabank frente a otros bancos que tengan mejores garantías sobre las líneas.

f) Cláusulas y condiciones financieras/no financieras claves

Vamos a indicar si se proponen cláusulas financieras o no financieras, como financieras pueden ser, por ejemplo, los covenants o variables de alerta, ratios de medición periódica de los EEFF del cliente para saber si mantiene cobertura de deuda, bajo apalancamiento, etc.

También se pueden indicar condiciones no financieras, como, por ejemplo, reducir o no prestar dinero a sus accionistas.

g) Idoneidad del flujo de caja

Esta sección está dividida en dos partes, la primera es el Análisis Financiero y la segunda el Análisis de la proyección del flujo de efectivo.

El Análisis Financiero es la interpretación y resultados del spreading financiero que sustenten lo que proponemos en el F1035 (Si la empresa crece en ventas y en operaciones requerirá mayor capital de trabajo ó si la empresa no puede pagar las cuotas de su préstamo se puede plantear un re-perfilamiento).

En el análisis de la proyección del flujo de efectivo se realiza (tomando en cuenta el metodizado) una proyección del Estado de Resultados a 5 años usualmente, tomando en cuenta cual será el crecimiento esperado, margen esperado, deuda esperada, etc. Esto para poder deducir el comportamiento de pagos de los próximos años (En los que tendrá que pagar cuotas de un cronograma de préstamos, cancelar un capital de trabajo, etc. De acuerdo con lo planteado en la propuesta de créditos).

h) Rentabilidad/Negocio secundario/Contacto con el cliente

En este componente se detalla la rentabilidad que ha traído el cliente al banco en todos los negocios, no solo lending, si no también tomando en cuenta el uso de canales, servicios, negocios colaterales y cuál es la relación actual que se lleva con esta empresa.

i) Excepciones de las políticas/pautas

Aquí precisamos si se han cumplido con los parámetros industriales, y si la industria está dentro de lo autorizado por The Bank of Nova Scotia, tomando en cuenta su apetito por el riesgo.

j) Recomendación y fundamentación de la Unidad de Servicios Bancarios

Se expondrán los riesgos que son de conocimiento de Banking (Funcionario de Relación, Gestor de Portafolio y funcionario Credit Solutions), indicando los mitigantes y agravantes de los mismos, para que la unidad de Créditos tenga en claro estos factores para tomar una decisión.

k) Recomendación de la unidad de Crédito local

Aquí se detallan las condiciones de aprobación o de rechazo que ingresa la unidad de Créditos una vez revisado todo el formato F1035 y habiendo tomado una decisión.

l) Recomendación de la unidad de GRM

GRM (Global Risk Manager), es una unidad de Scotiabank en Toronto que toma decisiones de aprobación a partir de un riesgo mayor a US\$15MM, es decir, una unidad adicional debe revisar la propuesta después de la unidad de créditos local.

m) Detalles de la garantía de GBM/ICCB

En la sección Tipo se colocará si es una garantías mobiliaria, hipotecaria, etc. Se describe el tipo de garantía como por ejemplo ubicación, dirección, detalle, luego el LGD (Loss Given Default) que significa pérdida en caso de incumplimiento, es el porcentaje del activo que se perderá si es que se ejecuta la garantía, el valor de gravamen es el valor del bien que tiene el banco gravado como garantía, el valor comercial es el valor de mercado del bien, que es indicado por la tasación de un perito autorizado del banco, el factor de descuento es el porcentaje real del valor comercial. Descontando los costos de la ejecución, el valor del activo descontado es el valor comercial multiplicado por el factor de descuento.

Como se ha definido al LTV Loan To Value ratio en el Marco Teórico, se omitirá su definición y explicación.

n) Detalles de tasas y comisiones

Se detallarán las tasas y las comisiones sugeridas para el cliente en esta sección.

o) Detalles de los términos y condiciones

Está compuesto principalmente por la descripción de las facilidades, que son el detalle de las líneas de crédito que se van a plantear o que ya tiene aprobadas un cliente, indicando plazos, tipo de líneas, condiciones, y demás.

p) Negocio/Gerencia/Detalles de la propiedad

Para unidades de crédito local este apartado sirve como aval que se ha realizado debida diligencia con el cliente, se describe brevemente el negocio y se detallan los accionistas de la empresa y su participación, también se indica si la situación de los accionistas en el sistema financiero es normal y su nivel de endeudamiento.

q) Descripción de la industria y análisis competitivo

Se agrega una breve descripción de la industria en la que se desarrolla la empresa, como noticias de su crecimiento o su porcentaje del PBI y expectativas para el presente año.

r) Detalles de la calificación del riesgo

Aquí se va a registrar el IG del deudor y IG de las facilidades, tomar en cuenta que IG se entiende como calificación en español y que ya hemos descrito este concepto.

s) Riesgos Claves y mitigantes

Se extienden los conceptos aplicados en el punto j) y se añaden los riesgos ambientales o IERR de la industria.

t) Hoja de trabajo del riesgo cambiario

En este apartado vamos a realizar una hoja de trabajo que incluya los costos e ingresos de la empresa y cuantifique su porcentaje en soles y dólares para ver cuán expuesto está nuestro cliente a un riesgo cambiario.

u) Vaciado de estados financieros

Aquí se insertará en formato .doc el metodizado o spreading financiero.

(Ver Anexo 11: Modelo de Metodizado)

v) Análisis Financiero

Se utilizará la teoría para sustentar el bienestar o la salud financiera de la empresa mediante análisis de ratios o razones financieras básicas.

w) Detalle de los productos “Traded Products”

Cuestionario aplicable si se está proponiendo una línea forward.

x) Detalle de rentabilidad

Se insertará el plan completo de Ancillary Business o Negocio Secundario con el cliente, tomando en cuenta los ingresos totales, ingresos financieros, ingresos no financieros, comisión por productos, canalización de cash, canalización por pago de planillas y su plan de crecimiento para el año en curso.

y) Detalle del grupo

Se detalla el saldo pendiente del cliente, los límites actualmente autorizados y el monto propuesto para el cliente, si es incremento, renovación o reducción de riesgo.

z) Apéndice de información del cliente y Tabla de líneas

Para concluir el formato F1035 Propuesta de créditos, podemos observar la tabla de información del cliente donde se llenarán todos los datos del cliente para poder identificarlo sin mucho esfuerzo, la tabla de líneas es prácticamente la misma que la de la sección b) pero ampliando algunos puntos, y en este, se deben colocar todas las facilidades del cliente (no solo las que se van a modificar).

Parte 6: Aprobación por parte de la unidad de créditos

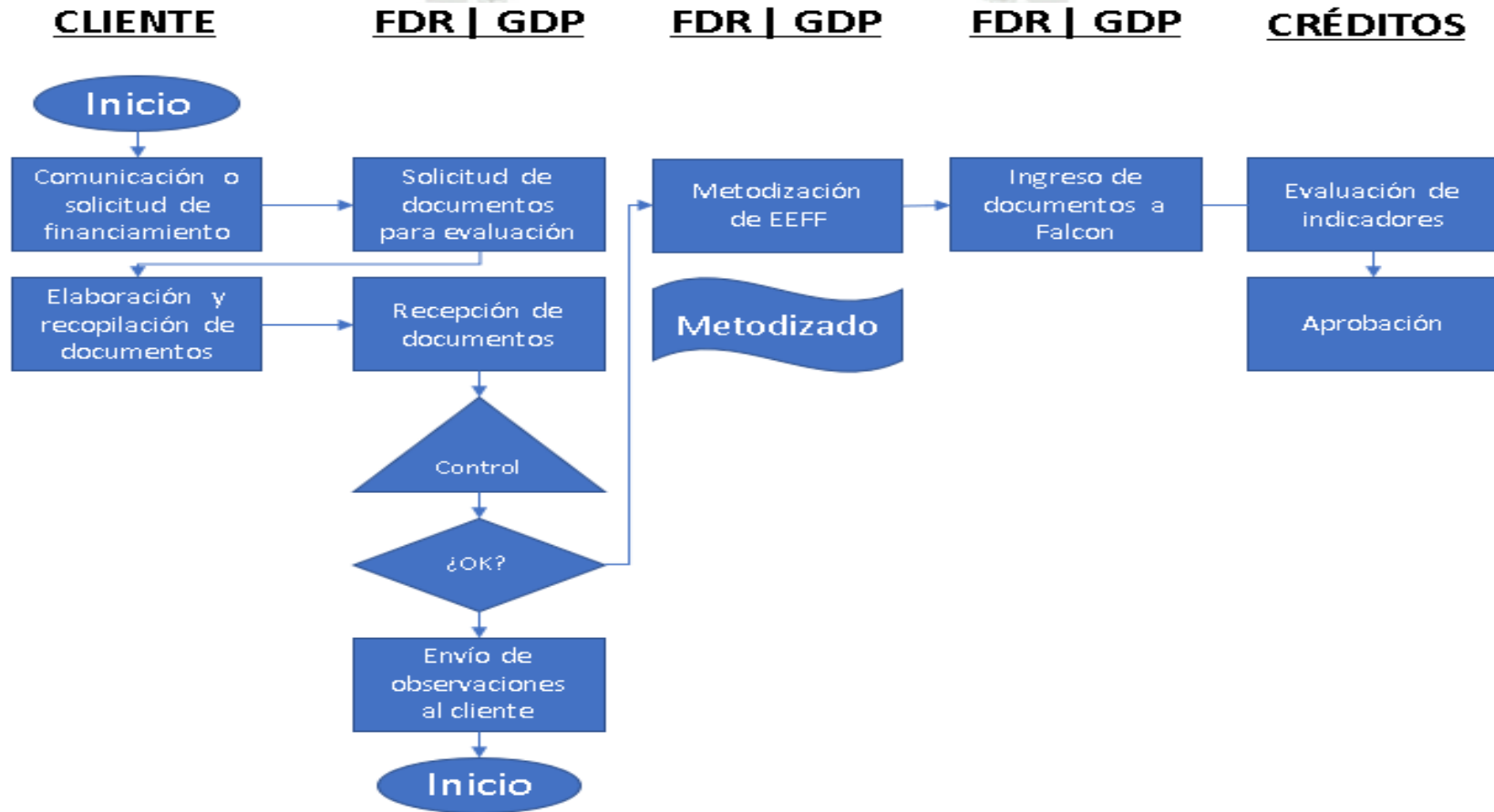
Se realiza el envío por parte de Credit Solutions a la unidad de créditos, específicamente al oficial de créditos con la autonomía necesaria para la aprobación o denegación del crédito.

En esta área revisan todo el formato F1035 para poder tomar una decisión. capítulo v: análisis del modelo propuesta de evaluación de créditos



CAPÍTULO V: ANÁLISIS DEL FLUJOGRAMA PROPUESTO DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS

Diagrama 2.- Flujoograma Propuesto de Evaluación de Créditos



Fuente: Propia
Elaboración: Propia

Ahora vamos a describir el proceso que hemos elaborado para realizar una evaluación más rápida y crítica en lo que respecta a capital de trabajo, se debe tomar en cuenta que las líneas de la empresa deben estar activas y sin condiciones pendientes para proceder con este tipo de evaluación, de esta forma, lo que deseamos es el que el cliente tenga atención rápida por parte del banco y el banco pueda colocar financiamientos manteniendo los riesgos al mínimo.

Parte 1: Comunicación de Financiamiento – Solicitud de documentación – Elaboración y recopilación de documentos

Una vez que el cliente ha indicado su necesidad por capital de trabajo, el Funcionario de Relación o el Gestor de Portafolio deberá solicitarle los documentos para comenzar el proceso evaluación, en este caso, la renovación de líneas debe estar vigente, por este motivo y los documentos mencionados en la Parte 1 del análisis del actual modelo de evaluación de créditos del banco ya han sido entregados, revisados y analizados, solo vamos a requerir EEFF actualizados con fecha de corte dependiendo del IG code del cliente.

Para garantizar la seriedad de nuestro cliente y mitigar un eventual riesgo de mercado, los clientes que apliquen para este programa de evaluación de capital de trabajo deben ser IG Code mayor o igual a 73.

Los clientes con IG 73 deberán contar con EEFF situacional de hasta 3 meses de antigüedad a la fecha de presentación para la evaluación, además de los 2 últimos PDT's anuales para poder efectuar una correcta evaluación financiera.

Los clientes con IG 75 a más deberán contar con EEFF de hasta 6 meses de antigüedad a la fecha de presentación para la evaluación, además de los 2 últimos PDT's anuales para poder efectuar una correcta evaluación financiera.

Los Estados Financieros Situacionales deben tener la firma del gerente general y del contador de la empresa para garantizar el compromiso y la veracidad de la información presentada.

Los PDT's anuales deberán tener la constancia de presentación a la SUNAT.

El cliente deberá iniciar la elaboración y recopilación de documentos con ayuda, principalmente de su contador, quienes deberán tener los PDT's anuales y comenzar la elaboración de los EEFF situacionales a solicitud de Scotiabank.

Parte 2: Recepción de documentos – Información – Control Documentario – Envío de observaciones al cliente

Después de que el cliente ha terminado de completar los documentos necesarios para la evaluación, el Funcionario de Relación o el Gestor de Portafolio son los encargados de recibir la información y validarla con la información que el banco tiene del cliente para asegurar el correcto llenado y que los datos sean de calidad, si es que hay alguna discrepancia o información incorrecta se le enviará al cliente un correo para que pueda enviar nuevamente la información, debemos recordar que según las políticas del banco no nos corresponde corregir algún formato del cliente por un tema de transparencia y seguridad.

Esta parte no presenta variación alguna al modelo anterior debido a su importancia.

Parte 3: Metodización de Estados Financieros – Envío de consultas al cliente

El Gestor de Portafolio, al igual que en el proceso actual de evaluación de créditos, debe trabajar los EEFF del cliente, para este proceso se utilizará el software “Moody’s RiskAnalyst”, con el que se realizará el spreading de los estados financieros, comúnmente denominado “Metodizado”. En el Anexo 11 se puede apreciar el documento “Metodizado” ó MFA donde se puede encontrar todo el proceso del spreading financiero y el uso de la plataforma de metodización.

Si existen consultas, se le envía al cliente un correo aclaratorio o una llamada telefónica para completar la información financiera y se termina esta parte del proceso generando el documento .pdf “Metodizado”, que será enviado al Funcionario de Relación para su conocimiento.

Este proceso no varía porque la metodización es una manera de sincerar la información financiera del cliente en la plantilla del banco para que pueda ser comparada y analizada de forma correcta.

Parte 4: Ingreso de documentos a Falcon

El Funcionario de Relación o el Gestor de Portafolio tendrán acceso para colgar en el sistema falcon todos los documentos del cliente necesarios para la evaluación (EEFF y F1035 reducido).

Se debe entender como F1035 reducido la Propuesta de créditos (ya mencionada en la valuación de créditos actual del banco y detallada en el Anexo 10), pero este tendrá solo algunas de las divisiones más importantes para reducir el tiempo de creación del formato.

Se explicarán las divisiones que se mantendrán y su propósito:

a) Información del Deudor

Se deben registrar todos los datos del cliente por política del banco y de la SBS.

b) Tabla de Resumen de Líneas

Se utilizará esta división para indicar las condiciones de la línea propuesta.

c) Descripción del negocio

Es necesario tener la perspectiva del cliente al que vamos a financiar para saber si va acorde al apetito de riesgo del banco.

d) Propósito de la solicitud y fundamento de tasas

Aquí se consignará el motivo por el cual el cliente necesita el capital de trabajo, el plazo de la línea, el importe total y las condiciones de tasas.

e) Análisis de la Garantía y de la Estructura

Se indicarán las garantías del cliente, el LGD (Loss Given Default) y el LTV (Loan To Value) en todos los casos.

f) Recomendación y fundamentación de la Unidad de Servicios Bancarios

Se expondrán los bullets por los cuales el negocio es atractivo para la unidad de banking.

g) Vaciado de estados financieros

El metodizado será una parte crucial de esta evaluación por los motivos que se Expondrán en la última parte del proceso, ya que nuestro modelo estará basado en el análisis financiero obtenido del metodizado del cliente.

h) Detalle del grupo

Si el cliente forma parte de un grupo económico deberá tener este detalle ya que Usualmente empresas del mismo grupo comparten garantías, lo que afecta su Cobertura.

i) Apéndice de información del cliente y Tabla de líneas

Para concluir el formato reducido se ingresarán todos los datos solicitados en el apéndice de información del cliente y en la tabla de líneas se consignarán todas las facilidades, no solo las afectadas con la propuesta de créditos que van en la tabla resumen de líneas.

Parte 5: Evaluación de indicadores – Aprobación

- Indicadores No financieros

No se atenderán por esta forma de evaluación a clientes nuevos o sin IG, debido a que el banking debe estar seguro de la trayectoria de la empresa a atender y conocerla a fondo, el cliente debe tener IG mayor o igual a 73.

Tampoco se atenderán a clientes con menos de 5 años en el negocio y deberán encontrarse 100% en las centrales de riesgo, además de no tener información adversa en la base de MP/PJ como persona jurídica o sus accionistas.

El desembolso del financiamiento debe ser en la misma moneda de los ingresos de la empresa, es decir, en 90% de los casos en moneda nacional, salvo empresas exportadoras.

El monto máximo permitido de aprobación para el desembolso será dependiendo del IG de la siguiente forma, tendrá un plazo de 90 días y no podrá ser renovado salvo autorización de créditos:

IG 73 = S/ 300M ó 10% de las ventas declaradas en el último PDT anual (El menor valor)

IG 75 = S/ 500M ó 10% de las ventas declaradas en el último PDT anual (El menor valor)

IG 77 = S/ 1,000M ó 10% de las ventas declaradas en el último PDT anual (El menor valor)

- Indicadores financieros:

El cliente deberá tener ventas anuales mayores a S/ 1MM declaradas en el último PDT anual.

Deberá presentar utilidad neta positiva en todos los periodos.

El DSR de todos los periodos debe ser mayor igual a 1.10x

*Se tomará como fórmula para el DSR = Ebitda / (PCDLP + GF)

El LTV existente y propuesto debe ser siempre menor o igual a 1.0x

*Se tomará como fórmula para el LTV=TAA/Valor Garantías

El TFD/Ebitda deberá ser menor igual a 4.00x

El ratio corriente de la empresa deberá ser mayor o igual a 1.0x en todos los periodos.

*Se tomará como fórmula para el ratio corriente Activo Circulante/ Pasivo Circulante

De cumplir con todos los puntos señalados se procede a aprobar la propuesta de créditos.

CAPITULO VI: RESULTADOS Y PUNTOS DE MEJORA

5.1.- Informe Estadístico de las encuestas realizadas

Se han realizado un total de 40 encuestas a clientes de la banca comercial de Scotiabank, Arequipa, y se ha utilizado para el procesamiento de la información el programa SPSS v.21, con lo que hemos podido generar los cuadros y gráficos de frecuencia que se muestran a lo largo de este punto, debemos mencionar que se han encuestado a los clientes activos con mayor posibilidad de acceso a su opinión. La síntesis de las encuestas realizadas y sus respuestas se encuentra en el *Anexo 3: Tabulación de encuestas*, esto para mayor panorama por parte del lector.

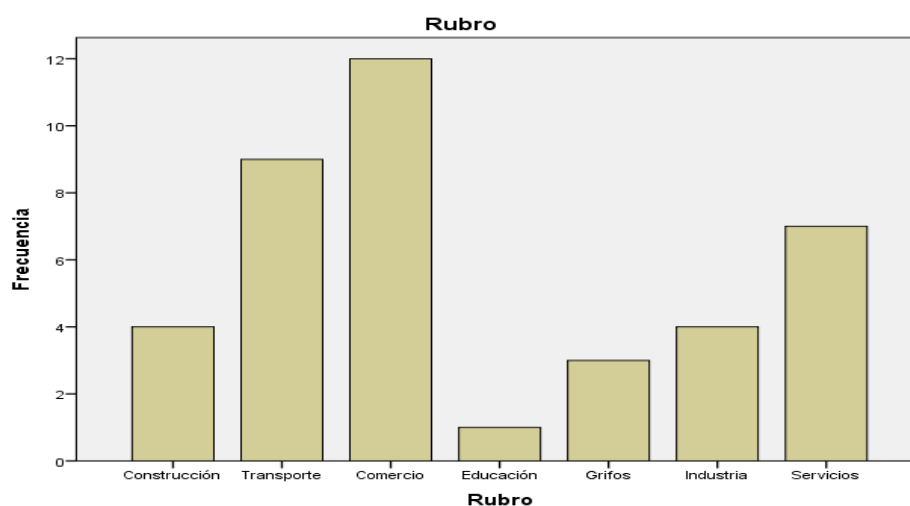
5.1.1.- Sector en el que se desempeñan

Cuadro 5.- Sector en el que se desempeñan

		Rubro			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Construcción	4	10,0	10,0	10,0
	Transporte	9	22,5	22,5	32,5
	Comercio	12	30,0	30,0	62,5
	Educación	1	2,5	2,5	65,0
	Grifos	3	7,5	7,5	72,5
	Industria	4	10,0	10,0	82,5
	Servicios	7	17,5	17,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank
Elaboración: Propia

Gráfico 1.- Sector en el que se desempeñan



Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank

Elaboración: Propia

Como se puede observar en la tabla de frecuencias y gráfico precedentes, en lo que respecta al rubro de los clientes de la banca, principalmente están conformados por empresas del sector Comercio, seguido del sector Transporte y Servicios, esto se debe principalmente a que la banca mayorista tiene como clientes a empresas medianas y grandes, que, en Arequipa, vendrían a ser los pertenecientes a estos rubros, en la banca corporativa (con clientes con facturación mayor), podemos encontrar más que todo empresas del sector industria.

Se espera que el presente año 2017, el sector comercio crezca un 3% debido principalmente a un mejor desempeño del consumo privado, tiene potencial para seguir creciendo tomando en cuenta que dos terceras partes de la población está en

capacidad de consumir, ahorrar e invertir.¹²

Con respecto al sector transporte, detalladamente transporte terrestre (la totalidad de clientes de la banca de este sector pertenece al transporte terrestre), se espera que crezca 1.3%, 1% más a lo reportado el año pasado.¹³

5.1.2.- Tiempo de permanencia como cliente

Cuadro 6.- Tiempo de permanencia como cliente

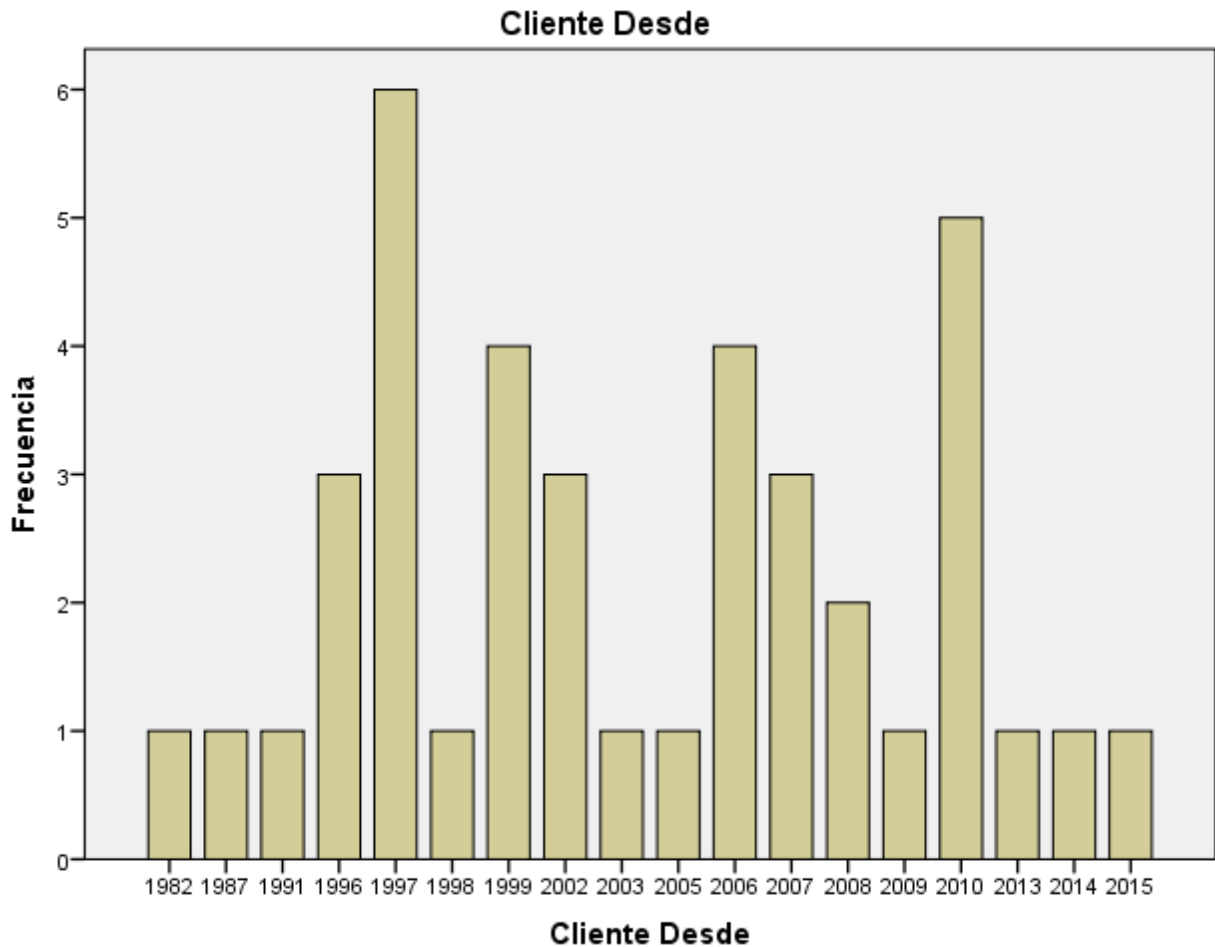
		Cliente Desde		
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	1982	1	2,5	2,5
	1987	1	2,5	5,0
	1991	1	2,5	7,5
	1996	3	7,5	15,0
	1997	6	15,0	30,0
	1998	1	2,5	32,5
	1999	4	10,0	42,5
	2002	3	7,5	50,0
	2003	1	2,5	52,5
Válidos	2005	1	2,5	55,0
	2006	4	10,0	65,0
	2007	3	7,5	72,5
	2008	2	5,0	77,5
	2009	1	2,5	80,0
	2010	5	12,5	92,5
	2013	1	2,5	95,0
	2014	1	2,5	97,5
	2015	1	2,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0

Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank
Elaboración: Propia

¹² Según información de la Camara de Comercio, Perú21.pe

¹³ Según información de Anif, La República

Gráfico 2.- Tiempo de permanencia como cliente



Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank
Elaboración: Propia

El reporte precedente nos muestra que, de los clientes analizados, el 65% tiene más de 10 años trabajando como clientes de Scotiabank Perú, esto nos ayudará a tener mayor fiabilidad de la base de datos trabajada, debido a que, con mayor experiencia crediticia, las respuestas serán más confiables que otros clientes con poco tiempo de permanencia con el banco.

5.1.3.- Punto de vista sobre la evaluación de créditos en la banca

Cuadro 7.- Punto de vista sobre la evaluación de créditos en la banca

¿Cuál es su punto de vista sobre la evaluación de créditos en la Banca Comercial de

Scotiabank Arequipa?

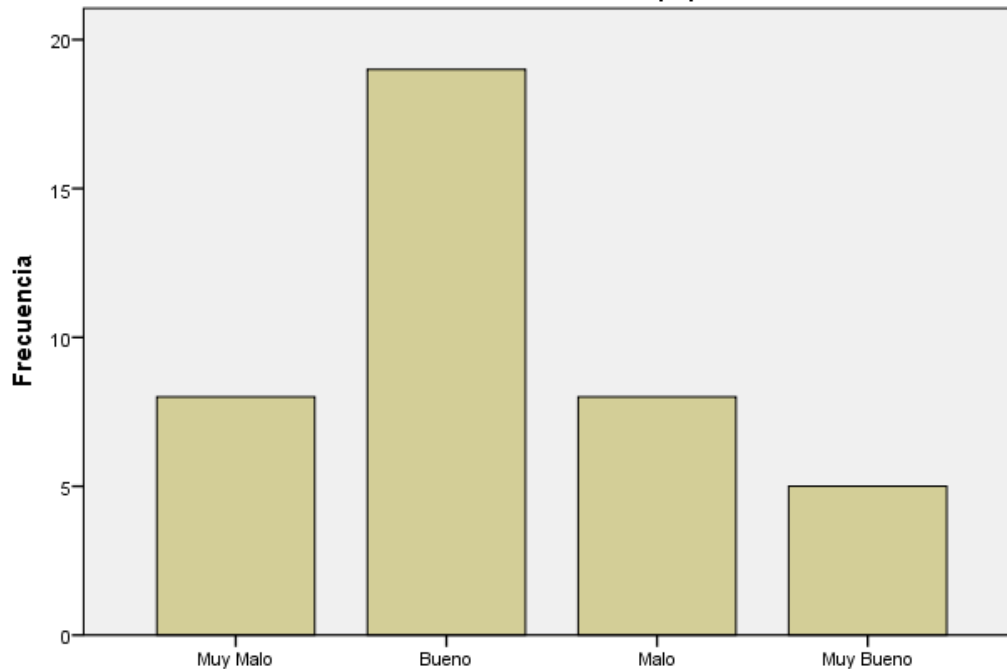
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Malo	8	20,0	20,0	20,0
Bueno	19	47,5	47,5	67,5
Válidos Malo	8	20,0	20,0	87,5
Muy Bueno	5	12,5	12,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank

Elaboración: Propia

Gráfico 3.- Punto de vista sobre la evaluación de créditos en la banca

¿Cuál es su punto de vista sobre la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?



¿Cuál es su punto de vista sobre la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?

Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank

Elaboración: Propia

Como podemos apreciar en nuestros resultados, los clientes consideran el modelo de evaluación de créditos como algo bueno, principalmente debido a que al ser de la banca canadiense, Scotiabank es una entidad financiera bastante conservadora y su modelo de evaluación de créditos requiere conocer a profundidad al cliente, esto brinda confianza a los clientes pues reconocen que no se los está tratando o atendiendo transitoriamente, si no que la relación comercial con el banco está orientada al largo plazo.

Si bien es cierto, los ejecutivos del banco muchas veces se preocupan por completar la documentación para la evaluación de créditos, pueden surgir demoras por parte del cliente para completar la información solicitada.

Que los clientes consideren al modelo del banco un buen modelo de evaluación, no quiere decir que no tenga alternativas de mejora, sino, asegura que su proceso es bastante estructurado y puede ser muy burocrático, eficaz más no eficiente.

5.1.4.- Tiempo de respuesta del banco ante un requerimiento

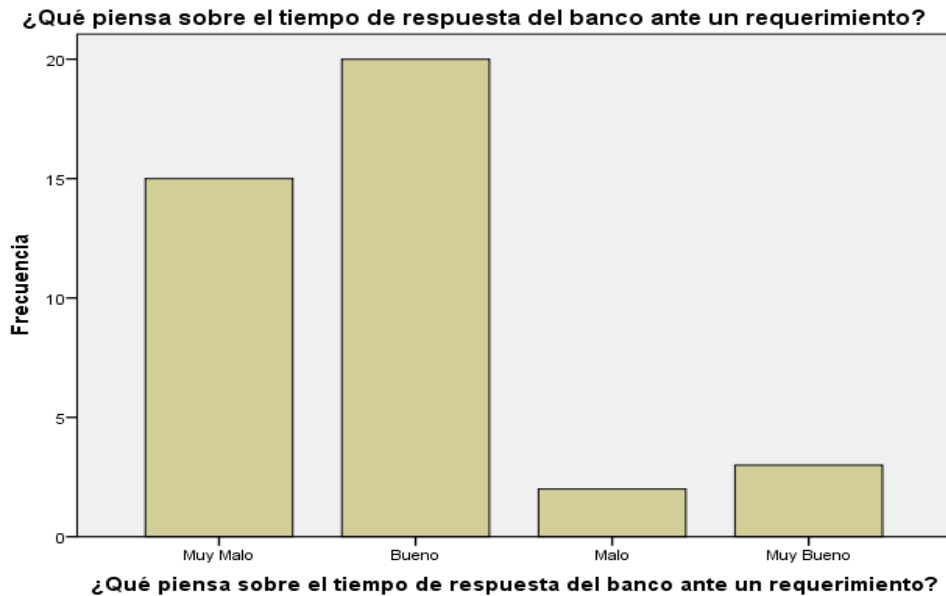
Cuadro 8.- Tiempo de respuesta del banco ante un requerimiento

¿Qué piensa sobre el tiempo de respuesta del banco ante un requerimiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Malo	15	37,5	37,5	37,5
Bueno	20	50,0	50,0	87,5
Válidos Malo	2	5,0	5,0	92,5
Muy Bueno	3	7,5	7,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank
Elaboración: Propia

Gráfico 4.- Tiempo de respuesta del banco ante un requerimiento



Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank
Elaboración: Propia

Podemos observar que nuestros clientes piensan que el tiempo de respuesta que les da el banco es, para 15 de ellos, Muy Malo y para 20 de ellos, Bueno, a simple vista se puede decir que nuestros clientes están divididos en 2 grupos, los cliente que piensan que el tiempo es bueno es porque sus casos no son muy complicados como para la evaluación de créditos o no han tenido muchas dificultades debido a que son clientes activos pero sin líneas de crédito; Por otro lado, los clientes que piensan que el tiempo de respuesta es muy malo son los que han tenido casos difíciles en los que Scotiabank, se ha tardado más de lo previsto al revisar su caso, por varios factores que puedan haber influenciado este retraso.

Este punto debería tomarse como un punto de mejora, que se deberá incluir en el modelo de evaluación de créditos propuesto en el capítulo siguiente, no podemos permitirnos perder clientes por retrasos en el proceso del banco, mientras perdemos

competitividad, las otras entidades financieras recuperan a los clientes que hemos intentado captar durante los últimos 5 años.

5.1.5.- Cambio de la evaluación de créditos por una más rápida

Cuadro 9.- Cambio de la evaluación de crédito por una más rápida

¿Piensa que se debería cambiar la evaluación de créditos a una más rápida y efectiva?

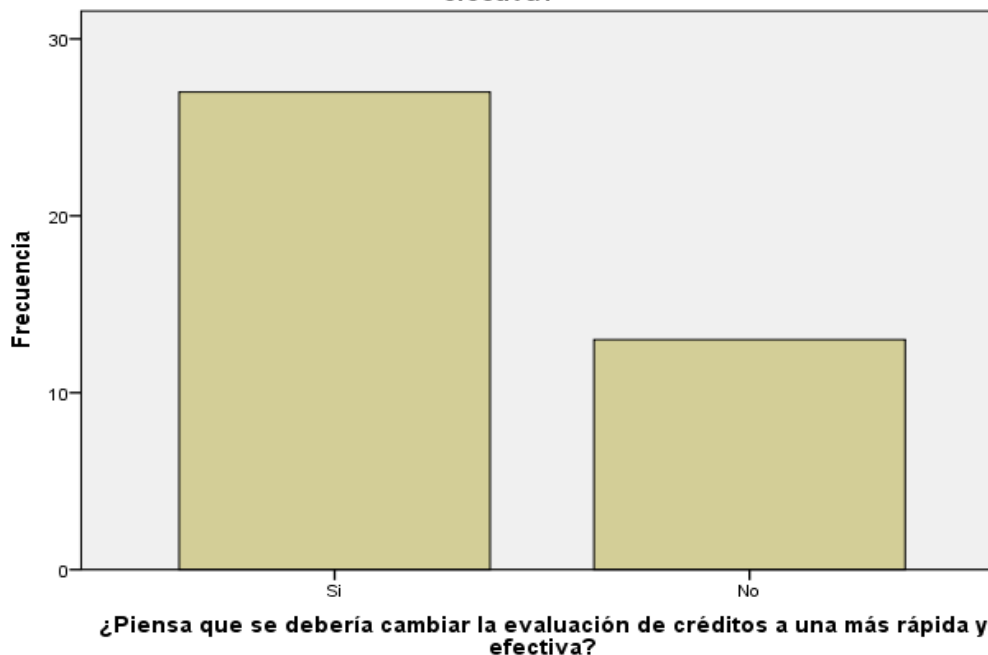
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	27	67,5	67,5	67,5
Válidos No	13	32,5	32,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank

Elaboración: Propia

Gráfico 5.- Cambio de la evaluación de crédito por una más rápida

¿Piensa que se debería cambiar la evaluación de créditos a una más rápida y efectiva?



Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank

Elaboración: Propia

Con la respuesta a esta interrogante podemos afirmar que es necesario una alternativa al modelo de evaluación de créditos tradicional, que requiera menos tiempo y pueda mitigar los riesgos a los que se ve expuesto del banco y sus clientes, con un 68% de aceptación, se puede determinar que los clientes requieren ser atendidos con mayor rapidez, ahora más que nunca, ya que las necesidades del nuevo consumidor financiero son cada vez más cambiantes, esto debido al entorno del país donde vienen realizando sus operaciones, como es el nuestro.

Al haberse incrementado la cantidad de empresas en el entorno económico nacional, ninguna de estas es indispensable, ya que hay bastante oferta de actividad.

Esta respuesta la tendremos en cuenta en el siguiente capítulo donde la usaremos como punto de mejora para el modelo de evaluación de créditos actual de la banca.

5.1.6.- Efecto del tiempo de demora en la preferencia por Scotiabank

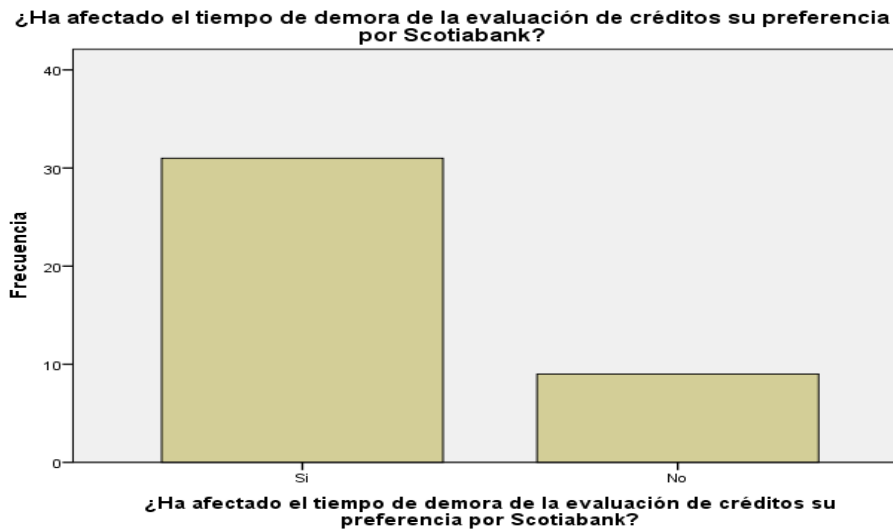
Cuadro 10.- Efecto del tiempo de demora en la preferencia por Scotiabank

¿Ha afectado el tiempo de demora de la evaluación de créditos su preferencia por Scotiabank?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	31	77,5	77,5	77,5
Válidos No	9	22,5	22,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank
Elaboración: Propia

Gráfico 6.- Efecto del tiempo de demora en la preferencia por Scotiabank



Fuente: Encuestas realizadas a los clientes de la banca comercial de Scotiabank
Elaboración: Propia

De nuestros clientes, 31 ó el 78% piensa que el tiempo de demora de la evaluación de créditos ha hecho que pierda su preferencia por Scotiabank, y, en consecuencia, nos cambie por otros bancos al momento de tomar sus decisiones financieras.

Por este motivo es que surge el presente trabajo de investigación, para reducir el número de clientes que sienten que han sido mal atendidos al momento de evaluar sus líneas de crédito y no se encontraban expuestos directamente a un eventual riesgo de incumplimiento.

Confirmamos, que como se planteó en un inicio en el Planteamiento Operacional, los clientes requieren un método más rápido y eficaz para poder evaluar las líneas de crédito con rapidez. Esta respuesta la tendremos en cuenta en el siguiente capítulo donde la usaremos como punto de mejora para el modelo de evaluación de créditos actual de la banca.

5.2.- Informe de las entrevistas realizadas

En este punto transcribiremos y luego analizaremos los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a los Funcionarios de Relación y a los Gestores de Portafolio de la banca, quienes tienen mayor conocimiento del cliente y pueden darnos su punto de vista del proceso de evaluación de créditos debido a que están directamente relacionados con el sistema de Scotiabank. (Ver Anexo N° 2)

5.2.1.- Análisis e interpretación de las entrevistas realizadas

Después de sintetizar las encuestas y analizarlas individual y conjuntamente, se puede rescatar la importancia que le dan los funcionarios del banco al tiempo de respuesta ante una necesidad del cliente, tomando en cuenta la competencia del mercado, se debe buscar mayor celeridad en todo el proceso de evaluación de créditos, desde la solicitud de documentación al cliente hasta la revisión final por parte de la unidad de créditos, donde los involucrados pasan por el Gestor de Portafolio, el Funcionario de Relación y el Funcionario de Credit Solution, quienes deberán intentar acortar el tiempo de respuesta sin descuidar un análisis minucioso de la información financiera y documentaria para proponer líneas de crédito o desembolsos dentro de los riesgos permitidos, tomando en cuenta el apetito del banco por el sector de la empresa a evaluar.

Como nos comentan en las encuestas, existen los reprocesos, o retrasos, que generan malestar al cliente, ya que algunas veces se solicita información más actualizada debido, inclusive, al mismo retraso del banco, en algunos casos, dependiendo del IG code del cliente, ya que como hemos podido observar en el capítulo anterior, puede que necesitemos información financiera de 6 ó 3 meses de

antigüedad dependiendo de la calificación.

Como nos indicaron en las entrevistas, como Scotiabank no manejamos autonomías comerciales, a comparación de otros bancos como el BCP, BBVA o Interbank, una autonomía comercial es una aprobación rápida que se da en el área comercial (sin llegar hasta créditos) por un determinado monto que no es material a comparación del riesgo y experiencia del cliente.

Los entrevistados estuvieron en todo momento de acuerdo con que se cree una evaluación más rápida y se acorte el proceso para hacerlo más eficiente, además de incrementar las opciones de los Gestores de Portafolio para colgar propuestas en el sistema como puede hacer un Funcionario de Relación.

Para este fin, en el capítulo siguiente vamos a crear un modelo de evaluación de créditos con un proceso más amigable, corto, menos burocrático, con autonomías comerciales y tomando en cuenta la salud y la situación financiera de nuestros clientes para los productos menos riesgosos de nuestro portafolio, con esto queremos generar un drástico cambio en el tiempo de atención para incrementar el negocio del banco, aumentar la participación en el mercado peruano y, todo esto, sin dejar de lado la mitigación de riesgos innatos de las operaciones a evaluar.

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Comprobación de Hipótesis:

La comprobación de hipótesis resulta de la relación finalmente obtenida al contrastar los indicadores independientes con los dependientes, para así conocer si estos dan fe a la hipótesis general presentada en el planteamiento operativo (Capítulo I).

En el presente trabajo de investigación hemos podido observar que los días transcurridos en la revisión de propuesta de crédito pueden reducirse si se implementa la propuesta desarrollada, en consecuencia, la atención a los clientes será más rápida.

También se puede concluir que el riesgo financiero al que queda expuesto Scotiabank no se ve afectado debido a que se cuenta con una cobertura del 100% como garantía, es decir que ante cualquier incumplimiento las hipotecas serán ejecutadas.

Se resalta el dividir el trabajo en áreas conjuntas como Gestión de Portafolio y Funcionario de Relación, ya que esto hace que el tiempo entre áreas pueda disminuir.

Para concluir, se comprueba la hipótesis propuesta ya que se cumple con verificar que es posible crear un modelo que mejore el ya establecido para brindar una mayor y más rápida atención a las solicitudes de financiamiento y, que, con su utilización se pueda mitigar el riesgo financiero al que queda expuesto Scotiabank.

7.2. Conclusiones:

- **Primera:**

La información recolectada y analizada nos ha permitido proponer un modelo de evaluación de créditos con base de análisis financiero que pueda mejorar el tiempo de respuesta para con los clientes y genere mayores ingresos para el banco, además de contribuir con el desarrollo de las empresas locales y en consecuencia de la economía de nuestro país.

- **Segunda:**

Hemos explicado el proceso actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa, lo que nos ha ayuda a comprender todos los pasos que se usan para mitigar los diversos riesgos financieros de forma efectiva, más no eficiente cuando se tratan de operaciones puntuales de capital de trabajo, ya que el nuevo modelo que hemos elaborado es más dinámico y rápido en la evaluación.

- **Tercera:**

La estructura del modelo de evaluación actual ha sido expuesta y analizada con detalles en el Capítulo IV principalmente representada por la Propuesta de Créditos F1035.

- **Cuarta:**

Los defectos del modelo actual se han obtenido del Capítulo VI con las entrevistas a los clientes, podemos resaltar como el principal defecto el tiempo de demora, ya que por esto prefieren a la competencia, quienes les brindan a los clientes una respuesta más rápida

- **Quinta:**

Se ha contribuido, con el desarrollo de la nueva propuesta de evaluación, a las operaciones de Scotiabank, ya que se espera ser implementado debido a que en él se han mitigado los principales riesgos bancarios,

- **Sexta:**

Se han modificado principalmente con nuestra investigación el proceso de evaluación de créditos que realiza el área de riesgos, los procesos anteriores a este no serán afectados.

7.3. Recomendaciones:

- Nuestra principal recomendación es la implementación de la propuesta de evaluación sugerida bajo las siguientes condiciones:
 - El AR del cliente debe estar vigente (Vigencia=1año)
 - Solo será utilizado para el producto “Capital de Trabajo”
 - Se recomienda tener el sustento del uso de los fondos
 - El financiamiento deberá ser cancelado al vencimiento
- Debemos tener bastante cuidado con los EEFF presentados por el cliente, ya que algunos contadores no presentan información 100% real y pueden entregar documentos “maquillados”, al primer indicio de esto se deberá detener el proceso de evaluación.
- Si bien es cierto, nuestro modelo de evaluación requiere el análisis de 3 periodos, recomendamos que se analicen 4 periodos para realizar mejor la evaluación sin cometer errores.
- Queremos resaltar la importancia de regirse a las políticas del banco y la regulación de la Superintendencia de Banca y Seguros tomando en cuenta su normativa vigente.
- Recomendamos que el analista financiero designado a esta evaluación tenga experiencia con empresas del mismo sector y que haya estudiado su forma de trabajo y manejo sus flujos de caja

BIBLIOGRAFÍA:

- Arias, F. (2005). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica. Caracas: Episteme.
- Ávila, Juan Carlos (2011), Medición y Control de Riesgos Financieros, Universidad Javeriana.
- Baptista Lucio, Pilar; Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos (2006), Metodología de la investigación 4ta edición, México, Ed. McGraw Hill.
- Berardo, Claudio (2010), Manual para el análisis y evaluación de crédito. Nociones y Herramientas, Aplicación Tributaria.
- Bonsón, E., Cortijo, V., & Flores, F. (2009). Análisis de Estados Financieros. Madrid, España: PEARSON.
- Castañeda Amaya, Miguel (2003), Análisis e interpretación de Estados Financieros, México, Instituto Mexicano educativo de Seguros y Finanzas.
- Contreras Castro, Bianni (2008) Tesis: Análisis e interpretación de Estados Financieros por medio de Razones Financieras, España, Universidad Veracruzana
- Cortés García, Francisco; Fernández Ruiz, Irene; García Moreno, Francisca; Quesada, Joaquín; (2002) El riesgo de la industria bancaria, una aproximación a Basilea II, España, Editorial Cajamar.
- García Hanson, Jessica; Salazar Escobar, Paola (2005), Tesis: Métodos de administración y evaluación de riesgos, Universidad de Chile
- Gonzáles Urbina, Pedro (2016), Análisis de Estados Financieros, Programa de Educación Superior a Distancia, Perú.

- Hurtado Romero, Leidy (2014) Tesis: La gerencia financiera en la toma de decisiones, Colombia, Universidad Militar Nueva Granada.
- Lara Rubio, Juan (2010), La gestión del riesgo de crédito en las instituciones de microfinanzas, Universidad de Granada.
- Larrain, Christiam. (2015) Basilea, la Crisis Financiera y la Institucionalidad Regulatoria en Chile, propuestas de reforma, Chile, Asociación de bancos e instituciones financieras de Chile S.A.
- Madariaga Becerra, Luis; Rossi Undurraga, Maruzella (2011), Normas Internacionales de información Financiera y su incidencia en la utilización de modelos de Credit Scoring, Capic Review.
- Martinez, Maria del Mar (2013) Tesis “Gestión de riesgos en las entidades financieras: El riesgo de crédito y morosidad”, Universidad de Valladolid
- Murillo, W. (2008). La investigación científica.
- Parkin, M. (2009). Economía 8va edición. México: Pearson.
- Pérez López, Juan Carlos (2010) Tesis: Análisis financiero para la toma de decisiones en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir, Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Pérez Flores, Sandra (2009) Tesis: Análisis e interpretación de estados financieros en una empresa de servicios de investigación de mercado, Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Prieto Hurtado, C. A. (2010). Análisis Financiero. Bogotá: Fundación para la educación superior San Mateo
- Ribbeck Gomez, Charles Gabriel (2014) Tesis: Análisis e interpretación de estados

financieros: Herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmecánica del distrito de Ate Vitarte, 2013, Perú, Universidad San Martín de Porres.

- Robles Roman, Carlos (2012), Fundamentos de administración financiera, México, Red Tercer Milenio.
- Rosas Inostroza, Héctor; Análisis de Estados Financieros; Chile; Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.
- Scotiabank Perú (2013). Manual de Créditos Comerciales. Lima: The Bank of Nova Scotia.
- Scotiabank Perú S.A.A. (20 de Julio de 2017). Scotiabank Perú. Obtenido de The Bank of Nova Scotia: <http://www.scotiabank.com.pe>
- Tanaka Nakasone, Gustavo (2003), Análisis de Estados Financieros para la toma de decisiones, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- Vásconez Gustavo (2010), El riesgo de crédito en las micro finanzas, Confederación Alemana de Cooperativas.
- Zhanay Baculima, Maritza Yomara (2013) Tesis: Análisis e interpretación a los estados financieros de la cooperativa de taxis la pradera de la ciudad de Loja en los periodos 2006-2007, Ecuador, Universidad Nacional de Loja.



Universidad Católica de Santa María

Escuela de Postgrado

Maestría en Administración de Negocios



**PROPUESTA DE MODELO PARA LA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS EN
LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIABANK, AREQUIPA 2016**

Proyecto de tesis presentado por el Bachiller:
Pacheco García, Pablo Gabriel

Para optar por el grado académico de:
Maestro en Administración de Negocios

Asesores:

Dr. Sotomayor Lecaros, Miguel Angel

Dr. Loayza Borja, Jhon Ricardo

Arequipa – Perú

2017

1. PLANTEAMIENTO TEORICO

1.1. Enunciado del problema.

“PROPUESTA DE MODELO PARA EVALUACIÓN DE CRÉDITOS EN LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIABANK, AREQUIPA 2017”

1.2. Planteamiento del Problema

La banca comercial de Scotiabank (división del banco que atiende a empresas medianas y grandes) establece un monto máximo de financiamiento comúnmente denominado RMA (Riesgo Máximo Adquirido) para cada uno de sus clientes empresariales basándose en un análisis integral de la compañía a la que asesora.

La determinación de este importe debe ser finamente establecida para evitar sobre endeudar al cliente con un monto que no pueda cancelar con su generación, y de esta forma, caer en mora e impagos o inducir a las empresas a un eventual problema de solvencia.

Este análisis integral está conformado análisis financiero, además de análisis situacional donde se determinará el status, riesgo y capacidad de endeudamiento de la empresa.

No realizar esta evaluación correctamente puede llevar al cliente a una mala calificación crediticia, pérdida de acceso al capital, ejecución de garantías hipotecarias, y finalmente, a la bancarrota.

Adicionalmente, el banco también se ve perjudicado, ya que incurre en pérdidas bancarias y malestar, debido principalmente a la gestión de cobranza.

Es fundamental conocer la situación financiera actual de las empresas que son

atendidas por el banco, principalmente guiados en sus estados financieros, pero también por el entorno, política, bienestar empresarial y demás factores extrínsecos e intrínsecos que puedan influir en el desarrollo de sus actividades.

Cabe mencionar que el problema principal se centra en el tiempo de respuesta hacia el cliente sobre la evaluación de nuevos financiamientos, ya que debido al aspecto conservador del banco y su apetito por el riesgo el modelo o proceso de evaluación de créditos no es 100% eficiente y puede mejorarse.

Se espera que la presente investigación evidencie el modelo actualmente utilizado, nos muestre los pasos a seguir para realizar una evaluación y optimice los procesos para obtener mejores resultados.

1.3. Formulación del Problema

- ¿Cuál sería la propuesta de un modelo mejorado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?

1.4. Sistematización del problema

- ¿Cuál es el proceso actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?
- ¿Qué estructura básica es utilizada para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?
- ¿Cuáles son los defectos del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?
- ¿Cómo se podría mejorar el modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?

- ¿Qué procesos se deberían modificar para lograr una óptima evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank, Arequipa?

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General:

- Proponer un modelo de evaluación de créditos para la banca comercial de Scotiabank, Arequipa.

1.5.2. Objetivos específicos:

- Comprender el proceso actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa.
- Conocer la estructura básica actualmente utilizada para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa.
- Determinar cuáles son los defectos del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa.
- Contribuir a la mejora del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank, Arequipa.
- Estudiar y reconocer los procesos que se deberían modificar para lograr una óptima evaluación crediticia en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa.

1.6. Justificación

1.7. Tipo de Investigación: Campo, Área, Línea y Problema

Campo: Ciencias Económico Administrativas.

Área: Administración de Negocios.

Línea: Finanzas.

Tipo de Investigación: Proyecto Factible.

Nivel de Investigación: Transversal.

1.8. Marco Teórico

1.8.1. Esquema Estructural

- i. Política de créditos
- ii. Análisis Financiero
- iii. Análisis del Sector
- iv. Negocio Colateral
- v. Loan To Value
- vi. Valor de Gravamen
- vii. Valor de Realización
- viii. Metodizado
- ix. F1035
- x. Capital de Trabajo
- xi. Leasing
- xii. Préstamo de Mediano Plazo

- xiii. Descuento de Letras
- xiv. Cartas Fianza
- xv. Gestión de Portafolio
- xvi. Funcionario de Relación
- xvii. Funcionario de Credit Solutions
- xviii. Oficial de créditos
- xix. GRM
- xx. Covenants
- xxi. Variables de Alerta
- xxii. Rolling Statement
- xxiii. Estados Financieros
- xxiv. Falcon
- xxv. SCVA
- xxvi. Bantotal

1.8.2. Bibliografía Básica

- *Hernandez Sampieri, Roberto; Fernandez Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar (2006), Metodología de la investigación 4ta edición, México, Ed. McGraw Hill.*
- *Berardo, Claudio (2010), Manual para el análisis y evaluación de crédito. Nociones y Herramientas., Aplicación Tributaria.*
- *Garcia Hanson, Jessica; Salazar Escobar, Paola (2005), Tesis: Métodos de administración y evaluación de riesgos, Universidad de Chile*
- *Vásconez Gustavo (2010), El riesgo de crédito en las micro finanzas, Confederación Alemana de Cooperativas.*

- *Lara Rubio, Juan (2010), La gestión del riesgo de crédito en las instituciones de microfinanzas, Universidad de Granada.*
- *Avila, Juan Carlos (2011), Medición y Control de Riesgos Financieros, Universidad Javeriana.*
- *Rossi Undurraga, Maruzzella; Madariaga Becerra, Luis (2011), Normas Internacionales de información Financiera y su incidencia en la utilización de modelos de Credit Scoring, Capic Review.*
- *Larrain, Christiam. (2015)Basilea, la Crisis Financiera y la Institucionalidad Regulatoria en Chile, propuestas de reforma, Chile, Asociación de bancos e instituciones financieras de Chile S.A.*
- *Quesada, Joaquín; Cortés García, Francisco; Fernández Ruiz, Irene; García Moreno, Francisca. (2002) El riesgo de la industria bancaria, una aproximación a Basilea II, España, Editorial Cajamar.*
- *Robles Roman, Carlos (2012), Fundamentos de administración financiera, México, Red Tercer Milenio.*
- *Pérez López, Juan Carlos (2010) Tesis: Análisis financiero para la toma de decisiones en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir, Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala.*
- *Pérez Flores, Sandra (2009) Tesis: Análisis e interpretación de estados financieros en una empresa de servicios de investigación de mercado, Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala.*
- *Zhanay Baculima, Maritza Yomara (2013) Tesis: Análisis e interpretación a los estados financieros de la cooperativa de taxis la pradera de la ciudad de Loja en los periodos 2006-2007, Ecuador, Universidad Nacional de Loja.*

- *Ribbeck Gomez, Charles Gabriel (2014) Tesis: Análisis e interpretación de estados financieros: Herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmecánica del distrito de Ate Vitarte, 2013, Perú, Universidad San Martín de Porres.*
- *Hurtado Romero, Leidy (2014) Tesis: La gerencia financiera en la toma de decisiones, Colombia, Universidad Militar Nueva Granada.*
- *Contreras Castro, Bianni (2008) Tesis: Análisis e interpretación de Estados Financieros por medio de Razones Financieras, España, Universidad Veracruzana*
- *Rosas Inostroza, Héctor, Análisis de Estados Financieros, Chile, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.*
- *Castañeda Amaya, Miguel (2003), Análisis e interpretación de Estados Financieros, México, Instituto Mexicano educativo de Seguros y Finanzas.*



1.9. Hipótesis

Hipótesis General:

Dado que:

El actual modelo de evaluación de créditos de la Banca Comercial de Scotiabank no ha sido durante los últimos años completamente adecuado para una correcta y oportuna decisión de financiamiento.

Es probable:

Que se pueda proponer un modelo que mejore el ya establecido para brindar una mayor y más rápida atención a las solicitudes de financiamiento y, que, con su utilización se pueda mitigar el riesgo financiero al que queda expuesto Scotiabank.

1.10. Variables

1.10.1. Variable independiente:

- Propuesta de Modelo.

1.10.2. Variable dependiente

- Evaluación de créditos.

1.10.3. Operacionalización de Variables

Tabla N° 01: Operacionalización de Variables

<u>TIPO DE VARIABLE</u>	<u>VARIABLE</u>	<u>SUB-VARIABLE</u>	<u>INDICADORES</u>	<u>SUB-INDICADORES</u>
Independiente	Propuesta de Modelo	Políticas de Créditos	Apetito por el riesgo	Nivel de Riesgo
		Proceso de Evaluación	Análisis Financiero Propuesta de créditos Evaluación de créditos Aprobación de créditos	Ratios Financieros Rentabilidad Esperada Nivel de riesgo Colaterales
		Optimización de Recursos	Trabajo Tiempo Colaboradores	Horas Hombre Horas N° de colabores utilizados
		Beneficios del Modelo	Atención Colocaciones Uso del talento humano	Tiempo de atención Monto de colocaciones N° de reprocesos
Dependiente	Evaluación de créditos	Análisis Financiero	Razones Financieras de Solvencia Razones Financieras de Liquidez Razones Financieras de Endeudamiento Razones Financieras de Rentabilidad	Razón de liquidez general Prueba ácida Rotación de existencias Rotación de IME Rotación de Activo total Rotación cuentas por cobrar Plazo Promedio de cobranza Grado de intensidad de capital Grado de depreciación Costo de ventas/Ventas Gastos Op/Ventas Gatos Fin/Ventas Razón de endeudamiento total Razón de cobertura del activo fijo Razón de cobertura de intereses Rentabilidad sobre inversión Rentabilidad sobre capitales propios Margen Comercial Rentabilidad Neta sobre Ventas
		Análisis del Sector	Participación en el Sector	Nivel de participación del sector
		Análisis de la Empresa	Descripción del Negocio Política de Ventas Principales Proveedores Principales Clientes Directores	Principales actividades Nivel de Ventas Lista de proveedores Lista de clientes Número e identificación de directores y accionistas
		Apetito por el riesgo	Políticas de créditos Política de préstamos comerciales	Nivel de Riesgo
		Comportamiento de pago	Record de pagos	Porcentaje de cumplimientos
		Riesgos Clave	Riesgos y Mitigantes del negocio	Número de Riesgos Número de Mitigantes
		Estructura de Garantías	Cobertura	Loan to value
		Ancillary Business	Cuentas Sueldo Cash Management Ingresos No Financieros	Número y rendimiento de estos indicadores

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Técnicas e instrumentos

Para la presente investigación se utilizará las siguientes técnicas para la recolección de datos:

2.1.1. Técnica de Observación:

- **Documental:**

El mismo que se utilizara para determinar el proceso de análisis financiero actualmente utilizado por el banco.

2.1.2. Técnica de Investigación de campo:

- **Experimentación:**

Se utilizará para determinar sugerencias sobre nuevos parámetros financieros mediante la constante introducción de cambios que puedan modificar el modelo actualmente utilizado.

2.2. Estructuras de los Instrumentos

Se considerara los siguientes instrumentos:

- Ficha de Trabajo
- Bloc de Notas
- Experimentación

2.3. Campo de Verificación

2.3.1. Ámbito

El presente trabajo de investigación será realizado en la ciudad de Arequipa, en las oficinas de Scotiabank Agencia Mercaderes (Mercaderes 410 – Cercado – Arequipa), principalmente en el área de Gestión de Portafolio.

2.3.2. Temporalidad

Propuesta de modelo de evaluación de créditos para la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa, se realizará en el espacio temporal conformado por Mayo 2017 a Agosto del 2017.

2.3.3. Unidades de Estudio:

a. Universo

El universo de la presente investigación es la totalidad de clientes de la Banca Comercial Scotiabank, Arequipa.

b. Muestra

Muestreo no Probabilístico

2.4. Recursos necesarios

2.4.1. Humanos

Licenciado en Administración de Empresas y estudiante de Maestría en Administración de Negocios.

2.4.2. Materiales

Para la realización del presente estudio se requiere de los siguientes materiales y equipos:

- Ficha evaluativa de entrevista
- Computadora
- Impresora
- Papel 2 millares
- Cuaderno de apuntes
- Lapiceros
- Lápices
- Borradores
- Memoria USB

2.4.3. Financieros

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Uso de computadora	He. de uso	100	S/. 1.00	S/. 100.00
Uso de impresora	hoja impresa	500	S/. 0.20	S/. 100.00
Fichas de entrevista	ficha x 2 hojas	50	S/. 0.40	S/. 20.00
Movilidad local	Pasaje	120	S/. 0.70	S/. 84.00
Movilidad interprovincial	Pasaje	20	S/. 20.00	S/. 400.00
Papel de tesis	Millar	2	S/. 60.00	S/. 120.00
Digitación de texto	hoja digitada	50	S/. 1.50	S/. 75.00
Cuaderno de apuntes	Unidad	1	S/. 0.50	S/. 0.50
Lápices, lapiceros	Unidad	3	S/. 1.50	S/. 4.50
Borradores	Unidad	1	S/. 0.60	S/. 0.60
Memoria USB	Unidad	1	S/. 50.00	S/. 50.00
Recurso Humano	Hora	200	S/. 10.00	S/. 2000
			TOTAL	S/. 2254.60

2.5. Cronograma

ACTIVIDADES	Mayo 2017				Junio 2017				Julio 2017				Agosto 2017			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
PREPARACION, REVISION Y APROBACION DEL PLAN DE TESIS	x	x	x													
RECOLECCION DE INFORMACION				x	x	x	x									
PREPARACION DE INFORMACION							x	x	x	x	x					
PREPARACION DE LOS RESULTADOS											x	x	x	x		
INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS													x	x	x	x
REVISION Y APROBACION DEL BORRADOR DE TESIS					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

3.5. Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>• ¿Cuál sería la propuesta de un modelo mejorado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?</p>	<p>1.- OBJETIVO GENERAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proponer un modelo de evaluación de créditos para la banca comercial de Scotiabank, Arequipa. 	<p>1.- HIPOTESIS GENERAL:</p> <p>Dado que: El actual modelo de evaluación de créditos de la Banca Comercial de Scotiabank no ha sido durante los últimos años completamente adecuado para una correcta y oportuna decisión de financiamiento.</p>	<p>1.- VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propuesta de Modelo 	<p>Apetito por el riesgo Análisis Financiero Propuesta de créditos Evaluación de créditos Aprobación de créditos Trabajo Tiempo Colaboradores Atención Colocaciones Uso del talento humano</p>
	<p>1.- OBJETIVO GENERAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprender el proceso actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa. • Conocer la estructura básica actualmente utilizada para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa. • Determinar cuáles son los defectos del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa. • Contribuir a la mejora del modelo actual para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank, Arequipa. • Estudiar y reconocer los procesos que se deberían modificar para lograr una óptima evaluación crediticia en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa. 	<p>Es probable: Que se pueda proponer un modelo que mejore el ya establecido para brindar una mayor y más rápida atención a las solicitudes de financiamiento y, que, con su utilización se pueda mitigar el riesgo financiero al que queda expuesto Scotiabank.</p>	<p>2.- VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de créditos. 	<p>Razones Financieras de Solvencia Razones Financieras de Liquidez Razones Financieras de Endeudamiento Razones Financieras de Rentabilidad Participación en el Sector Descripción del Negocio Política de Ventas Principales Proveedores Principales Clientes Directores Record de pagos Riesgos y Mitigantes del negocio Cobertura Cuentas Sueldo Cash Management Ingresos No Financieros</p>

Anexo 2: Formato de Ficha de Entrevista

FICHA DE ENTREVISTA

N°

DATOS REFERENCIALES	
ENTREVISTADO:	
CARGO:	
FECHA:	
DATOS DEL ENTREVISTADOR	
ENTREVISTADOR:	
OBJETIVO	
CONOCER LA OPINION DE LOS FUNCIONARIOS Y GESTORES DE PORTAFOLIO DE LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIBANK AREQUIPA SOBRE EL MODELO ACTUAL DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS Y EL TIEMPO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EMPRESARIAL.	
SECUENCIA DE PREGUNTAS ESTRUCTURADAS	
<p>1.- ¿Cuál es su punto de vista sobre el modelo actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?</p> <p>2.- ¿Cree que el actual modelo de evaluación de créditos puede ser mejorado? ¿De qué forma?</p> <p>3.- ¿Piensa que el tiempo de atención a sus clientes es el adecuado? ¿Cómo afecta esto a la relación comercial con los mismos?</p>	

Anexo 3: Formato de Ficha de Entrevista

FICHA DE ENTREVISTA

N° 1

DATOS REFERENCIALES	
ENTREVISTADO:	GILBERT CHAVEZ
CARGO:	FUNCIONARIO DE RELACIÓN
FECHA:	20/09/2017
DATOS DEL ENTREVISTADOR	
ENTREVISTADOR:	PABLO PACHECO
OBJETIVO	
<p>CONOCER LA OPINION DE LOS FUNCIONARIOS Y GESTORES DE PORTAFOLIO DE LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIBANK AREQUIPA SOBRE EL MODELO ACTUAL DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS Y EL TIEMPO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EMPRESARIAL.</p>	
SECUENCIA DE PREGUNTAS ESTRUCTURADAS	
<p>1.- ¿Cuál es su punto de vista sobre el modelo actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?</p> <p>En ese aspecto, Scotiabank, por ser un banco internacional y catalogado con los mejores niveles de riesgo a nivel mundial y por la experiencia que tiene en el mercado siempre invierte mucho en hacer el análisis de riesgo de la forma más adecuado, lo que es muy bueno desde el punto de vista crediticio para reducir y mitigar los riesgos latentes en el mercado en el que se desempeña.</p> <p>2.- ¿Cree que el actual modelo de evaluación de créditos puede ser mejorado? ¿De qué forma?</p> <p>La elaboración de créditos podría mejorar acortando algunos procesos repetitivos en el mismo, actualmente, el tiempo de respuesta es uno de los factores más críticos que tenemos, pero el modelo de por si es bueno.</p> <p>3.- ¿Piensa que el tiempo de atención a sus clientes es el adecuado? ¿Cómo afecta esto a la relación comercial con los mismos?</p> <p>Si, afecta debido a que puede las operaciones pueden ser aprobadas con retraso, originando malestar al cliente, quien tiene que optar por otra opción.</p>	

FICHA DE ENTREVISTA

N°

2

DATOS REFERENCIALES	
ENTREVISTADO:	RODRIGO SAENZ
CARGO:	FUNCIONARIO DE RELACIÓN SÉNIOR
FECHA:	21/09/2017
DATOS DEL ENTREVISTADOR	
ENTREVISTADOR:	PABLO PACHECO
OBJETIVO	
<p>CONOCER LA OPINION DE LOS FUNCIONARIOS Y GESTORES DE PORTAFOLIO DE LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIBANK AREQUIPA SOBRE EL MODELO ACTUAL DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS Y EL TIEMPO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EMPRESARIAL.</p>	
SECUENCIA DE PREGUNTAS ESTRUCTURADAS	
<p>1.- ¿Cuál es su punto de vista sobre el modelo actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?</p> <p>En tiempo, somos un poco lentos, la estructura que manejamos no hace que seamos un banco relativamente rápido a comparación de la competencia, principalmente del BCP y del continental que son bancos que manejan autonomías, en nuestro caso todas las operaciones se tienen que ir a créditos a Lima, lo cual demora en el tiempo de respuesta al cliente y nos puede perjudicar mucho, incluso podemos llegar a perder varias operaciones.</p> <p>2.- ¿Cree que el actual modelo de evaluación de créditos puede ser mejorado? ¿De qué forma?</p> <p>Creo que se deberían aplicar los programas que permitan que las evaluaciones sean mucho más rápidas que actualmente, de repente programas donde se puedan evaluar únicamente algunos ratios financieros y, dependiendo de la variación que tengan de un año a otro, podamos incrementar líneas sin la necesidad de hacer un informe complejo.</p> <p>3.- ¿Piensa que el tiempo de atención a sus clientes es el adecuado? ¿Cómo afecta esto a la relación comercial con los mismos?</p> <p>Afecta, porque definitivamente uno de los principales puntos que pide el cliente es el tema de lo que es agilidad en la respuesta, ya que puede perder un negocio o la compra de un inmueble por el hecho de no tener una línea de crédito aprobada.</p>	

FICHA DE ENTREVISTA

N°

3

DATOS REFERENCIALES	
ENTREVISTADO:	MARYSOL HUANCA
CARGO:	GESTOR DE PORTAFOLIO MÁSTER
FECHA:	21/09/2017
DATOS DEL ENTREVISTADOR	
ENTREVISTADOR:	PABLO PACHECO
OBJETIVO	
CONOCER LA OPINION DE LOS FUNCIONARIOS Y GESTORES DE PORTAFOLIO DE LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIBANK AREQUIPA SOBRE EL MODELO ACTUAL DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS Y EL TIEMPO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EMPRESARIAL.	
SECUENCIA DE PREGUNTAS ESTRUCTURADAS	
<p>1.- ¿Cuál es su punto de vista sobre el modelo actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?</p> <p>Considero que el modelo crediticio del banco es correcto porque está basado en las políticas conservadoras de la casa madre que es Toronto, entonces, es correcto porque intervienen diferentes áreas desde el momento de la estructuración hasta el control y las áreas son autónomas entonces el control es más efectivo.</p>	
<p>2.- ¿Cree que el actual modelo de evaluación de créditos puede ser mejorado? ¿De qué forma?</p> <p>Dado que está ajustado a las políticas conservadoras lamentablemente a veces ejerce un control excesivo con las cuentas y eso genera que hay una sobrecarga de trabajo en el área de estructuración para medir si es que el cliente cumple con ciertos ratios, si está al día con los peritajes, las tasaciones, etc. Y eso te quita mucho tiempo, entonces, lo que yo sugeriría como una mejora es que hay ciertos controles que no necesitan que se presenten a través de un formato extendido, sino, que podría ser de una forma mucho más rápida; por ejemplo, levantar controles de peritajes ambientales que no haya necesidad de hacer una tremenda estructuración sino simplemente un correo explicando el avance o por qué aun no podemos cumplir peritajes o compromisos simples, ahora cuando si tengamos que medir proyecciones de resultados de los clientes yo creo que ahí si demanda necesariamente una estructuración grande pero para cosas tan pequeñas que pueden salir incluso conversando con el oficial de créditos podríamos reducir el tiempo de respuesta, porque precisamente eso es lo que tenemos nosotros, que nos demoramos mucho.</p>	
<p>3.- ¿Piensa que el tiempo de atención a sus clientes es el adecuado? ¿Cómo afecta esto a la relación comercial con los mismos?</p> <p>Directamente, a mí no me ha afectado el tiempo de respuesta, pero sí he recibido una cartera que había perdido relación comercial con dos grupos de clientes (Michell e Inca) por el tiempo de respuesta que se le da a sus operaciones, luego también el grupo Zamar que es el grupo Rico Pollo, ellos querían un Leasing para que sea presentado lo antes posible pero como nos demoramos tanto en responderles y encima les pusimos covenants contractuales perdimos la operación y el cliente no estaba acostumbrado ni a ese tiempo de respuesta ni que le pongan esas condiciones, igual perdimos un Leasing que se lo llevó la competencia.</p>	

FICHA DE ENTREVISTA

N°

4

DATOS REFERENCIALES	
ENTREVISTADO:	ALEJANDRA GÓMEZ
CARGO:	GESTOR DE PORTAFOLIO
FECHA:	22/09/2017
DATOS DEL ENTREVISTADOR	
ENTREVISTADOR:	PABLO PACHECO
OBJETIVO	
<p>CONOCER LA OPINION DE LOS FUNCIONARIOS Y GESTORES DE PORTAFOLIO DE LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIBANK AREQUIPA SOBRE EL MODELO ACTUAL DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS Y EL TIEMPO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EMPRESARIAL.</p>	
SECUENCIA DE PREGUNTAS ESTRUCTURADAS	
<p>1.- ¿Cuál es su punto de vista sobre el modelo actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?</p> <p>Yo creo que es un modelo muy burocrático que demora mucho tiempo que actualmente ve muchas cosas y nos solicita mucha información al cliente que puede desgastar un poco nuestra relación comercial con ellos, al mismo tiempo que demoran en darnos una respuesta y eso también afecta a los posibles financiamientos.</p> <p>2.- ¿Cree que el actual modelo de evaluación de créditos puede ser mejorado? ¿De qué forma?</p> <p>Lo que haría es que se reduzca los niveles por los cuales tiene que pasar una propuesta, es decir, que un gestor de portafolio tenga los comandos y la posibilidad de ingresar una propuesta directa a credit solutions y trabajar en conjunto con ellos para que pueda salir más rápida las resoluciones hacia créditos.</p> <p>3.- ¿Piensa que el tiempo de atención a sus clientes es el adecuado? ¿Cómo afecta esto a la relación con los mismos?</p> <p>Bueno, no me encuentro contenta con el tiempo el cual se demoran en darnos una repuesta de créditos debido a que en muchas ocasiones, generalmente demoran más del tiempo debido, en mi caso, al tratarse de una banca más especializada, con clientes más estructurados, la revisión que hacen es más exhaustiva y toma más tiempo, pero al mismo tiempo se tiene la presión del cliente por obtener una respuesta rápida en muchos casos relacionado a financiamientos, disponibilidades de línea y a poder cerrar negociaciones que desgastan el tiempo de espera del cliente y esto le lleva a tomar financiamientos con otras entidades financieras.</p>	

FICHA DE ENTREVISTA

N°

5

DATOS REFERENCIALES	
ENTREVISTADO:	PABLO PACHECO
CARGO:	GESTOR DE PORTAFOLIO
FECHA:	25/09/2017
DATOS DEL ENTREVISTADOR	
ENTREVISTADOR:	NITZA CHANG
OBJETIVO	
<p>CONOCER LA OPINION DE LOS FUNCIONARIOS Y GESTORES DE PORTAFOLIO DE LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIBANK AREQUIPA SOBRE EL MODELO ACTUAL DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS Y EL TIEMPO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EMPRESARIAL.</p>	
SECUENCIA DE PREGUNTAS ESTRUCTURADAS	
<p>1.- ¿Cuál es su punto de vista sobre el modelo actualmente utilizado para la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?</p> <p>Desde mi punto de vista el proceso de evaluación de créditos no le brinda facilidades al cliente para poder contar con financiamientos en el momento preciso, debido a que tiene que seguir un procedimiento que alcanza diversas áreas, lo que usualmente genera cuellos de botella, esto se traduce en un tiempo de respuesta muy lento, para cuando tenemos la aprobación de créditos el cliente ya ha desembolsado el financiamiento por otro banco con un modelo más flexible, lo que nos hace menos competitivos en el sector.</p>	
<p>2.- ¿Cree que el actual modelo de evaluación de créditos puede ser mejorado? ¿De qué forma?</p> <p>Creo que se debería crear un modelo de evaluación, que tome en cuenta ciertos indicadores financieros para una respuesta más rápida y que demore como máximo 5 días hábiles, para productos de riesgo bajo e intermedio con una holgada cobertura de garantías.</p>	
<p>3.- ¿Piensa que el tiempo de atención a sus clientes es el adecuado? ¿Cómo afecta esto a la relación comercial con los mismos?</p> <p>Hemos perdido varias operaciones por el tiempo de respuesta hacia nuestros clientes, que al estar en una banca más grande deben ser atendidos de forma personalizada, no podemos permitirnos perder la relación comercial tomando en cuenta la agresividad con la que se ha comportado el sector este último año.</p>	

Anexo 4: Formato de Cuestionario

CUESTIONARIO

N°

DATOS DE IDENTIFICACIÓN
RAZÓN SOCIAL:
RUC:
RUBRO:
CLIENTE DESDE:
DATOS DEL ENCUESTADOR
ENCUESTADOR:
OBJETIVO
CONOCER LA PERCEPCIÓN DE LOS CLIENTES SOBRE EL PROCESO DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS UTILIZADO ACTUALMENTE POR LA BANCA COMERCIAL DE SCOTIABANK PERÚ
SECUENCIA DE PREGUNTAS
<p>1.- ¿Cuál es su punto de vista sobre la evaluación de créditos en la Banca Comercial de Scotiabank Arequipa?</p> <p>_____ MUY BUENO</p> <p>_____ BUENO</p> <p>_____ MALO</p> <p>_____ MUY MALO</p> <p>2.- ¿Qué piensa sobre el tiempo de respuesta del banco ante un requerimiento?</p> <p>_____ MUY BUENO</p> <p>_____ BUENO</p> <p>_____ MALO</p> <p>_____ MUY MALO</p> <p>3.- ¿Piensa que se debería cambiar la evaluación de créditos a una más rápida y efectiva?</p> <p>_____ SI</p> <p>_____ NO</p> <p>4.- ¿Ha afectado el tiempo de demora de la evaluación de créditos su preferencia por Scotiabank?</p> <p>_____ SI</p> <p>_____ NO</p>

Anexo 5: Tabulación de Encuestas

		Preguntas								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Encuestas	1	ALIANZA FRANCESA DE AREQUIPA	20133115448	4,00	1987	1,00	2,00	2,00	1,00	2,00
	2	AREQUIPA EXPRESO MARVISUR E.I.R.L.	20498189637	2,00	2002	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00
	3	AUREUM CONSTRUCTORES SAC	20412126913	1,00	1998	1,00	2,00	4,00	1,00	1,00
	4	BUILD AND BUSINESS MURILLO SAC	20498630392	1,00	2003	1,00	3,00	1,00	1,00	1,00
	5	CENTRO CARNES SRL	20184569745	3,00	1999	1,00	3,00	1,00	1,00	1,00
	6	CENTRO MAR S.A.	20454104472	3,00	1999	1,00	3,00	1,00	2,00	1,00
	7	COMERCIALIZADORA REGIONAL DEL SUR	20454539282	3,00	2007	1,00	3,00	3,00	1,00	1,00
	8	CONSTRUCCION Y SERVICIOS SAN AGUSTIN	20454930917	1,00	2010	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00
	9	EL BOSQUE E I R L	20496185901	3,00	2006	1,00	3,00	1,00	1,00	1,00
	10	EMPRESA DE TRANSPORTES DEL CARPIO	20100233356	2,00	1997	1,00	1,00	3,00	1,00	1,00
	11	EXPLO DRILLING PERU	20527775851	7,00	2009	1,00	2,00	2,00	1,00	1,00
	12	FRANCO SUPERMERCADO E I R L	20369872274	3,00	1997	1,00	3,00	1,00	1,00	1,00
	13	GOMESUR S.R.L.	20498188584	3,00	2006	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00
	14	M & M PROD MEDICOS FARMAC EIRL	20370715107	3,00	2006	1,00	3,00	1,00	1,00	1,00
	15	MC TRANSPORTES SRL	20454158050	2,00	2002	1,00	2,00	4,00	1,00	1,00
	16	R & J INTEROCEANICA	20454180811	2,00	2006	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00
	17	TRANSPORTES Y TURISMO REYNA	20498455370	2,00	2005	1,00	2,00	2,00	1,00	1,00
	18	ULEXANDES S.A.C.	20413040656	3,00	2010	1,00	2,00	1,00	2,00	1,00
	19	3 MB TRANSPORTES S.A.C.	20454980931	2,00	2010	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00
	20	A I D INGENIEROS E I R L	20326764214	7,00	1997	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00
	21	CLINICA AREQUIPA S.A.	20100207941	7,00	1991	1,00	2,00	2,00	1,00	2,00

22	COMERCIO SERVICIOS E INVERSIONES	20100215293	7,00	1997	1,00	4,00	2,00	2,00	1,00
23	CRUBHER S.R. L	20133148532	3,00	1997	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00
24	CURTIEMBRE AUSTRAL S.R.L.	20454159455	6,00	2007	1,00	4,00	1,00	1,00	1,00
25	EMBOTELLADORA SAN MIGUEL DEL SUR	20413940568	6,00	2002	1,00	3,00	1,00	1,00	1,00
26	EMPRESA DE SERVICIOS MULTIPLES SEÑOR DE NEGRO	20454549164	5,00	2010	1,00	2,00	2,00	1,00	2,00
27	EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS MULTIPLES DIONICIA	20498368728	2,00	2010	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00
28	EST DE SERV SAN JOSE ESPINAR CUSCO	20228985237	5,00	2007	1,00	2,00	1,00	2,00	1,00
29	FABRICA DE CHOCOLATES LA IBERICA	20100211115	6,00	1982	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00
30	GEODRILL S.A.C.	20273877569	7,00	1997	1,00	4,00	1,00	2,00	1,00
31	MANFER S R LTDA CONTRATISTAS GENERALES	20100240301	1,00	1996	1,00	2,00	4,00	1,00	2,00
32	OPERADORES MINEROS DEL PERU	20454162324	7,00	2008	1,00	1,00	2,00	2,00	1,00
33	PALMYRA DISTRIBUCIONES S.A.C.	20454184131	3,00	2008	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00
34	PERUANA DE VIGILANCIA Y PROTECCION	20174316253	7,00	1999	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00
35	REPRESENTACIONES INTERNACIONALES	20100205492	3,00	1996	1,00	2,00	2,00	1,00	2,00
36	SERVICENTRO SAN LUIS S.A.C.	20273363026	5,00	1996	1,00	2,00	2,00	1,00	2,00
37	TRANSPORTES HAGEMSA SAC	20371332210	2,00	1999	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
38	TRANSPORTES KALA	20369505794	2,00	2014	1,00	4,00	2,00	2,00	2,00
39	LADRILLERA EL DIAMANTE	20120877055	6,00	2013	1,00	2,00	2,00	1,00	2,00
40	DIMEXA	20100220700	3,00	2015	1,00	4,00	2,00	2,00	2,00

Anexo 6: Informe Comercial



**Anexo 5.2.2
Informe Comercial**

Fecha _____

1. De la Compañía

Identificación-Nombre o Razón Social				
Tipo de documento	Número de documento	Fecha de constitución	R.U.C	Código SBS
Nombre del Cónyuge (en caso de Persona Natural)		Tipo de documento	Número de documento	
	Dirección	Distrito	Provincia	Dpto.
Oficinas Administrativas				
Instalaciones				
Teléfono		E-mail		
FAX		Web		
Actividad Económica		Fecha de Inicio de la Actividad		
Código CIUU		Grupo Económico		
Tipo de cadena productiva				
Otras actividades complementarias				
Tipo de Empresa		Fines de Lucro		Tiene Accionistas Extranjeros
Privada <input type="checkbox"/>	Pública <input type="checkbox"/>	Con <input type="checkbox"/>	Sin <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
Capital Social				S/.
Patrimonio				S/.
Patrimonio Personal (en el caso de personas naturales) a la fecha				S/.



Accionista: Nombre o Razón Social (Iniciar con los accionistas de mayor participación)(*)	Tipo de Documento	Número de Documento	Nacionalidad	% de Participación (Debe sumar 100%)	
Otros:					
Directores	Tipo de Documento	Número de Documento	Nacionalidad	Cargo	Tiempo en el cargo

Gerencia y Ejecutivos Principales	Tipo de Documento	Número de Documento	Cargo	Función	Tiempo en el cargo
Representantes Legales (Incluir sólo representantes con facultades de firmas para servicios bancarios)					
Nombre	Tipo de Documento	Número de Documento	Nacionalidad	Cargo	

Accionista: Nombre o Razón Social	Otras entidades en las que tienen Participación Patrimonial		Participación		Otras entidades en las que trabaja		Cargo que desempeña
	Razón Social	R.U.C.	S/.	%	Razón Social	R.U.C	
Directores	Otras entidades en las que tienen Participación Patrimonial		Participación		Otras entidades en las que trabaja		Cargo que desempeña
	Razón Social	R.U.C	S/.	%	Razón Social	R.U.C	
Gerencia y Ejecutivos Principales	Otras entidades en las que tienen Participación Patrimonial		Participación		Otras entidades en las que trabaja		Cargo que desempeña
	Razón Social	R.U.C	S/.	%	Razón Social	R.U.C	

(*) En caso que el accionista sea una persona jurídica, con un porcentaje mayor o igual a 25%, se deberá indicar el nombre de los miembros en los cuadros a continuación; cuando este porcentaje sea menor a 25% se deberá indicar el nombre del accionista de mayor participación.

Accionista: Persona Jurídica con un porcentaje mayor o igual a 25%				
Empresa:				
Accionistas	Tipo de Documento	Número de Documento	Nacionalidad	% de Participación
Accionista: Persona Jurídica con un porcentaje mayor o igual a 25%				
Empresa:				
Accionistas	Tipo de Documento	Número de Documento	Nacionalidad	% de Participación

Accionista: Persona Jurídica con un porcentaje mayor o igual a 25%				
Empresa:				
Accionistas	Tipo de Documento	Número de Documento	Nacionalidad	% de Participación
Accionista: Persona Jurídica con un porcentaje mayor o igual a 25%				
Empresa:				
Accionista	Tipo de Documento	Número de Documento	Nacionalidad	% de Participación

2. Del Grupo

Empresa Afiliada	Actividad	Gerente General	Relación Comercial

3. Actividad

Dirección, Predio donde se realiza la actividad.	Área total	Área para actividad	Cultivo/ Producto/ Actividad Principal	Predio, Propio, Posesión, Alquilado	Tipo de Cadena Productiva

4. Productos

Principales Productos	(%) de ventas	Participación de mercado	Principales competidores



5. Capacidad de Producción

Línea	Capacidad (unidad/tiempo)	% Cap. Utilizada	Dirección Local de producción	Área Total	Propio o Alquilado
Número de trabajadores					

6. Estructura de Ventas

Lima	Ventas locales (%)		Ventas al exterior	
	(%)	Provincias	(%)	Principales países

7. Políticas de Ventas

Ventas al contado (%)	Ventas al crédito (%)	Plazo máximo

8. Principales clientes

Clientes	País	Producto o Servicio	% Ventas	Modalidad y Plazo de Pago (cash/crédito letra/crédito factura, Carta de crédito, cobranza)

9. Estructura de Compras

Compras locales (%)	Compras al exterior (%)

10. Política de Compras

Compras al contado (%)	Compras al crédito (%)	Plazo máximo



11. Principales Proveedores

Proveedores	País	Producto o Servicio	Compras anuales	Modalidad y plazo (cash/crédito letra/crédito factura, Carta de crédito)

12. Principales Bancos

Banco	Tipo de línea de crédito aprobada (Revolvente / Mediano Plazo / Leasing)	Monto aprobado de la línea de crédito (US\$)	Plazo de la línea de crédito	Garantías otorgadas	Contacto

13. Posición según monedas

Ventas (US\$)(%)	Compras (US\$)(%)	Deuda (US\$)(%)

14. Hechos Importantes

15. Perspectiva y Planes de Inversión

Nos obligamos frente al Banco Scotiabank a actualizar la presente ficha toda vez que se asolicitado, y cuando menos en forma anual, previa a la renovación de la(s) Líneas(s) de Crédito(s) y mientras mantengamos obligaciones vigentes.

La información contenida en el presente informe tiene carácter de Declaración Jurada, y está sujeta a lo dispuesto en el artículo 247° del Código Penal y en el Artículo 179° de la Ley N°26702, Ley General del Sistema Financiero y de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y seguros

Firma del cliente o del representante legal de la empresa

Nombre:

DNI:

C.I.:

Fecha:

Anexo 7: Declaración Patrimonial



|

DECLARACION PATRIMONIAL

Antecedentes Generales				
Nombre				
Domicilio Particular				
DNI o R.U.C.				
Estado Civil	Nombre del cónyuge		DNI	
Entidad o Empresa en la cual trabaja			Desde	
Domicilio Comercial				
Cargo Actual				
Actividad o Giro				

De conformidad con lo establecido por el artículo 179 de la Ley General del Sistema Financiero y del sistema de Seguros (D. Leg. 26702) declaro (amos) como bienes de mí (nuestra) propiedad los siguientes:

1. Inmuebles

(Información en US\$)

Ubicación	Uso	Área del Terreno	Área Construida	Antigüedad	% Propiedad	Valor Autoavalúo	Valor Comercial

2. Vehículos

(Información en US\$)

Marca	Modelo	Año	Placa de Rodaje	Valor de Compra	Valor Comercial

3. Cuentas Bancarias

(Información en US\$)

Banco	Monto en US\$	Oficial de Cuenta

4. Valores

(Información en US\$)

Descripción	Nº de Acciones	Valor Nominal	Valor de Mercado

5. Participación de Empresas

(Información en US\$)

Razón Social	Capital Pagado	Participación (%)	Cargo

6. Otros Bienes

(Información en US\$)

Descripción	Valor de Compra	Valor Comercial

7. Deudas

(Información en US\$)

Modalidad	Banco	Monto	Plazo	Garantía

8. Hipotecas, Prendas, Fianzas que Gravan el Patrimonio Declarado

Descripción

Dejo (amos) plena constancia que los datos que declaro(amos) son verdaderos y que los ofrezco (amos) irrevocablemente en respaldo a los créditos directos e indirectos que tenga a bien concederme (nos) el Scotiabank Peru.

Fecha: _____

FIRMA DEL DECLARANTE

DNI N° _____

CONYUGE

DNI N° _____

Anexo 8: Check List Ambiental



Anexo 4.4.3

Check List Ambiental

1. Cliente:
2. IERR¹⁴ de la compañía:
3. El cliente, ¿ha evaluado los riesgos ambientales provenientes de (i) sus operaciones y (ii) operaciones de terceros (incluyendo poseedores anteriores) en sus inmuebles?
 - Sí. Por favor resuma los riesgos identificados en las evaluaciones.
 - No. Por favor detalle las actividades/inmuebles cuyos riesgos no han sido evaluados. También detalle las actividades/inmuebles cuyos riesgos han sido evaluados y resuma los riesgos identificados.
4. El cliente, ¿tiene políticas y procedimientos para controlar los riesgos ambientales provenientes de (i) sus operaciones y (ii) operaciones de terceros en sus inmuebles?
 - Sí. Por favor resuma y comente las políticas y procedimientos.
 - No.
5. El cliente, ¿ha destinado personal y fondos para la implementación y mantenimiento de los controles para riesgos ambientales?
 - Sí. Por favor, en caso el cliente haya nombrado a una persona para supervisar y controlar el riesgo ambiental, detalle su nombre, cargo, requisitos y a quien reporta en la organización del cliente.
 - No.
6. ¿Existen evidencias de que el cliente haya incorporado en sus operaciones políticas y procedimientos de control de riesgos ambientales?
 - Sí. Por favor detalle algunos ejemplos.
 - No.
7. El cliente, ¿requiere de un adecuado monitoreo y de revisiones periódicas de sus operaciones e inmuebles para determinar si existen problemas o riesgos ambientales?
 - Sí.
 - No.
8. El cliente, ¿conoce o ha sido notificado, de algún problema ambiental (incluyendo el no cumplimiento de regulaciones ambientales) relacionado con sus operaciones o inmuebles (incluyendo previos propietarios y poseedores)?

¹⁴ Industry Environmental Risk Rating

- Sí. Por favor detalle cada problema que no haya sido solucionado. Describa también las mejoras implementadas y el costo restante estimado de las mejoras a llevarse a cabo.
- No.
9. El cliente, ¿está involucrado en algún proceso legal o regulador que implique problemas ambientales?
- Sí. Por favor detalle y comente el posible impacto de cada notificación y proceso.
- No.
10. ¿Existen amenazas de cierre o cese de (i) operaciones del cliente u (ii) operaciones de terceros realizadas en inmuebles del cliente?
- Sí. Por favor describa e indique el costo calculado por el cliente para poder cumplir con las regulaciones ambientales, referidas a dichas amenazas de cierre o cese.
- No.
11. El cliente, ¿tiene algún seguro que cubra riesgos ambientales?
- Sí. Por favor resuma los detalles de la cobertura y las conclusiones del último informe relacionado con la misma.
- No.
12. Por favor resuma los posibles riesgos o problemas ambientales asociados al cliente, incluyendo comentarios de asuntos no mencionados anteriormente. Recomiende también, si dichos riesgos o problemas son compatibles con los créditos disponibles para el cliente.

Funcionario de Negocios

Información basada en la entrevista con (Nombre y cargo del representante del cliente):

Fecha:

Anexo 9: Cuestionario Ambiental sobre inmueble



Anexo 4.4.4

Cuestionario Ambiental sobre Inmueble

NOMBRE DEL CLIENTE:

INFORMACIÓN GENERAL:

1. Dirección del inmueble:
2. Propietario del inmueble (en caso ser distinto al cliente):
3. Por favor describa las operaciones que se realizan actualmente en el inmueble:
4. Por favor indique las operaciones pasadas realizadas en el inmueble por usted o por terceros y la fecha de ocurrencia de las mismas:
5. ¿Se ha realizado o se está realizando algún estudio ambiental relacionado al inmueble?
 Sí. Por favor describa y adjunte una copia de cada estudio.
 No.
6. ¿Se ha tenido algún problema ambiental en el inmueble?
 Sí. Por favor describa y adjunte una copia de los reportes de cada problema.
 No.
7. En el inmueble, ¿se ha realizado o se está realizando algún proyecto de mejora o limpieza ambiental?
 Sí. Por favor describa y adjunte una copia de los reportes de cada proyecto.
 No.
8. ¿Se ha recibido alguna notificación, cargo, prohibición, etc. por alguna autoridad reguladora debido a algún problema ambiental en el inmueble?
 Sí. Por favor describa y adjunte una copia de cada notificación, cargo, prohibición, etc.
 No.

9. ¿Existe algún expediente legal o proceso pendiente que involucre las condiciones ambientales del inmueble?
- Sí. Por favor describa cada proceso.
- No.
10. ¿Se ha recibido alguna notificación u otra comunicación indicando que las actividades realizadas en el inmueble han generado o pudieron haber generado algún problema ambiental en un lugar distinto al inmueble?
- Sí. Por favor describa cada comunicación.
- No.
11. ¿El inmueble cumple con todos los requisitos de la legislación ambiental, de salud y de seguridad aplicables al mismo?
- Sí. Por favor describa y adjunte copias de cada certificado de aprobación, permisos de funcionamiento, etc.
- No. Por favor describa la legislación no cumplida. También describa y adjunte las copias de cada certificado de aprobación, permisos de funcionamiento, etc. obtenido.
12. ¿Existe algún seguro que cubra daños ambientales en el inmueble?
- Sí. Por favor describa la cobertura que se aplica al inmueble y adjunte la copia más reciente de cualquier evaluación, valoración o reporte requerido para la póliza del seguro.
- No.
13. ¿Está informado o conoce algún problema ambiental, pasado o actual, de algún inmueble cercano?
- Sí. Por favor describa cada problema:
- No.
14. ¿Existen áreas ecológicas cerca del inmueble?
- Sí. Por favor descríbalas:
- No.

Funcionario de Negocios
Fecha:

Anexo 10: Detalle de Líneas de Crédito y Fianzas

DETALLE LÍNEAS DE CRÉDITO				
Banco	Tipo de línea de crédito	Monto (USD)	Condiciones (Plazo, otros)	Garantías relacionadas o solicitadas (hipotecas, depósitos)

DETALLE FIANZAS					
Banco	Tipo de fianza (fiel cumplimiento, adelanto, etc, etc)	Monto (USD)	Fecha de emisión	Fecha de vencimiento	Obra para la que fue emitida

Anexo 11: Cuadro de Servicios

EMPRESA :
SERVICIOS Y/O CONTRATOS EN EJECUCION POR EJECUTAR

Nro	NOMBRE DEL CLIENTE /EMPRESA	RUC	CONTRATO / TIPO DE SERVICIO (transporte de carga pesada, dist. De productos - breve descripcion)	DE LOS SERVICIOS BRINDADOS									OBSERVACIONES
				Moneda USD	MONTO TOTAL DEL CONTRATO EN USD	FLUJO MENSUAL PERCIBIDO EN USD	RUTA CUBIERTA	INICIO DEL CONTRATO	FIN DEL CONTRATO	NRO DE VECES QUE SE HA RENOVADO O CONTRATO	NRO DE UNIDADES DESTINADAS	ESTADO (EN EJECUCION, POR EJECUTAR, POR LICITAR)	
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													

TOTAL EN USD 0 0

Anexo 12: Propuesta de Créditos (F1035)

PRESENTACIÓN DEL CRÉDITO

INFORMACIÓN DEL DEUDOR

Deudor principal:

Grupo:

Ciente desde:

IG del Existente: Propuesto: Crédito:

Grupo:

Razón por la solicitud y Fecha límite de la respuesta:

-

	Ingresos	NIAT	ROEE	RORC	RWA
Existente					
Propuesto					

Nivel de la adjudicación:

Unidad de Banca que hace la presentación:

Fecha de la presentación para la revisión:

Unidad de Crédito que revisará la presentación:

Fecha de la presentación para la adjudicación:

Última revisión:

Restringido: Sí / No

Director / Relación Sí / No

TABLA DE RESUMEN DE LÍNEAS

Tipo de crédito	Vto/ Plazo	Saldo pendiente	Monto Autorizado	Monto Propuesto	IG	Tasas
Total comprometido						
Total no comprometido						
Total Deudor						
Total del Trading Book/Capital o inversiones indirectas						

Posición al

TC. SBS

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

•

PROPÓSITO DE LA SOLICITUD Y FUNDAMENTOS DE LAS TASAS

•

ANÁLISIS DE LA GARANTÍA Y DE LA ESTRUCTURA

Garantías Globales:

Garantizada

Sí / No

Tipo de activo principal:

Cobertura del activo
descontado

_____ %

Valoración de la empresa/
Actividades de negociación de
múltiples:

_____ *(solo se aplica a GBM-CB)*

Capacidad de endeudamiento:

\$ _____ *Año/Mes/Día* vs. O/S \$ _____ = Superávit \$ _____

Estructura y subordinación:

- **Análisis de Subordinación Estructural:**
- **Análisis de Subordinación:**

**CLÁUSULAS Y CONDICIONES FINANCIERAS / NO FINANCIERAS
CLAVES**

Cláusulas y condiciones financieras

Cláusulas y condiciones no financieras

IDONEIDAD DEL FLUJO DE CAJA

ANÁLISIS FINANCIERO

ANÁLISIS DE LA PROYECCIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO

**RENTABILIDAD / NEGOCIO SECUNDARIO / CONTACTO CON EL
CLIENTE**

Recibe apoyo de tasas CCB / ICCB-Toronto / LPM? Sí / No / N/A

•



EXCEPCIONES DE LAS POLÍTICAS / PAUTAS

Se han cumplido los parámetros industriales? Sí / No / N/A

Límites Locales de Industria

Industria	(A)	(B)	(C)	(D) = (B+C)	(D/A)
	Límites Locales Autorizados	Monto Local Autorizado	Cambio Propuesto de la Línea	Monto Propuesto Autorizado	Rentab. (%)

Recomendación y fundamentación de la Unidad de Servicios Bancarios

Entendemos que la Empresa está expuesta a los siguientes riesgos:

Firmado por: _____

Preparado por:

Revisado por:

Recomendación de la Unidad de Crédito local

-
-

Firmado por: _____

Recomendación de la Unidad de GRM		
Firmado por: _____		
Coincidencia/Opiniones de otras áreas del Banco		
Autorización del SCC/SVP		
Autorización de RPC		
Documentos Adjuntos	Enviado por Banca	Enviado por GRM
EVALUACIÓN DEL DEUDOR PARA SU TRANSFERENCIA A SAM (BATS)	No	
DETALLES DE LA GARANTÍA	Si	
DETALLES DE LA GARANTÍA - GBM/ICCB	No	
DETALLES DE LA TASA DE INTERÉS	No	
DETALLES DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES	Si	
NEGOCIO / GERENCIA / DETALLES DE LA PROPIEDAD	<i>Obligatorio</i>	<i>Obligatorio</i>
ORGANIGRAMA	No	
DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA Y ANÁLISIS COMPETITIVO	Si	
DETALLES DE LA CALIFICACIÓN DEL RIESGO	<i>Obligatorio</i>	
RIESGOS CLAVES Y MITIGANTES	<i>Obligatorio</i>	
VACIADO DE ESTADOS FINANCIEROS	<i>Obligatorio</i>	<i>Obligatorio</i>
ANÁLISIS FINANCIEROS	Si	
ANÁLISIS DE PRÉSTAMOS RESPALDADOS CON ACTIVOS (ABL)	No	
COMENTARIOS DE SINDICACIÓN DE PRÉSTAMOS	No	
DETALLES DE LOS PRODUCTOS "TRADED PRODUCTS"	No	

Documentos Adjuntos	Enviado por Banca	Enviado por GRM
DOCUMENTO DE DERIVADOS ALGO	No	
LISTA DE VERIFICACIÓN DEL ISDA	No	
DETALLES DE RENTABILIDAD	<i>Obligatorio</i>	
DETALLES DEL GRUPO (<i>o Informe de grupo eCARDS</i>)	No	
APÉNDICE DE DEBIDA DILIGENCIA	No	<i>No enviar</i>
APÉNDICE DEL INVENTARIO DE DOCUMENTACIÓN DE TRADING (TDI)	No	<i>No enviar</i>
APÉNDICE DE INFORMACIÓN DEL CLIENTE (CIA)	<i>Obligatorio</i>	<i>No enviar</i>
TABLA DE LÍNEAS	<i>Obligatorio</i>	<i>Obligatorio</i>



DETALLES DE LA GARANTÍA de GBM/ICCB

Garantías Globales:

Tipo	Garantía	LGD	Valor Gravamen	Valor Comercial (1)	Factor de Descuento (2)	Valor del Activo Descontado (1x2)
	Total					
	LTV					

DETALLES DE TASAS Y COMISIONES

DETALLES DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES

DESCRIPCIÓN DE FACILIDADES:

NEGOCIO / GERENCIA / DETALLES DE LA PROPIEDAD

Apéndice de Debita Diligencia Sí N/A Nivel 1 2

Descripción del negocio:

Gerencia / Propiedad / Gobierno corporativo

La empresa presenta el siguiente accionariado:

DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA Y ANÁLISIS COMPETITIVO

DETALLES DE LA CALIFICACIÓN DEL RIESGO

Calificación del riesgo del Deudor:

Calificación del riesgo de la línea:

Rating Facilidades:

Infocorp:

RIESGOS CLAVES Y MITIGANTES

RIESGOS CLAVES Y MITIGANTES:

1.

Riesgos ambientales (IERR):

HOJA DE TRABAJO DEL RIESGO CAMBIARIO



VACIADO DE ESTADOS FINANCIEROS

ANÁLISIS FINANCIERO

FUENTE DE PAGO DIFERENTE DEL FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO

DETALLES DE LOS PRODUCTOS "TRADED PRODUCTS"

¿Se aplica Dodd-Frank?: Sí / No

¿Se aplica EMIR?: Sí / No

Contraparte profesional: Sí / No

Riesgo de idoneidad: N/A

Confirmación del riesgo de idoneidad: ¿POR QUIÉN? ¿CUÁNDO?

Para Deudores nuevos de "Traded Products":

Contraparte elegible para Netting: Sí / No

¿Se aplica Netting a todos los productos? Sí / No Si la respuesta es negativa, liste las excepciones: _____

Para Deudores existentes de "Traded Products":

¿Está Netting habilitado actualmente? Sí / No

Netting confirmado (fecha/fuente): _____

CONDICIONES ESPECIALES PARA LAS LÍNEAS COMERCIALES CUBIERTAS POR ISDA

APÉNDICE DE INFORMACIÓN DEL CLIENTE (CIA)

NOMBRE DEL DEUDOR PRINCIPAL:	
-------------------------------------	--

IDENTIFICACIÓN CARDS DEL CLIENTE:		SUBTIPO DE CONTRAPARTE BIS: <input type="checkbox"/> OTRO <input type="checkbox"/> FINANCIAMIENTO DE PROYECTO <input type="checkbox"/> OBJETIVO DEL FINANCIAMIENTO <input type="checkbox"/> FINANCIAMIENTO DE PRODUCTOS BÁSICOS <input type="checkbox"/> PROPIEDAD GENERADORA DE RENTA (IPRE)-MÚLTIPLE-UNITARIA <input type="checkbox"/> IPRE – OTRO <input type="checkbox"/> PROPIEDAD COMERCIAL DE ALTA VOLATILIDAD (HVCRE) - BANCA TOTAL DEL TERRENO <input type="checkbox"/> HVCRE – FINANCIAMIENTO PROVISIONAL
UNIDAD DE CRÉDITO RESPONSABLE Y N.º DE TRÁNSITO:		
UNIDAD DE BANCA RESPONSABLE Y N.º DE TRÁNSITO:		
UNIDAD DE CONTROL Y N.º DE TRÁNSITO:		
LA SOLICITUD ES UNA OFERTA (BID):	<input type="checkbox"/> SÍ / <input type="checkbox"/> NO LÍNEAS: _____ FECHA DE VENCIMIENTO DE LA OFERTA: _____ FECHA DE RESPUESTA DEL CLIENTE: _____	
PRÓXIMA FECHA DE LA REVISIÓN ANUAL:		
CÓDIGO SIC (DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL ESTÁNDAR):		
CÓDIGO BR (RIESGO DEL NEGOCIO):		
GRUPO ECONÓMICO:		
FECHA FINAL DEL AÑO FISCAL (FYE):		
CÓDIGO DE SUFICIENCIA DE CAPITAL:		ENFOQUE BIS: <input type="checkbox"/> AIRB (MÉTODO AVANZADO BASADO EN CALIF. INTERNAS) <input type="checkbox"/> ESTANDARIZADO
TIPO DE CONTRAPARTE BIS (BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES):	<input type="checkbox"/> CORPORATIVO <input type="checkbox"/> BANCO <input type="checkbox"/> SOBERANO <input type="checkbox"/> PERSONAL <input type="checkbox"/> TITULACIÓN DE ACTIVOS	
		CLASIFICACIÓN BIS DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA (FI): <input type="checkbox"/> FI REGULADA - GRANDE <input type="checkbox"/> FI REGULADA - PEQUEÑA <input type="checkbox"/> FI NO REGULADA
		AJUSTE PARA LA EMPRESA PEQUEÑA (por ej., ventas consolidadas anuales <\$62.5MM equiv. CAD): <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> SÍ (Ventas anuales: USD MM)
		TIPO DE PROPIEDAD: <input type="checkbox"/> GOBIERNO <input type="checkbox"/> PÚBLICA <input type="checkbox"/> PRIVADA
		Solo si se selecciona "GOBIERNO" en el campo "Tipo de propiedad": <input type="checkbox"/> FEDERAL <input type="checkbox"/> REGIONAL <input type="checkbox"/> EXTRANJERO <input type="checkbox"/> ESTATAL Si se selecciona "PÚBLICA" en el campo "Tipo de propiedad", indique la bolsa en la que se que cotiza. Solo si se selecciona "PRIVADA" en el campo "Tipo de propiedad": <input type="checkbox"/> CORPORACIÓN INDIVIDUAL/PERSONAL <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ASOCIACIÓN PROPIETARIO ÚNICO <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> FONDO DE FIDEICOMISO FIDEICOMISO UNINCORP UNITARIO <input type="checkbox"/>
		NIVEL DE LA PROPIEDAD:

TABLA DE LÍNEAS

#	Deudor	IG	Entidad legal BNS	Tipo de crédito	Vencimiento / Plazo	S/U	C/U	Saldo pendiente	Monto autorizado	Monto propuesto	IG	Tasas y Comisiones
Total de moneda USD												Moneda USD = PEN
Total comprometido												
Total no comprometido												
Total Grupo de Cuentas												

Posición al – TC. SBS

AGENDA DE PAGOS

N/A

Anexo 13: Modelo de Metodizado

EMPRESA DE TRANSPORTES DEL CARPIO (EMPRESADET)
Balance general detallado - Real y %
Clasificación de sector: SIC Código

Preparado: 16:47, 24/05/2015
Moneda impresa en: Miles
BNSINT/BSNSINT (B.1.1.0)

Fecha del periodo	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/05/2015
Meses-cubiertos	12	12	12	5
Método de auditoría	Impuestos	Impuestos	Impuestos	Interno
Contador	Sin Consolidar	Sin Consolidar	Sin Consolidar	Sin Consolidar
Analista	CRUIZ	MHUANCA	VMONTES	PPACHECO
Tipo de periodo	Anual	Anual	Anual	Acum Fiscal
Norma de contabilidad				
Moneda original: PEN Nuevo sol				
Moneda de destino: USD Dollars americanos				
ACTIVO CIRCULANTE				
Efectivo	1,110 56.2	1,182 60.6	1,677 69.2	1,144 56.6
Ctas x cobrar - Comerciales	27 1.3	63 2.7	10 0.6	66 3.3
Impuestos acreditables	115 5.8	151 7.7	140 5.8	135 6.7
Activos circulantes no op.	162 8.2	155 7.9	109 4.5	161 7.9
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	1,415 71.5	1,540 79.0	1,942 80.2	1,506 74.5
ACTIVOS NO CIRCULANTES				
Terrenos	30 1.5	30 1.5	30 1.2	30 1.5
Edificios y mejoras	46 2.3	46 2.4	46 1.9	46 2.3
Mobiliario y equipo	31 1.6	34 1.7	36 1.5	36 1.8
Equipos de transporte	2,758 139.7	2,553 130.8	2,708 111.8	2,708 133.9
Activo fijo bruto	2,865 145.1	2,663 136.5	2,820 116.4	2,819 139.4
Deprec y afectación acum (-)	2,421 122.8	2,380 122.0	2,474 102.2	2,438 120.5
Total activo fijo - Neto	445 22.5	283 14.5	345 14.3	382 18.9
Intangibles - Goodwill	1 0.1	2 0.1	1 -	1 -
Cuentas por cobrar Acc / Afili (No comercio)	116 5.8	125 6.4	134 5.5	134 6.6
Total intangibles - Netos	116 5.9	127 6.5	135 5.6	135 6.7
TOTAL ACTIVOS NO CIRC	560 28.4	410 21.0	480 19.8	517 25.5
TOTAL ACTIVOS	1,975 100.0	1,950 100.0	2,422 100.0	2,022 100.0
PASIVO CIRCULANTE				
Prést banc x pagar CP	65 3.3	- -	76 3.1	80 4.0
PCDLP-Deuda sénior con garantía	181 9.2	189 9.7	189 7.8	161 7.9
Ctas x pagar - Comerciales	150 7.6	178 9.0	139 5.7	24 1.2
Intereses x pagar	- -	20 1.0	- -	37 1.8
Sueldos/Salarios x pagar	131 6.6	136 6.9	151 6.2	6 0.4
Total pasivos acumulados	131 6.6	155 8.0	151 6.2	45 2.2
Impuestos x pagar	37 1.9	74 3.8	94 3.9	74 3.6
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	684 28.6	694 30.4	649 26.8	383 18.9
PASIVOS NO CIRCULANTES				
Deuda sénior LP con garantía	207 10.5	136 7.1	389 16.1	308 15.2
Interés diferido	- -	5 0.2	- -	46 2.3
TOTAL PASIVOS NO CIRC	207 10.5	142 7.3	389 16.1	354 17.5
TOTAL PASIVO	772 39.1	736 37.7	1,038 42.9	737 36.4
CAPITAL CONTABLE				
Capital social	399 20.2	399 20.4	399 16.5	557 27.6
Utilidades retenidas	826 40.8	816 41.8	885 40.7	728 36.0
TOTAL CAP CONTABLE	1,204 60.9	1,214 62.3	1,384 57.1	1,285 63.6
TOTAL PASIVOS Y CAP CONTABLE	1,975 100.0	1,960 100.0	2,422 100.0	2,022 100.0
Ratio corriente	2.6 -	2.6 -	3.0 -	3.9 -
Rotacion de cuentas por cobrar (Neto)	2 -	5 -	1 -	6 -
Rotacion de inventario (Dias)	- -	- -	- -	- -
Rotacion de cuentas por pagar	13 -	18 -	15 -	3 -
Capital de trabajo	651 43.1	947 48.6	1,293 53.4	1,123 55.5
Cap cont intangible(Valor)	1,058 53.1	1,067 54.7	1,248 51.6	1,301 64.3

Notas:

1. Periodo: 31/12/2013 (12)
Balance General Dic 13

Activos circulantes no op.

*Cvc diversas S/. 30M

*Serv. y otros contratad. p. adelant. S/. 458M

Cuentas por cobrar: Acc / Afili (No comercio)

*Wenceslao del Carpio S/. 395M

Mauricio
MAYOR HUANCA ZEBALLOS
Ejecutivo de Pontafido

EMPRESA DE TRANSPORTES DEL CARPID (EMPRESA DET)
Balance general detallado - Real y %
Clasificación de sector: SIC Código

Preparado: 16:47, 24/05/2015
Moneda impresa en: Miles
BNSINT/SBNSINT (5.1.1.0)

PCDLR-Deuda senior con garantía
*SBP Leas S/. 194M
*SBP Hipotec S/. 48M
*SBP Prest S/. 164M
*HSBC Leas S/. 15M*Se considera Capital+Int (no se cuenta con detalle)
*HSBC Prest S/. 195M

Deuda senior LP con garantía
*SBP Leas S/. 138M
*SBP Prest S/. 170M
*HSBC Leas S/. 13M*Se considera Capital+Int (no se cuenta con detalle)
*HSBC Prest S/. 113M

Según Infocorp
*Activos Prendados S/. 2,045M
2. Periodo: 31/12/2014 (12)
Activos circulantes no op.
Subsidios S/. 30M
Interés por devengar S/. 24M
SOAT S/. 84M
Servicios y otros contratados por anticipado S/. 207M

Cuentas por cobrar Acc / Afil (No comerc)
Wenceslao del Carpio S/. 423M

Prest banc x pagar CP
SBP S/. 239M

Deuda senior con garantía
SBP S/. 458M
GNB S/. 140M

Deuda senior LP con gran
SBP S/. 648M
GNB S/. 579M

Activos Prendados S/. 2670M
3. Periodo: 31/05/2015 (5)
Balance General Mayo 2015

Activo circ. no op.
Cuentas por cobrar div terceros S/. 30M
Gastos pagados por anticipado S/. 475M

Cuentas por cobrar Acc / Afil (No comerc)
Wenceslao del Carpio S/. 476M

Prest banc x pagar CP
SBP KW S/. 252M

PCDLR-Deuda senior con garantía
SBP MP S/. 218M, Leasing S/. 158M
GNB LEASING S/. 7M, MP S/. 113M

Deuda senior LP con garantía
SBP MP S/. 338M, Leasing S/. 242M
GNB MP S/. 360M

Según infocorp:
*Garantías S/. 2,823M
*Cartas fianza No registra

EMPRESA DE TRANSPORTES DEL CARPIO (EMPRESADET)
Estado de resultados detallado - Real y %
Clasificación de sector: SIC Código

Preparado: 16:47, 24/08/2015
Montos expresos en: Miles
BNSINT/SBNSINT (6.1.1.0)

Fecha del período	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/05/2015
Meses cobiertos	12	12	12	5
Método de auditoría	Impuestos	Impuestos	Impuestos	Interno
Contador	Sin Consolidar	Sin Consolidar	Sin Consolidar	Sin Consolidar
Analista	CRUIZ	MHUANCA	VMONTES	PPACHECO
Tipo de período	Anual	Anual	Anual	Acum Fiscal
Norma de contabilidad				
Moneda original: PEN Nuevo sol				
Moneda de destino: USD Dólares americanos				
Ventas/Ingresos	4,954 100.0	4,191 100.0	4,216 100.0	1,685 100.0
Costo de ventas/Ingresos	4,099 82.7	3,487 83.2	3,384 79.8	1,383 80.9
UTILIDAD BRUTA	855 17.3	704 16.8	832 20.2	323 19.1
Gastos de venta	6 0.1	- -	- -	- -
Gastos generales y administrativos	439 8.9	391 9.3	409 9.7	173 10.3
Depreciación	132 2.7	167 4.0	94 2.2	37 2.2
TOTAL GASTO OPERACION	577 11.7	559 13.3	503 11.9	210 12.5
UT NETA DE OPERACION	278 5.6	145 3.5	349 8.3	113 6.7
Gasto x Interés (-)	59 1.2	55 1.3	51 1.2	16 1.0
UT ANT IMPUESTOS	219 4.4	90 2.2	298 7.1	96 5.7
Participación de trabajadores	13 0.3	7 0.2	16 0.4	8 0.5
Impuestos	72 1.5	43 1.0	91 2.2	26 1.5
TOTAL GASTO X IMPTOS	85 1.7	50 1.2	108 2.6	34 2.0
Otros gastos(-)	24 0.5	- -	- -	- -
UTILIDAD ANTES DE PARTIDAS EXTRACORDINARIAS	110 2.2	40 1.0	190 4.5	63 3.7
Ingreso x Interés (+)	36 0.7	- -	- -	- -
Otros Ingresos on efectivo (Gastos)	- -	- -	1 -	- -
Utilidad (pérdida) venta de activos	(2) -	24 0.6	- -	- -
Garancia (pérdida) TC	- -	(34) (0.8)	9 0.2	(3) (0.2)
UTILIDAD NETA	144 2.9	31 0.7	201 4.8	60 3.6
Crecimiento de ventas(%)		(15.4)	0.6	N/A
Márgen de beneficio bruto (%)	17.3	16.8	20.2	19.1
Ut antes implo, int, depr y amorl	410 8.3	313 7.5	443 10.5	149 8.9
Márgen nsto de utilidad operativo (%)	5.6	3.5	8.3	6.7
Márgen utilidad neta(%)	2.9	0.7	4.8	3.6
Aumento utilidad neta(%)		(78.6)	551.5	N/A
Deuda principal/Capitalización	0.27	0.21	0.32	0.32
Deuda financiera total/Capitalización	0.27	0.21	0.32	0.32
Deuda principal/EBITDA	1.11	1.06	1.48	1.66
Deuda financiera total / EBITDA	1.11	1.06	1.48	1.66
EBITDA/Intereses	6.98	5.66	6.65	9.24
EBITDA / Intereses y PCPLP	1.71	1.28	1.84	1.80
Ajuste período anterior	-	(20)	-	(317)
Ajuste a utilidades retenidas	-	-	(31)	-
CALCULOS DEFINIDOS POR EL USUARIO				
Debt Service Coverage EBITDA/Int Expense and CPLTD	1.71	1.28	1.84	1.80
EBITDA Int Expense and Amortization		1.32	1.84	1.57
EBITDA Margin SBP	8.28	7.46	10.50	8.87
EBITDA SBP	410	313	443	149
Funded Debt EBITDA	1.11	1.06	1.48	1.66
Interest Coverage	6.98	5.66	6.65	9.24
LT Debt EBITDA	0.95	1.06	1.31	1.43
TNW SBP	1,087.91	1,087.28	1,248.81	1,150.75
Total Liabilities TNW	0.71	0.68	0.83	0.64

Notas:
1. Período: 31/05/2015 (5)
Estado de Resultados Mayo 2015

*Se ajusta IR (30%) y participaciones (8%) a su contrapartida Impuestos por pagar y sueldos por pagar respectivamente.

Marysol Huancavea
MARYSOL HUANCAVEA
Gestión de Portafolio

Página 3

EMPRESA DE TRANSPORTES DEL CARPIO (EMPRESA DET)
Estado de flujo de efectivo derivado detallado (directo)
Clasificación de sector: SIC Código

Preparado: 16:47, 24/08/2015
Montos expresados en: Miles
BNSINT/SBNSINT (6.1.1.0)

Fecha del período	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/05/2015
Meses cubiertos:	12	12	12	5
Contador:	Sin Consolidar	Sin Consolidar	Sin Consolidar	Sin Consolidar
Analista:	CRUIZ	MHUANCA	VMONTES	PPACHECO
Tipo de período:	Anual	Anual	Anual	Acum Fiscal
Norma de contabilidad:				
FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACION:				
Ventas/Ingresos		4,191	4,216	1,685
Cambio Clas x cobrar - Comerciales		(26)	37	(51)
Efectivo recibido de clientes		4,165	4,254	1,634
Costo de ventas/Ingresos		(3,487)	(3,364)	(1,363)
Cambio Clas x pagar - Comerciales		26	(37)	(115)
Gastos generales y administrativos		(391)	(409)	(173)
Cambio Sueldos/Salarios x pagar		5	16	(143)
Efectivo pagado a proveedores y empleados		(3,848)	(3,795)	(1,794)
Gasto x interés (-)		(55)	(51)	(16)
Cambio Intereses x pagar		20	(20)	37
Interés pagado		(36)	(71)	21
Participación de trabajadores		(7)	(16)	(8)
Impuestos		(43)	(91)	(26)
Cambio Impuestos acreditables		(36)	11	5
Cambio Impuestos x pagar		38	20	(20)
Impuestos pagados		(45)	(76)	(49)
Intereses y dividendos recibidos		-	-	-
Divers Ingresos en efectivo (Gastos)		-	1	-
Utilidad (pérdida) venta de activos		24	-	-
Ganancia (pérdida) TC		(34)	9	(3)
Eivo recibido(Pagado) diversos		(10)	10	(3)
EFFECTIVO NETO GENERADO POR OPERACIONES		229	322	(190)
FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIONES:				
Inversiones de capital		-	-	(156)
Cambio Activo neto fijo		-	-	(156)
Cambio Activos circulantes no op.		8	46	(51)
Cambio Inversiones		8	46	(51)
Cambio Intangibles - Goodwill		-	1	-
Cambio Cuentas por cobrar Acc / Afl (No comerc)		(11)	(9)	-
Cambio Intangibles netos		(11)	(8)	-
EIVO NETO USADO EN INVERSIONES		(3)	37	(208)
FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:				
Cambio Prést banc x pagar CP		(65)	76	4
Cambio PCOLP-Deuda sinior con garantía		8	-	(29)
Cambio Deuda a largo plazo		(70)	252	(62)
Cambio Interés diferido		5	(5)	46
Cambio neto en préstamos		(122)	323	(60)
Ajuste período anterior		(20)	-	(317)
Ajuste a utilidades retenidas		-	(31)	-
Cambio Capital social		-	-	159
EFFECTIVO NETO POR FINANCIAMIENTO		(142)	292	(219)
CAMBIO EN EFECTIVO/EQUIVALENTES		77	651	(816)
Añadir:				
Efectivo		1,110	1,182	1,677
Ajuste de efectivo		(5)	(156)	83
EIVO Y EQUIV A FIN DE PERIODO		1,182	1,677	1,144

Mauricio
Mauricio Huanca Zevallos
Asesoría de Portafolio