

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA DE CONTABILIDAD



**GESTIÓN CREDITICIA Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS
DE LA CAJA RURAL LAMBAYEQUE S.A.**

2015-2016

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

YENY MARIBEL GUERRERO CUÑA

FLOR ISOLINA MUÑOZ PÉREZ

Chiclayo, 12 de julio de 2018

**GESTIÓN CREDITICIA Y SU IMPACTO EN LOS
RESULTADOS DE LA CAJA RURAL LAMBAYEQUE S.A.**

2015-2016

PRESENTADA POR:

YENY MARIBEL GUERRERO CUÑA

FLOR ISOLINA MUÑOZ PÉREZ

A la facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo,

para optar el título de:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

Mgtr. César Augusto Torres Gálvez

PRESIDENTE

Mgtr. Karhy Estela Cipriano Urtecho

De Yong

SECRETARIO

Mgtr. Cecilia del Rosario Alayo

Palomino

ASESOR

DEDICATORIA

A Dios por brindarnos la fortaleza necesaria y guiarnos en el transcurso de nuestras vidas, a nuestros padres por el gran apoyo incondicional y por sus consejos, cariño y estar en los momentos más difíciles de nuestras vidas ,ya que sin ellos no hubiera sido posible haber culminado nuestros estudios.

Flor y Yeny

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento infinito a mis padres por el apoyo brindado y especialmente a mi madre quien me apoyo para poder terminar la carrera. A la Mgtr. CPCC. Cecilia del Rosario Alayo Palomino por guiarme en el transcurso de esta investigación con sus conocimientos y sus buenas vibras para que concluyera de una manera excelente.

Yeny

Quiero agradecer a mis padres porque a lo largo de mi vida me han apoyado y motivado en mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y nunca dudaron de mis habilidades. A los profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos y en especial a la Mgtr. CPCC. Cecilia Alayo por su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual nos abre sus puertas preparándonos para un futuro competitivo y formándonos con sentido de seriedad, responsabilidad y rigor académico.

Flor

Resumen

La gestión crediticia es el proceso mediante el cual se desarrollan fases de planificación, promoción, evaluación, aprobación y recuperación de créditos los mismos que determinan los resultados de las operaciones de una entidad financiera en un periodo dado. El objetivo general fue determinar el impacto de la gestión crediticia en los resultados de caja Rural Lambayeque S.A. para ello se analizó el comportamiento de la cartera de las agencias de: Chiclayo, Moshoqueque, Cayalti, Jaén, Cutervo, Chota, Nueva Cajamarca, Trujillo, Huamachuco y Chepen durante los años 2015 y 2016 lo que permitió analizar la cartera activa, morosa y los estados de resultados. Para obtener la información se aplicaron técnicas de recolección de datos como: entrevista y análisis documental. El resultado fue que la Gestión Crediticia impactó de manera negativa en la empresa al cierre del 31 de diciembre del 2015 en un 5.8% equivalente a S/ 2,504,680.00 y al 31 de diciembre 2016 en un 5.1% equivalente S/ 2,559,565.00 debido a la mala calidad de información con la que se dispuso para otorgar los créditos. Por lo tanto, las acciones ejecutadas por caja rural Lambayeque en el 2016 no han permitido revertir la situación respecto al año anterior.

Palabras claves: Gestión crediticia, resultados, créditos.

Abstract

Credit management is the process by which phases of planning, promotion, evaluation, approval and recovery of credits are developed, which determine the results of operations of a financial institution in a given period. The general objective was to determine the impact of credit management on the results of Caja Rural Lambayeque S.A. For this purpose, the behavior of the portfolio of the agencies of Chiclayo, Moshoqueque, Cayalti, Jaen, Cutervo, Chota, Nueva Cajamarca, Trujillo, Huamachuco and Chepen during the years 2015 and 2016 was analyzed, which allowed analyzing the active portfolio, delinquent and the income statements. To obtain the information, data collection techniques were applied such as: observation, interview and documentary analysis. The result was that the Credit Management negatively impacted the company at the end of December 31, 2015 in a 5.8% equivalent to S / 2,504,680.00 and as of December 31, 2016 in a 5.1% equivalent S / 2,559,565.00 due to poor quality of information with which it was arranged to grant the credits. Therefore, the actions executed by rural cash register Lambayeque in 2016 have not allowed to reverse the situation with respect to the previous year.

Key words: Credit management, results, credits.

ÍNDICE

Dedicatoría	
Agradecimiento	
Resumen	
Abstract	
I. INTRODUCCIÓN.....	11
II. MARCO TEÓRICO.....	13
2.1. Antecedentes.....	13
2.2. Bases Teórica y Científica.....	16
2.2.1. Sistema Financiero.....	16
2.2.2. Gestión Crediticia.....	27
2.2.3. Estado de Ganancias y Pérdidas o Estado de Resultados.....	38
III. METODOLOGÍA.....	46
3.1. Tipo de Estudio.....	46
3.2. Diseño.....	46
3.3. Población y Muestra.....	46
3.4. Criterios de selección.....	46
3.5. Operacionalización de variables.....	47
3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección.....	48
3.7. Procedimientos:.....	48
3.8. Plan de procesamiento de datos.....	48
3.9. Matriz de consistencia.....	50
3.10. Consideraciones éticas.....	51
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	52
4.1. Empresa Caja Rural de Lambayeque.....	52
4.1.1. Descripción de la empresa.....	52
4.1.2. Estructura organizacional de la empresa.....	53
4.1.3. Análisis FODA.....	54

4.1.4. Productos que ofrece:.....	55
4.2. Análisis de la política de créditos.....	57
4.3. Análisis del comportamiento de la cartera activa	69
4.3.1. Concentración de cartera por departamento	69
4.4. Análisis del comportamiento de la mora.....	79
4.5. Análisis del comportamiento de los resultados	85
4.6. Impacto de la gestión crediticia sobre los resultados	88
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	95
5.1. Conclusiones	95
5.2. Recomendaciones.....	96
VI. REFERENCIAS	97
VII. ANEXOS	100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Tasa de provisión según el tipo de crédito.....	29
Tabla N° 2. Tasa de provisión por clasificación	29
Tabla N° 3. Análisis FODA	54
Tabla N° 4. Políticas para desembolso de préstamos	57
Tabla N° 5. Políticas para refinanciamiento de créditos	58
Tabla N° 6. Aprobaciones de créditos por excepción	59
Tabla N° 7. Evaluación y otorgamiento de créditos en Caja Rural de Ahorro y Crédito Lambayeque S.A.....	60
Tabla N° 8. Cartera activa por agencia en soles	71
Tabla N° 9. Cartera activa por agencia en clientes.....	71
Tabla N° 10. Evolución de cartera por monto desembolsado 2015	72
Tabla N° 11. Evolución de cartera por monto desembolsado 2106	73
Tabla N° 12. Evolución de cartera por tipo de crédito	74
Tabla N° 13. Estado de resultados enero – diciembre 2015.....	86
Tabla N° 14. Estado de resultados enero – diciembre 2016.....	87
Tabla N° 15. Impacto de la gestión crediticia sobre resultados	88
Tabla N° 16. Impacto de la gestión crediticia sobre resultados	90

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1. Operacionalización de variables	47
Figura N° 2. Matriz de consistencia	50
Figura N° 3. Participación de cartera por agencia a diciembre 2016.....	53
Figura N° 4. Evaluación y otorgamientos de créditos en Caja Rural Lambayeque S.A. 68	
Figura N° 5. Participación de cartera por agencia a diciembre 2016.....	69
Figura N° 6. Evolución de la cartera cctiva 2015-2016	70
Figura N° 7. Evolución de las tasas de desembolso (TEA) 2015-2016	74
Figura N° 8. Evolución de la cartera por tipo de crédito 2015.....	75
Figura N° 9. Evolución de la cartera por tipo de crédito 2016.....	76
Figura N° 10. Evolución de la cartera por el destino del crédito 2015-2016.....	77
Figura N° 11. Evolución de la cartera por N° de entidades financieras (IFI's) 2015- 2016.	78
Figura N° 12. Evolución de la cartera atrasada 2015-2016.....	79
Figura N° 13. Estructura de la cartera por calificación SBS 2015-2016	80
Figura N° 14. Evolución de las provisiones 2015-2016	81
Figura N° 15. Evolución indicadores de calidad de cartera 2015-2016	82
Figura N° 16. Indicador de mora durante el periodo 2016 en base a las agencias	83
Figura N° 17. Indicador de mora durante el periodo 2016 en base a los préstamos con otras IFIS'S (instituciones financieras)	84
Figura N° 18. Comparativo de resultados mensuales 2015-2016	85
Figura N° 19. Impacto de la gestión crediticia sobre a los resultados	89
Figura N° 20. Impacto de la gestión crediticia sobre a los resultados	91

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad es común solicitar un crédito, pero se torna complejo cuando el cliente no cumple con el pago de sus deudas ocasionando así morosidad en la cartera de Créditos y consecuentemente provisiones de acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de bancas y seguros. Este tema resulta interesante para cualquier entidad financiera permitiéndole establecer políticas que rigen el proceso de promoción, evaluación, otorgamiento, desembolso del crédito y recuperación del mismo, poniendo énfasis en una adecuada gestión del riesgo crediticio y mitigar riesgos que puedan ocasionar pérdidas a las empresas. Un claro ejemplo de una mala gestión crediticia es la crisis financiera del 2008 que se desató de manera directa debido al colapso de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos en el año 2006, que provocó aproximadamente en octubre de 2007 la llamada crisis de las hipotecas supprime. Las repercusiones de la crisis hipotecaria comenzaron a manifestarse de manera extremadamente grave desde inicios de 2008, contagiándose primero al sistema financiero estadounidense, y después al internacional, teniendo como consecuencia una profunda crisis de liquidez.

En el Perú, el débil crecimiento de los créditos otorgados por las cajas rurales se traduce en un magro avance de los ingresos financieros con pérdidas que llegan a S/. 5 millones. Las cifras del sistema micro financiero durante el año 2015 mostraron resultados desalentadores. Así, seis de las nueve cajas rurales del sistema obtuvieron resultados negativos. (Diario Gestión, 2015)

La Caja Rural de Ahorro y Crédito Lambayeque es una empresa privada orientada a promover servicios de intermediación financiera especialmente en el sector de la microempresa. El principal activo de esta entidad es su cartera, la cual según su gestión es lo que le genera utilidades. Analizando la información financiera de la empresa se ha logrado identificar deficiencias relacionadas con la productividad, debido a la alta rotación de asesores y los considerables niveles de morosidad en agencias como Chiclayo, Moshoqueque, Chepén y Trujillo; ante esta problemática se planteó la siguiente interrogante.

¿Cómo impacta la gestión crediticia sobre los resultados de la Caja Rural de Lambayeque S.A. 2015-2016?

Ante esta problemática se tuvo como hipótesis que efectivamente la mala gestión crediticia impactó de manera negativa en los resultados de Caja Rural de Lambayeque SAC en los periodos 2015-2016.

Nuestro objetivo general fue “determinar el impacto de la gestión crediticia sobre los resultados de Caja Rural de Lambayeque S.A.”

Los objetivos específicos planteados fueron los siguientes: descripción de la empresa, análisis de las políticas de créditos, análisis del comportamiento de la cartera activa, de la mora y de los resultados durante los periodos 2015-2016 y medir el impacto de la gestión crediticia sobre los mismos.

En la investigación se abordaron los antecedentes de estudio, diseño metodológico, tipo de investigación, población y muestra, los métodos y técnicas, así como las fuentes de recolección de los datos para luego realizar una discusión y finalmente llegar a una conclusión.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Revisadas algunas fuentes bibliográficas para el trabajo de investigación se describen las principales:

Vega, (2014) .En su tesis de pregrado “La cultura financiera y su impacto en la gestión crediticia de la agencia el tambo de la CMAC Huancayo en el año 2014”. Universidad Peruana los Andes. Concluye: “la gestión crediticia es el proceso mediante el cual se desarrollan las cinco fases: planificación, promoción, evaluación, aprobación y recuperación de créditos”

En Caja Rural Lambayeque S.A. el proceso de gestión crediticia es como señala Vega, pero las incidencias con frecuencia se dan en el proceso de evaluación, porque son los asesores de crédito (no en todos los casos), quienes se encargan de manipular datos e incluso presentar documentos falsos en complicidad del cliente con la intención de obtener el crédito a fin de llegar a su meta, generando así atraso en la cartera de clientes que trae consigo provisiones en los estados de resultados para finalmente terminar en una mala gestión.

Armijos Buitron, (2016). En su tesis de postgrado “Gestión por procesos en el departamento de crédito cobranzas de la cooperativa de ahorro y crédito campesina COOPAC Ltda”. Universidad Católica de Loja, Ecuador.

Concluye: “al mantener una adecuada documentación en los procesos, con seguridad se obtendrá un mejor desempeño de las actividades y por ende se verá reflejado en los resultados al final de cada semestre”.

Es de suma importancia que cada uno de los procesos esté avalado por documentación sustentatoria que garantice que cada uno de los créditos que fueron otorgados se hicieron de manera correcta y que de esta forma no afectará a los resultados de la caja.

Baltonado Tejada, (2012). En su tesis de pregrado “Las políticas de crédito en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la caja Municipal de Ahorro y crédito de Sullana en la ciudad de Chepén año 2012”. Universidad de Trujillo, Perú.

Concluye: “las políticas de créditos son los pasos, requisitos y demás normas privadas establecidas por las empresas para otorgar un crédito.

Si la política de créditos no es adecuada es claro que la empresa tendrá grandes posibilidades de quebrar”

Cuando se evalúa un crédito este análisis debe estar en función a la calidad de información que se dispuso; para ello es necesario una buena política de créditos que permita analizar de manera correcta evitando así generar posibles pérdidas.

Calderon Espinola, (2014). En su tesis de pregrado “La gestión de riesgo crediticio y su influencia en el nivel de morosidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo – Agencia Sede Institucional – periodo 2013”. Universidad de Trujillo, Perú.

Concluye: “El asesor de créditos es la persona responsable del proceso crediticio, siendo su función general promover, analizar, evaluar y tramitar la aprobación de las solicitudes de créditos de los clientes, asegurando la calidad de cartera que se gestiona. Por lo tanto, se concluye que la recuperación de un crédito depende en gran medida de la correcta ejecución del proceso crediticio que realiza el asesor de créditos. Así mismo señala que la causa principal de la morosidad se debe a errores en el proceso de evaluación, debido a que existen asesores de créditos que tienen poca habilidad para recopilar y analizar información cualitativa y cuantitativa del negocio o simplemente se ven presionados a cumplir metas de colocaciones ignorando pautas importantes que deben seguir para el otorgamiento de un crédito sano”.

El asesor de créditos es el responsable de cumplir con todo el procedimiento establecido para poder otorgar un préstamo cumpliendo con todas las verificaciones correspondientes para su evaluación lo que conlleva a mitigar un riesgo ante posibles incumplimientos de pago lo cual genera como resultado a que el cliente tenga una mala calificación en el sistema y la empresa tenga un alto nivel de morosidad.

Wenner, Navajas, Trivelli, & Tarazona, (2007). En su estudio de investigación “Manejo del riesgo crediticio en instituciones financieras rurales en América Latina”. Banco Interamericano de desarrollo, Washington, D.C.

Concluye: “El manejo de riesgos crediticios en las instituciones financieras rurales en América Latina está mejorando y evolucionando, pero todavía falta mucho por hacer. Muchas de las instituciones encuestadas demostraron éxito en cuanto a haber obtenido altos índices de rentabilidad en general, bajos índices de morosidad tanto en la cartera global como en la agropecuaria, y tasas de crecimiento sostenido en el transcurso del tiempo en la cartera agropecuaria. No obstante, la escasez de instituciones activas en las zonas rurales y los deseos expresados de mejores sistemas de manejo de riesgos, el tamaño relativamente pequeño de los préstamos y los plazos restringidos nos indican que la situación está lejos de ser óptima”

Dentro de las conclusiones que hacen los autores en lo que refiere a la evolución del manejo de los riesgos crediticios coincidimos en que ha evolucionado el crecimiento de los créditos agropecuarios de manera considerable en las entidades financieras de América Latina, pero aun es necesario incentivar, teniendo siempre en cuenta que para este tipo de créditos no solo es necesario contar con personas calificadas que puedan determinar si es que el crédito es o no factible y de existir riesgo alguno contar con garantías suficientes que avalen dicho préstamo.

Gomez Arias & Lamus Mesa, (2011). En su tesis de postgrado “Análisis de la gestión del crédito y propuestas de mejoramiento en el fondo de empleados de la Universidad Icesi”. Universidad ICESI, Santiago de Cali, Colombia.

Concluye: “Para otorgar un crédito es necesario realizar una revisión en el proceso de gestión de crédito para identificar oportunidades de mejora y mitigar posibles riesgos. Define la gestión del crédito desde una perspectiva global para instituciones financieras y a partir de esta se realiza un análisis de la situación actual de la gestión del crédito en el Fondo FEDE - Icesi y unas recomendaciones para la implementación de un manual de procedimientos de este proceso, la utilización de un score de crédito para el análisis de variables cuantitativas y la propuesta para realizar una comunicación efectiva hacia los asociados con la utilización de otros medios de comunicación”

Desde que es captado el cliente por asesor de créditos debe ser evaluado desde su momento de vinculación con el fin de tener una mayor información es decir cumplir con sus normas establecidas en su manual de políticas lo que sirve como un punto estratégico para que su proceso

este reflejado a una oportunidad de mejora para la institución generando un mayor crecimiento de cartera crediticia.

Vela Meléndez, Medina Paima, Uriol Chavez, Palacios Carrasco, & Pintado Velasco, (2012). En el trabajo de investigación “Los factores que determinan la calidad de la cartera crediticia de las entidades micro financieras de la Amazonía peruana en el periodo 2008-2011”. Universidad Pedro Ruiz Gallo, Perú.

Concluye: “La cartera de créditos es el mayor activo de las empresas micro financieras, y la calidad y el riesgo que representa pueden resultar muy difíciles de medir. Las mejores instituciones micro financieras mantienen una calidad de cartera más alta que los bancos comerciales de muchos países”. El coeficiente más ampliamente utilizado para medir la calidad de la cartera en el sector de las micro finanzas es la Cartera en Riesgo (CER), que mide la porción de la cartera de créditos “contaminada” por deudas atrasadas y en riesgo de no ser pagada como porcentaje de la cartera total. Aunque se utilizan varios otros coeficientes, el CER es el indicador preferido, porque es fácil de entender, no subestima el riesgo, y se lo puede comparar entre instituciones” como se citó en el Banco Interamericano de desarrollo, (2003).

Todas las micro financieras tienen un alto índice de riesgo en cuanto a su cartera de crédito ya que es el mayor activo de la empresa los cuales pueden generar pérdidas si es que no tienen un control adecuado en cuanto a los pagos de los clientes lo que genera un porcentaje elevado en sus diferentes niveles de liquidez o solvencia generando pérdidas incobrables difíciles de recuperar.

2.2. Bases Teórica y Científica

2.2.1. Sistema financiero

Según Rodríguez Román, (2012), se entiende al sistema financiero como el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los agentes superavitarios (ofertantes de fondos) a los agentes deficitarios (demandantes de fondos quienes realizan actividades productivas). De esta forma, las instituciones que cumplen con este papel se llaman intermediarios financieros, utilizando instrumentos financieros como medio para hacer posible la transferencia de fondos de ahorros a las unidades productivas. Estos están constituidos por los activos financieros que pueden ser directos (créditos bancarios) e

indirectos (valores), según la forma de intermediación a que se vinculan. Entes Reguladores y de control del sistema financiero.

A. Estructura del sistema financiero

En nuestro país, el sistema financiero está regulado por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Ley N° 26702. Esta ley constituye el marco de regulación y supervisión al que se someten las empresas que operan en el sistema financiero y se seguros, así como aquellas que realizan actividades vinculadas o complementarias al objeto social de dichas personas. Así, nuestro sistema lo conforman instituciones financieras, empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP que operan en la intermediación financiera, interpretada como la actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

B. Importancia

Un sistema financiero nos ofrece servicios que son de carácter primordial en una economía moderna. El empleo de un medio de intercambio estable aceptado reduce los costos de las transacciones, facilita el comercio y por lo tanto la especialización en la producción. Los activos financieros con rendimiento atractivo, liquidez y características de riesgo atractivas estimulan el ahorro en forma financiera. Al evaluar las opciones de inversión y supervisar las actividades de los prestatarios, los intermediarios financieros aumentan la eficiencia del uso de los recursos. El acceso a una variedad de instrumentos financieros permite a los agentes económicos mancomunar el riesgo de los precios y del comercio.

C. Clases de mercados

Desde el punto de vista de la intermediación, el mercado financiero se divide en dos grandes mercados.

a) Mercado de intermediación indirecta.

Es aquel lugar donde participa un intermediario, por lo general el sector bancario (banca comercial asociada y la privada), que otorga preferentemente préstamos a corto plazo (principal activo del mismo), previa captación de recursos del público para luego colocarlos a un segundo, en

forma de préstamos. Es así que el ofertante de capital y el demandante del referido recurso se vinculan indirectamente mediante un intermediario. Igualmente, se clasifica como intermediario indirecto a los vehículos de inversión colectiva, tales como los fondos de inversión y los fondos de pensiones, y de esta manera las personas acceden indirectamente al mercado a través de estos vehículos.

- Sector bancario

Compuesto por los bancos estatales (como el Banco de la Nación) y la banca múltiple, la cual comprende a los bancos: Banco de Crédito, Banco Continental, Banco Scotiabank, entre otros.

- Sector no bancario

Conformado por empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito, empresas de desarrollo para la pequeña y mediana empresa (EDPYME), empresas de arrendamiento financiero, entre otras. Ambos mercados son supervisados y controlados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

- b) Mercado de intermediación directa

Dado un escenario en el cual las personas necesitan dinero para financiar sus proyectos (agentes deficitarios) y no les resulta conveniente tomarlos del sector bancario, quizás por elevadas tasas de interés, entonces pueden recurrir a emitir valores (acciones o bonos) y captar así los recursos que necesiten, directamente de los oferentes de capital. Estos oferentes están referidos a los inversionistas que adquieren valores sobre la base del rendimiento esperado y el riesgo que están dispuestos a asumir. Se encuentra regulado y supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

- Mercado primario

Es aquel donde los emisores (empresas e instituciones privadas y públicas, nacionales y extranjeras) ofrecen valores mobiliarios que crean por primera vez, lo que les permite captar el ahorro de los inversionistas (personas naturales, personas jurídicas y dentro de estas últimas, los inversionistas institucionales como: bancos, AFP, financieras, fondos mutuos, entre otros) a través de la oferta pública (requiere autorización previa de la ASFI: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, y de la correspondiente inscripción en el Registro del Mercado de Valores) de sus valores mobiliarios.

– Mercado secundario

A través de este mercado se realizan transacciones con valores que ya existen, esto se origina cuando las empresas inscriben sus acciones, bonos, entre otros instrumentos, en la Bolsa de Valores con la finalidad de que sus accionistas u obligacionistas (en el caso de tenedores de bonos o instrumentos de corto plazo) tengan la posibilidad de vender dichos valores cuando necesiten liquidez (dinero). En otras palabras, la negociación (compra-venta) de los valores se realiza en más de una oportunidad; es decir, esto se produce cuando una persona compra acciones en bolsa (utilizando los servicios de una SAB) y luego las vende, otro las compra, y luego las vende y así sucesivamente. Está dividido en mercado bursátil y en mercado extrabursátil. El primero es aquel segmento del mercado que, tomando como elemento diferenciador la forma de negociación de los valores, se ubica en la bolsa como mecanismo, denominado rueda de bolsa. En la rueda se participa a través de las agencias de bolsa. A su vez, el mercado extrabursátil, es aquel en el cual se colocan y negocian los valores mobiliarios, no registrados en el mercado bursátil. Este mercado puede ser centralizado o no, aunque suele ser un mercado que no está organizado con reglas determinadas de negociación.

Características:

- Se negocia todo tipo de títulos valores, incluyendo los valores mobiliarios. Ejemplo: descuento de una letra de cambio.
- Se negocia fuera de la bolsa, esto es, sin hacer uso de dicho mecanismo de negociación. - Se pueden negociar valores inscritos o no inscritos en bolsa. Ambos mecanismos se encuentran bajo la conducción de la Bolsa de Valores de Lima (BVL); y es a través de estos mecanismos que se lleva a cabo la negociación (compra-venta) de los valores.

D. Organismos de supervisión

Están definidos como entes representativos de la estructura oficial, conforman el Ministerio de Economía y Finanzas, el Banco Central de Reserva del Perú, la Superintendencia de Banca y Seguros y la Superintendencia del Mercado de Valores. Tienen por objeto proteger los intereses del público en las oportunidades que interviene en el sector bancario y no bancario, sea como oferente o en su condición de solicitante de recursos monetarios; asimismo, regulan la participación de las empresas y personas que concurren al Mercado de Valores. Adicionalmente, poseen la

potestad para llevar a cabo la formulación y ejecución de políticas económicas y financieras; y administrar la política aplicable en el país.

E. Instituciones inmersas en el sistema financiero

Como se mencionó anteriormente, estas entidades captan los ahorros y efectúan préstamos o llevan a cabo inversiones de los demandantes a cambio de pago de intereses o dividendos. En este punto, las empresas que se encuentran bajo supervisión de la SBS se clasifican de la siguiente forma:

- Empresas bancarias.
- Empresas financieras.
- Cajas municipales de ahorro y crédito.
- Cajas rurales de ahorro y crédito.
- Cajas municipales de crédito popular.
- Administradoras de Fondos de Pensiones.
- Empresas de arrendamiento financiero.
- Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).
- Bolsa de Valores y Bolsa de Productos.
- Bancos de inversores.
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa.
- Empresas de Desarrollo de Pequeña y Micro Empresa (EDYPYMES).
- Cooperativas de ahorro y crédito.
- Empresa de transferencia de fondos.
- Empresas afianzadoras y de garantías.
- Almacenes generales de depósito.
- Empresa de servicios fiduciarios.
- Empresas de seguros.

F. El crédito

Morales Castro & Morales Castro, (2014). Una operación de crédito se caracteriza por la participación de dos partes, donde una esperará cierto tiempo a que la otra cumpla con la ejecución contraída, por ello debe existir la confianza, que es el aspecto fundamental para otorgar un crédito.

El otorgamiento de un crédito es una operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis a un sujeto y a una empresa disponibles contra una promesa de pago. Otorgar un crédito significa adelantar fondos, o bien, conceder un plazo para recibir un pago exigible. Desde el punto de vista jurídico, el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta a plazos. En la práctica, la operación de crédito se formaliza, ya sea por un movimiento de fondos o por el otorgamiento de una firma. Se clasifica de acuerdo con el sujeto, que puede ser privado o público; el destino, que puede ser para la producción, para el consumo personal; e el plazo, que puede ser corto, mediano o largo. La espera, que conlleva a una pérdida de oportunidad y riesgo para el acreedor, explica la existencia del pago de intereses en las operaciones crediticias. (p.55).

Guzmán, (2006), término utilizado en el comercio y finanzas para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos. Finalmente, el crédito implica el cambio de riqueza presente por riqueza futura. (p.19).

Cordova Padilla, (2012). En el mundo de los negocios, es fundamental mantener finanzas sanas, estas se construyen sobre la base de un adecuado manejo de los recursos y una efectiva administración de los ingresos, dentro de este renglón precisamente es donde la administración de los créditos cobra un valor principal, por esto es fundamental que todo crédito garantice ser cobrado y para ello debe de ser correctamente analizado.

- Factores de evaluación para otorgar un crédito

Los principales factores que deben tomarse en cuenta, para decidir si se otorga o no un crédito, son nombrados como las cinco "C" del crédito y son los siguientes:

Carácter: Es el registro de la historia crediticia de cliente, su cumplimiento de las obligaciones pasadas. Son las cualidades de solvencia moral que tiene el deudor para responder al crédito.

Capacidad: Posibilidad de pago del solicitante de las obligaciones requeridas, para lo cual se analizan sus estados financieros, destacando sobre todo la liquidez y las razones de endeudamiento: se llevó a cabo, para evaluar la capacidad del solicitante, para lo cual se toma en cuenta la

antigüedad del crecimiento de la empresa, sus canales de distribución de actividades, operaciones, zona de influencia, número de empleados y sucursales entre otras.

Capital: Solidez financiera del solicitante que se refleja por su posición de propietario para lo cual se analizan la deuda del solicitante, en relación con su capital contable y sus razones de rentabilidad. Se refiere a los valores invertidos en el negocio, así como sus compromisos, es decir, el estudio de sus finanzas para su evaluación requiere del análisis de su situación financiera.

Colateral: Son todos aquellos elementos de que dispone el negocio o sus dueños, para garantizar el cumplimiento de pago en el crédito, es decir, las garantías o apoyos colaterales. Cuanto mayor sea la cantidad de activos disponibles, para lo cual se hace una revisión del balance general del solicitante, el cálculo del valor de sus activos y cualquier demanda legal presentada contra el solicitante.

Condiciones: Es el ambiente de negocios y la economía actual, así como cualquier circunstancia particular que afecte alguna de las partes de la transacción de crédito. Son los factores externos que pueden afectar la marcha de algún negocio, es decir, aquellos que no dependen de su trabajo.

Los negocios en general y las condiciones económicas sobre las que los individuos no tienen control, pueden alterar el cumplimiento del pago, así como su deseo de cumplir con sus obligaciones.

- Tipos de Créditos

Según Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, (2008), la cartera de créditos es clasificada en ocho (8) tipos de créditos:

- **Créditos Corporativos:** Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor. Si posteriormente, las ventas anuales del deudor disminuyesen a un nivel no mayor a S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas.
- **Créditos A Grandes Empresas:** Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- a) Ventas anuales mayores a S/. 20 millones, pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.
 - b) El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.
- Créditos a medianas empresas: Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300.000 en los últimos seis (6) meses y no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.
 - Créditos a pequeñas empresas: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.
 - Créditos a microempresas: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.
 - Créditos de consumo revolvente: Son aquellos créditos revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial. En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a microempresas o a pequeñas empresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.
 - Créditos de consumo no-revolvente: Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial. En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a pequeñas empresas o a microempresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas. Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos

otorgados a personas naturales que sólo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, debiendo permanecer clasificados como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes). y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda.

- Créditos hipotecarios para vivienda: Son aquellos créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, (2008).

Principios Generales de la evaluación y clasificación crediticia del deudor.

a) Criterios de Evaluación

El otorgamiento del crédito está determinado por la capacidad de pago del solicitante que, a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de caja y sus antecedentes crediticios.

La evaluación del solicitante para el otorgamiento del crédito a deudores no minoristas debe considerar además de los conceptos señalados en el párrafo anterior, su entorno económico, la capacidad de hacer frente a sus obligaciones ante variaciones cambiarias o de su entorno comercial, político o regulatorio, el tipo de garantías que respalda el crédito, la calidad de la dirección de la empresa y las clasificaciones asignadas por las demás empresas del sistema financiero.

Para evaluar el otorgamiento de créditos a deudores minoristas, se analizará la capacidad de pago en base a los ingresos del solicitante, su patrimonio neto, el importe de sus diversas obligaciones, y el monto de las cuotas asumidas para con la empresa; así como las clasificaciones crediticias asignadas por las otras empresas del sistema financiero. En el caso de los créditos a pequeñas empresas y a microempresas, las empresas podrán prescindir de algunos de los requisitos documentarios exigidos por esta Superintendencia, pudiéndose elaborar conjuntamente entre cliente y empresa indicadores mínimos, a satisfacción de este organismo de control, que permitan determinar la capacidad de pago para el cumplimiento de la obligación.

b) Clasificación crediticia del deudor

Para clasificar a los deudores de la cartera de créditos no minoristas (Pequeña Empresa, Micro empresa y Consumo) se deberá tener en cuenta primordialmente el flujo de caja del deudor, lo que también incluye el conocimiento del endeudamiento global de la empresa deudora con terceros acreedores, del país y del exterior, y su nivel de cumplimiento en el pago de dichas.

Tratándose de la clasificación crediticia de los deudores minoristas, se tomará en cuenta principalmente su capacidad de pago medida en función de su grado de cumplimiento, reflejado en el número de días de atraso, así como en la clasificación de los deudores en las otras empresas del sistema financiero, en caso de aplicación del alineamiento, estas calificaciones deben ser actualizadas de manera mensual. Las calificaciones del deudor no minorista son:

- Categoría normal

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

- Categoría con problemas potenciales de pago

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

- Categoría deficiente

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

- Categoría dudoso

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

- Categoría pérdida

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

- Operaciones refinanciadas y reestructuradas

Son modificaciones en el cronograma de pago de los clientes, estas modificaciones están en función a si existe problemas en la capacidad de pago del cliente o si por un factor externo el cliente puede afrontar su deuda en una fecha distinta, esto sin afectar su capacidad de pago.

- Operaciones refinanciadas

Se considera como “OPERACIÓN REFINANCIADA” al crédito o refinanciamiento directo, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de plazo y/o monto del contrato original que obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.

También se considera operación refinanciada cuando se producen los supuestos de novación contenidos en el artículo 1277 y siguientes del Código Civil, siempre que sean producto de las dificultades en la capacidad de pago del deudor. Cuando las dificultades en la capacidad de pago de un deudor motiven una novación subjetiva por delegación, dichas operaciones no serán consideradas como refinanciadas salvo que el deudor que se sustituye tenga vinculación o pertenezca al grupo económico del deudor sustituido.

Toda operación refinanciada deberá ser sustentada en un reporte de crédito, debidamente documentado, y analizada individualmente teniendo en cuenta esencialmente la capacidad de pago del deudor, estableciéndose que el nuevo crédito que se otorgue será recuperado en las condiciones de interés y plazo pactados.

- Operaciones reestructuradas

Se considera como “OPERACIÓN REESTRUCTURADA” al crédito o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, sujeto a la reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración, de concurso ordinario o preventivo, según sea el caso, conforme a la Ley General del Sistema Concursal aprobada mediante la Ley N° 27809.

- Clasificación

Al momento de firmarse el contrato de refinanciación o de aprobarse la reprogramación de pagos, según corresponda a un crédito refinanciado o reestructurado, la clasificación de riesgo de los deudores deberá mantenerse en sus categorías originales, con excepción de los deudores clasificados como normal que deberán ser reclasificados como con problemas potenciales. Posteriormente, la clasificación crediticia de los deudores refinanciados o reestructurados podrá ser mejorada en una categoría, cada dos (2) trimestres, siempre que el deudor haya efectuado pagos puntuales de las cuotas pactadas, y se encuentre cumpliendo las metas del plan de refinanciación. Si, por el contrario, el deudor presenta atrasos en el pago de las cuotas pactadas o incumplimientos de las metas acordadas o deterioro en su capacidad de pago de acuerdo con el Capítulo II del presente Reglamento, la empresa supervisada deberá proceder a reclasificar al deudor, inmediatamente, en una categoría de mayor riesgo.

2.2.2. Gestión Crediticia

Santandreu , Manual del Credit Manager, (2002). La gestión del crédito o “creditmanagment”, por su definición en inglés, está constituido por un conjunto de técnicas conducentes a minimizar el costo y riesgo de los créditos que las organizaciones conceden a sus clientes. Este rubro representa un activo el cual debe caracterizarse por poder recuperarse sin riesgo de pérdida y que sea capaz de producir una rentabilidad en el plazo de su duración.

Dado esto la gestión de crédito supone dos aspectos importantes los cuales se resumen así:

- Por tratarse de una inversión requiere una fuente de financiación la cual debe asumir un costo financiero explícito o implícito.
- Por tratarse de un crédito, sinónimo de confianza y solvencia, dependerá de la voluntad del deudor si paga la deuda o no. Este aspecto da la característica a la empresa de asumir de riesgo.

Los dos aspectos anteriores, costo y riesgo, dan origen a una actividad empresarial que es la gestión de crédito, la cual tiene como principales objetivos colocar o vender, consecución de recursos a bajo costo y gestionar adecuadamente el otorgamiento de créditos con el fin de reducir el riesgo.

Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos y Pensiones, (1998). Gestión crediticia refiere a la proyección de la cartera crediticia del intermediario, sus políticas de otorgamiento de créditos, cobranzas, evaluación de cartera, entre otros.

Elementos que componen la gestión crediticia:

- Cartera crediticia de la Asociación (desagregada) por monedas y plazos.
- Morosidad de la cartera crediticia por moneda y plazos.
- Políticas de otorgamiento de créditos.
- Políticas de cobranzas.
- Tasa de interés activas por monedas y plazos.
- Tipo de garantías requeridas y montos por tipos.

2.2.2.1. Cartera Activa

Córdova Padilla, (2012) Son aquellas operaciones que permiten al ente financiero colocar recursos en el mercado financiero, obtenidos mediante la captación de recursos.

2.2.2.2. Provisiones

Una provisión es una cuenta de pasivo y consiste en establecer y "guardar" una cantidad de recursos como un gasto para estar preparados por si realmente se produjese el pago de una obligación que la empresa ya ha contraído con anterioridad.

– Clases de Provisiones: Son las siguientes

- a) Provisión Genérica: Las provisiones genéricas son aquellas que se constituyen, de manera preventiva, sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores clasificados en categoría Normal.
- b) Provisión Específica: Las provisiones específicas son aquellas que se constituyen sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores a los que se ha clasificado en una categoría de mayor riesgo que la categoría Normal.

– Tasas de Provisión

Las tasas mínimas de provisiones genéricas que las empresas deben constituir sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos, clasificados en categoría Normal son las siguientes:

Tabla N° 1. Tasa de Provisión según el tipo de crédito

Tipo de Crédito	Tasa de Provisión
Créditos Corporativos	0.70%
Créditos a Grandes Empresas	0.70%
Tipo de Crédito	Tasa de Provisión
Créditos a Pequeñas Empresas	1.00%
Créditos a Microempresas	1.00%
Créditos a Consumo revolventes	1.00%
Créditos a Consumo no revolventes	1.00%
Créditos Hipotecarios	0.70%

Fuente: Extraído de la Resolución 11356 SBS

Fecha: 2016

Asimismo, las tasas mínimas de provisiones específicas que las empresas deben constituir sobre los créditos directos de deudores clasificados en una categoría de mayor riesgo que la normal son las siguientes:

Tabla N° 2. Tasa de provisión por clasificación

Calificación SBS	Días de Atraso	Provisión %
Normal	0 a 8	1%
CPP	9 a 30	5%
Deficiente	31 a 60	25%
Dudoso	61 a 120	60%
Pérdida	121 a Más	100%

Fuente: Extraído de la Resolución 11356 SBS

Fecha: 2016

2.2.2.3. Calidad de cartera

Vela Meléndez, Medina Paima , Uriol Chavez, Palacios Carrasco , & Pintado Velasco, (2012). En las instituciones micro financieras los préstamos no están generalmente respaldados por una garantía realizable, de modo que la calidad de cartera es el indicador más importante, para la sostenibilidad a largo plazo, porque la mayor fuente de riesgo está en sus carteras de créditos. La

cartera de créditos es el mayor activo de las empresas micro financieras, y la calidad y el riesgo que representa pueden resultar muy difíciles de medir. Las mejores instituciones micro financieras mantienen una más alta calidad de cartera que los bancos comerciales de muchos países. El coeficiente más ampliamente utilizado para medir la calidad de la cartera en el sector de las microfinanzas es la cartera en riesgo (CER), que mide la porción de la cartera de créditos “contaminada” por deudas atrasadas y en riesgo de no ser pagada como porcentaje de la cartera total. Aunque se utilizan varios otros coeficientes, el CER es el indicador preferido, porque es fácil de entender, no subestima el riesgo, y se lo puede comparar entre instituciones. Cualquier préstamo otorgado a una microempresa es comúnmente considerado en riesgo si su repago registra un atraso mayor de 30 días. Esta norma es mucho más estricta que la practicada por la banca comercial, pero se justifica por la ausencia de garantías realizables en las microfinanzas (BID, 2010).

Las diferentes instituciones financieras enfrentan una serie de riesgos (posibilidad de pérdidas) tales como como: riesgo de crédito, riesgo de liquidez, riesgo de mercado y riesgo operacional. La actividad crediticia constituye la principal fuente de ingresos para las entidades financieras, pero también puede ser la causa de sus quiebras. Según la Superintendencia de Banca Seguros el riesgo de crédito es la posibilidad de pérdidas debido a la incapacidad o falta de voluntad de los deudores o terceros obligados para cumplir sus obligaciones contractuales.

Superintendencia de Banca y Seguros y Aportes de Fondos y Pensiones, (2015). En su publicación glosario de banca indica que es necesario considerar los siguientes indicadores financieros de la calidad de cartera:

Cartera atrasada: Créditos directos que no han sido cancelados o amortizados en la fecha de vencimiento y que se encuentran en situación de vencidos o en cobranza judicial.

Cartera de alto riesgo: Es la suma de los créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial.

Cartera pesada: Corresponde a los créditos directos e indirectos con calificaciones crediticias del deudor de deficiente, dudoso y pérdida.

Aguilar Andía & Camargo Cárdenas, (2003). Consideran que, de los tres indicadores antes mencionados, el más usado es la cartera atrasada, comúnmente conocida como tasa de morosidad. De igual manera, estos autores afirman que estos indicadores presentan las siguientes limitaciones:

- (a) Quitar del balance las colocaciones más deterioradas para lo cual venden esta cartera a otra entidad a un precio simbólico.
- (b) Los programas de canje de cartera con el respaldo de los bonos del gobierno.
- (c) El cálculo de los indicadores de cartera se hacen de manera agregada y estática, no obstante que la morosidad tiene un comportamiento dinámico.

- Hechos estilizados: calidad de cartera y PBI

El objetivo principal de este documento es analizar los mecanismos de transmisión del ciclo económico sobre la calidad de la cartera crediticia del sistema bancario peruano, medida a través del gasto en provisiones bancarias. Para lograr este propósito: se desarrolla una breve discusión acerca de la conveniencia de utilizar al gasto en provisiones para analizar el riesgo crediticio en el sistema bancario peruano y sus ventajas respecto a la tasa de morosidad bancaria para analizar el riesgo crediticio en momentos de auge económico; se realiza un análisis econométrico a través del estimador de mínimos cuadrados ordinarios, que permite identificar cuáles son los determinantes macroeconómicos más relevantes para explicar el gasto en provisiones y para analizar la relación existente entre la actividad económica y el riesgo crediticio bancario; se evalúa la respuesta del gasto en provisiones de la cartera crediticia bancaria total ante determinados shocks macroeconómicos a través de un modelo de vectores auto-aegresivos (VAR); y se realiza un análisis econométrico por tipo de cartera crediticia para identificar si existen diferencias en los impactos del ciclo económico según la clasificación de la cartera crediticia del sistema bancario peruano (créditos de consumo, créditos hipotecarios y créditos al sector empresarial). Las estimaciones econométricas toman en consideración información mensual del sistema bancario peruano, para el periodo 2001-2011, y de las principales variables macroeconómicas que influyen sobre su desempeño. (Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos y Pensiones, 2011).

- Selección de un indicador de calidad de cartera crediticia

El indicador utilizado convencionalmente para medir la calidad de cartera crediticia en el Perú ha sido el ratio de morosidad, que se construye como la relación entre la cartera atrasada

(compuesta por los créditos vencidos y en cobranza judicial) y las colocaciones. El ratio de morosidad se basa en una definición relacionada al número de días de mora, que no incorpora los castigos reales realizados por las instituciones bancarias. Además, esta variable solo puede ser explicada por el rezago de la variable dependiente y su evolución no está muy vinculada al ciclo económico, porque existe un retraso en el reconocimiento del riesgo cuando el ciclo económico es favorable. Así, este sería un indicador retrasado que enciende alarmas cuando el problema ya ha madurado y no sería un indicador muy adecuado para analizar el riesgo crediticio en contextos en donde el ciclo se encuentra en expansión. En ese sentido, a pesar que diversos estudios han considerado analizar este indicador para evaluar el riesgo crediticio para el caso peruano, sería conveniente evaluar otras opciones para abordar el análisis del riesgo crediticio para el sistema bancario peruano en momentos en donde el ciclo económico se encuentra en expansión. Existen otros indicadores bancarios que permiten realizar un mejor análisis del riesgo crediticio para el caso peruano en contextos de auge económico. Uno de ellos, se encuentra relacionado con el gasto en provisiones bancarias. Para tener una visión más adecuada del gasto en provisiones, es necesario hacer un análisis en términos relativos. Para ello, conviene dividir el gasto en provisiones entre las colocaciones totales por cartera crediticia (estandarización) y analizar el ratio resultante. A diferencia del ratio de morosidad, el ratio de provisiones (gasto en provisiones entre el total de colocaciones) incorpora los castigos y, por su construcción, tiene una mayor relación con el ciclo económico. En el Perú, se constituyen provisiones específicas por los créditos con calificación de mayor riesgo que la categoría normal (*backward-looking*)⁷ y provisiones genéricas para los créditos normales. Adicionalmente, desde el 1 de diciembre del 2008, la SBS exige a los bancos la constitución de provisiones cíclicas que varían en un rango de 0.3% y 1.5% según el tipo de cartera, las mismas que se activan o desactivan siguiendo unas reglas cíclicas. Se eligió una regla de activación de la provisión adicional basada en el crecimiento del producto bruto interno (PBI), ya que este precede al crecimiento de las colocaciones. De esta manera, las mayores colocaciones constituyen un resguardo frente al riesgo potencial asociado al crecimiento de las colocaciones y, eventualmente, pueden actuar como un freno al crecimiento excesivo del crédito. El gasto en provisiones responde usualmente al comportamiento del pago pasado y no al esperado. Dado que la capacidad de pago de los deudores mejora en la fase expansiva de ciclo, las provisiones deben tener un comportamiento contra-cíclico y así lo ha demostrado la evidencia empírica internacional. Sin embargo, cuando la política de provisiones incorpora la evolución futura de riesgos (mediante

provisiones genéricas y/o provisiones dinámicas, ya sean estas requeridas o voluntarias), las provisiones deberían mostrar un comportamiento pro-cíclico. (Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos y Pensiones, 2011).

La cartera atrasada o morosa está definida como la ratio entre las colocaciones vencidas y en cobranza judicial sobre las colocaciones totales. La cartera de alto riesgo es un indicador de la calidad de cartera más severo, puesto que incluye en el numerador las colocaciones vencidas, en cobranza judicial, refinanciadas y reestructuradas. No obstante, el denominador es el mismo en el caso de ambos indicadores: las colocaciones totales. Finalmente, se tiene a la cartera pesada, que se define como el cociente entre las colocaciones y créditos contingentes clasificados como deficientes, dudosos y pérdidas, y el total de créditos directos y contingentes. Este es un indicador más fino de la calidad de la cartera, pues considera la totalidad del crédito que presenta cuotas en mora. De los tres indicadores mencionados, el más usado en los análisis de calidad de cartera es la cartera atrasada, comúnmente denominado como tasa de morosidad, porque se puede obtener fácilmente de la información contable de los bancos y, además, porque esta información es de dominio público.

Los resultados confirman que la calidad de cartera en el Perú tiene un componente autoregresivo importante. Adicionalmente, si bien se observa que la morosidad ha mejorado en los últimos años, la presencia de un componente inercial en la morosidad debe ser tomada en cuenta por el regulador y los bancos, dado que la morosidad experimentará resistencias a la baja en un contexto de tendencia creciente.

La calidad de la cartera de colocaciones bancarias en el Perú se relaciona negativamente con el ciclo de la actividad económica. Así, los ciclos expansivos o tasas de crecimiento positivas tienden a mejorar la calidad de los créditos, contrariamente a lo que ocurre en las fases de recesión. Sin embargo, la elasticidad resultante es pequeña, razón por la cual se requiere tasas de crecimiento altas o períodos importantes de crecimiento o recesión para que se observe un impacto importante del PBI en la morosidad. Si se está en un ciclo recesivo, el regulador debe estar atento a la evolución del nivel de actividad e implementar señales de alerta.

El nivel de endeudamiento de los agentes en la economía peruana no es una variable importante en la explicación de la morosidad. Esto puede deberse al bajo nivel del cociente colocaciones/PBI

del Perú con respecto a las referencias internacionales, lo cual permite que los agentes tengan espacio para endeudarse sin afectar su capacidad de pago.

En el Perú, el 66% de las colocaciones está denominada en moneda extranjera, lo que implica que el comportamiento del tipo de cambio real sea un factor macroeconómico muy importante para explicar la calidad de cartera. Una devaluación real puede afectar seriamente la morosidad, como consecuencia del descalce de activos y pasivos que tendrían los agentes económicos que tienen ingresos en soles, pero obligaciones en dólares. Por otro lado, incrementos en el tipo de cambio real pueden estar asociados a que los precios domésticos suban más rápido que los de los socios comerciales, lo cual significa un deterioro relativo de la capacidad adquisitiva local. En este sentido, la SBS debe procurar que los bancos eviten el exceso de colocaciones en moneda extranjera y que implementen una política de cobertura de los posibles riesgos que una devaluación puede tener sobre el cobro de sus créditos.

Con relación a los factores macroeconómicos que contribuyen a explicar la tasa de morosidad, el spread real de las entidades impacta negativamente en la calidad de la cartera de colocaciones. Es decir, cuanto mayor es la diferencia entre el interés activo real y el pasivo real, la morosidad que se refleja en la cartera pesada del banco es menor. Este resultado puede ser interpretado bajo el hecho de que a mayores tasas de interés activas reales, los clientes se autoseleccionan y solo solicitan créditos quienes tienen una alta probabilidad de pago estimada. A su vez, ello sería un indicador de que los bancos peruanos evalúan eficientemente a sus clientes, razón por la cual otorgan créditos a aquellos que estarían dispuestos a pagar incluso tasas más altas.

Los resultados también muestran que la relación entre el grado de diversificación de un banco y la tasa de morosidad es negativa; es decir, si un banco concentra sus activos en créditos tendrá una menor tasa de morosidad que aquellos bancos que tengan otro tipo de instrumentos financieros. Sin embargo, se recomienda prudencia, ya que, de implementar una política agresiva de crecimiento de las colocaciones, la capacidad de endeudamiento de los clientes de calidad se puede acabar y comenzar a colocar a clientes más riesgosos.

El margen de intermediación tiene una relación negativa con la cartera pesada, lo cual quiere decir que las entidades más eficientes presentan carteras de crédito de mejor calidad. Por ello, el regulador debería estar pendiente de aquellas entidades cuyos márgenes de intermediación se estén

reduciendo, porque podrían tener incentivos para desarrollar políticas de colocaciones agresivas, que proporcionen tasas más altas a costa de un mayor riesgo. (Aguilar , Camargo, & Morales, 2006).

2.2.2.4. La morosidad

BRACHFIELD, (2010). Define que la Morosología es una disciplina dedicada a la investigación y lucha contra la morosidad desde una perspectiva holística que permite entender el fenómeno desde el punto de vista de las múltiples interacciones que lo provocan y que facilita una comprensión contextual del proceso de la morosidad de sus protagonistas y de su contexto investigando soluciones para esta lacra empresarial. En contra de lo que muchos creen, la morosidad es una realidad compleja. Es un fenómeno poliédrico en el que intervienen diversos condicionantes, por lo que hay que estudiar factores: Macroeconómicos, microeconómicos, empresariales, tropológicos, históricos, estadísticos, culturales, sociológicos, psicológicos, financieros, legales y de comportamiento humano.

Guillén Uyen, (2001). El análisis de los factores que afectan la calidad crediticia no ha sido un tema tratado profundamente por la literatura. La mayor parte de las investigaciones han estado orientadas a entender la morosidad de créditos individuales a través de las características de los deudores o a través de datos históricos de incumplimiento, surgiendo así los modelos de credit scoring y riesgo crediticio. Sin embargo, es válido pensar que la morosidad depende no sólo de la administración del portafolio crediticio del banco, sino también de factores externos ligados a la economía en general. De esta manera, existe un grupo de factores que afecta a todas las instituciones, independientemente de si el portafolio de crédito está bien diversificado o existe una buena política de gestión de riesgos. Estos factores están asociados al desempeño macroeconómico, al ciclo crediticio, a las guerras, etc. Por otro lado, existe un grupo de factores que son internos al banco, los cuales están en función de la gestión de riesgos, de la política crediticia, de la eficiencia en la selección de deudores, etc. Estos últimos son los que explican la diferencia en morosidad entre una y otra institución en un momento del tiempo, pero los primeros factores son los que explican la evolución de la morosidad crediticia de todo el sistema.

Chavarín Rodríguez, (2014). En la literatura académica se acostumbra tomar como indicador del riesgo de crédito a la razón de provisiones preventivas para riesgos crediticios respecto a los préstamos totales. De hecho, estas dos variables necesariamente presentan una alta correlación entre sí, pero mientras la razón de provisiones para riesgos crediticios refleja la realización de decisiones de crédito pasadas, el índice de morosidad muestra las consecuencias presentes de las decisiones ligadas al otorgamiento de crédito. La evolución del índice de morosidad es consecuencia de factores económicos, políticos y regulatorios, y varía entre bancos debido a las diferencias en sus políticas de gestión del crédito y de la tecnología y recursos con que operan éste.

2.2.2.5. Política de Créditos

Mustelier García & Salas Fuentes, (2011). Las políticas de cobro son los procedimientos que establecen las empresas para cobrar las cuentas por cobrar a su vencimiento. La efectividad de estas políticas se puede determinar de forma parcial haciendo una evaluación del nivel de estimación de cuentas incobrables. Estas determinan el tipo y alcance de las gestiones que se hagan para cobrar las cuentas vencidas.

Del Valle Córdova, (2009). Las políticas de crédito se aplican a las actividades de su propio departamento en la ejecución de sus funciones, las cuales vienen a establecer un marco de trabajo y una guía para la toma de decisiones, en forma consistente, encaminadas hacia el logro de los fines establecidos por la empresa para la función de crédito. Toda empresa que efectúe ventas a crédito debe establecer y mantener actualizada una política de crédito, a fin de que las decisiones individuales en este aspecto sigan un patrón consistente con las finalidades y políticas globales. En sentido estricto, sólo una compañía que efectúe todas sus ventas de contado puede permitirse no tener una política de crédito.

– La Política de Crédito en el marco de la actividad empresarial

Toda actividad empresarial se maneja bajo políticas o normas que orientan la diversidad de actividades comerciales que se dan en el mercado desde el punto de vista mercantil; por lo tanto, considerando que el crédito es un proceso ordenado de pasos y procedimientos interconectados al desenvolvimiento económico y financiero necesita de políticas para que dichas actividades se encausen sobre objetivos específicos.

Estas políticas marcarán las pautas para la consecución de estos objetivos a los cuales se debe llegar en virtud a una administración efectiva del crédito. Para identificar la propuesta anterior en su verdadera dimensión, los objetivos previamente identificados responden la pregunta ¿Qué queremos alcanzar en términos de objetivos? Es decir, aplicamos políticas de crédito con la finalidad de alcanzar los objetivos preestablecidos de la Gerencia con respecto a la actividad crediticia. Por lo tanto estas políticas indicaran el camino para llegar a esos objetivos y darán la pauta de cómo actuar para lograrlo

– Pautas para fijar la Política de Créditos a seguir

a) Políticas del área de Créditos

1. Se brindarán créditos a personas naturales y/o jurídicas domiciliadas en el país.
2. Se otorgan créditos sólo a clientes con experiencia.
3. Solicitante con calificación normal en centrales de riesgos.
4. Si el solicitante es persona natural deberá brindar teléfono fijo, celular y laboral, según el caso, de no contar con teléfono fijo deberá brindar 2 referencias telefónicas.
5. Medio de pago; El pago se realizará mediante depósito en cuenta corriente, efectivo, cheque.
6. Periodo de crédito; se otorga a un plazo de 30 días y en el caso de instituciones públicas hasta en un plazo de 60 días, según el caso.
7. Si el vencimiento del crédito es un día no laborable, se cancelará el primer día hábil siguiente.

b) Políticas del área de cobranza

1. Esta área deberá controlar periódicamente las cuotas vencidas, mediante la verificación de informes.
2. El área de cobranza realizara recordatorios a los clientes, mediante avisos de cobros y después del vencimiento de las cuotas.
3. Para las cuentas morosas el área de cobranza deberá realizar todas las tácticas de cobros, para hacer efectivos los pagos.
4. En el caso de alta morosidad con el cliente y no se llegue a ningún acuerdo, se tomaran medidas legales.
5. La empresa deberá asignar un cobrador para realizar la gestión de cobro de acuerdo a la ubicación geográfica del domicilio de los clientes.

2.2.3. Estado de Ganancias y Pérdidas o Estado de Resultados

Ramos Soto, (2007). Un estado de resultados resume las transacciones de ingresos y gastos durante un periodo de tiempo. En esta forma explica los cambios observados en la cuenta del superávit en el renglón de ingresos retenidos entre los dos balances generales de fechas distintas. Un balance general se prepara de acuerdo con una fecha un estado de resultados se prepara para periodos comprendidos entre dos balances generales. Por lo general el periodo contable es de un año, los estados de resultados pueden prepararse por mes, trimestre o cualquier intervalo de tiempo.

El propósito de un estado de resultados es comparar los ingresos producidos por la caja durante un periodo de tiempo con los gastos incurridos para la inducción de los ingresos en ese mismo periodo, su objetivo principal es medir u obtener una estimación de la utilidad o pérdida periódica del negocio, para permitir al analista determinar qué tanto ha mejorado dicho negocio durante un periodo de tiempo.

Desde el punto de vista de un inversionista sea acreedor o accionista, el estado de resultados es visto como un instrumento que lo provee de un índice de eficiencia de las operaciones de la empresa. Las utilidades son asociadas generalmente con eficiencias en las operaciones y las pérdidas, al contrario, se asocian con la ineficiencia.

La contabilidad financiera utiliza el enfoque de ingresos y gastos para determinar la utilidad del ejercicio, sin embargo, eso no quiere decir que sea la única o la mejor manera de determinarla.

Un estado de resultados resume las transacciones de ingresos y gastos durante un periodo de tiempo. En esta forma explica los cambios observados en la cuenta del superávit en el renglón de ingresos retenidos entre los dos balances generales de fechas distintas. Un balance general se prepara de acuerdo con una fecha un estado de resultados se prepara para periodos comprendidos entre dos balances generales. Por lo general el periodo contable es de un año, los estados de resultados pueden prepararse por mes, trimestre o cualquier intervalo de tiempo.

El propósito de un estado de resultados es comparar los ingresos producidos por la caja durante un periodo de tiempo con los gastos incurridos para la inducción de los ingresos en ese mismo periodo, su objetivo principal es medir u obtener una estimación de la utilidad o pérdida periódica

del negocio, para permitir al analista determinar qué tanto ha mejorado dicho negocio durante un periodo de tiempo.

Desde el punto de vista de un inversionista sea acreedor o accionista, el estado de resultados es visto como un instrumento que lo provee de un índice de eficiencia de las operaciones de la empresa. Las utilidades son asociadas generalmente con eficiencias en las operaciones y las pérdidas, al contrario, se asocian con la ineficiencia. La contabilidad financiera utiliza el enfoque de ingresos y gastos para determinar la utilidad del ejercicio, sin embargo, eso no quiere decir que sea la única o la mejor manera de determinarla.

Pedro, (2007). El estado de ganancias y pérdidas, conocido también como estados de resultados, cumple la importante función de mostrar las utilidades o perdidas contables que la empresa obtuvo durante un periodo o ciclo contable. En efecto, un estado de ganancias y pérdidas eficientemente elaborado debe proporcionar información importante relativa a la estructura de ingresos y gastos de la empresa. Además, es útil para diseñar medidas correctivas o de esfuerzo dentro de la organización en términos de la gestión administrativa. El detalle de la información que proporciona este estado financiero incluye los gastos de ventas, los gastos administrativos, los ingresos y gastos financieros, las partidas extraordinarias entre otros.

El estado de ganancias y pérdidas está conformado por los ingresos por los gastos realizados por la empresa en un periodo determinado. Sin embargo, se debe recordar que estos ingresos y gastos no implican necesariamente la entrada y salida efectiva de dinero. Existen cuentas ajenas a este estado financiero, cuya función es reconocer las entradas y salidas de dinero futuras o pasadas, así como los ingresos y gastos ajenos del periodo, de acuerdo con los principios de realización y devengo. (p. 60-62)

– Características del estado de resultados

Se considera un estado eminente dinámico, debido a que expresa en forma acumulativa las cifras de ingresos, costos, y gastos resultantes de un período determinado. Es preponderante económico, ya que muestra cifras expresadas en unidades monetarias, de un período de tiempo de un año, o menor. Se confecciona tomando como base los saldos de las cuentas nominales. Su utilización y emisión son tanto de carácter interno como externo.

– Clasificación del estado de resultado

El estado de resultado se clasifica como inclusivo o limpio, de modo tal que se le denomina inclusivo cuando incluye partidas que corresponde a ejercicios anteriores; mientras que se le denomina limpio si no las incluye (Rodríguez Rodríguez & Acanda Regatillo, 2008).

- Principales elementos del estado de ganancias y pérdidas según CONASEV, (2008):
 - a. Ventas netas (Ingresos Operacionales) Incluye los ingresos por venta de bienes o prestación de servicios derivados de la actividad principal del negocio, deducidos los descuentos no financieros, rebajas y bonificaciones concedidas.
 - b. Otros ingresos operacionales: Incluye aquellos ingresos significativos que no provienen de la actividad principal de la empresa, pero que están relacionados directamente con ella y que constituyen actividades conexas. En el caso de empresas dedicadas a la actividad agrícola, se reconocerá el total de las ganancias del período surgidas de la medición inicial y posterior de los activos biológicos y productos agrícolas, al valor razonable menos los costos estimados en el punto de venta.
 - c. Costo de ventas (operacionales): El costo de ventas es reconocido como gasto durante el período. Representa erogaciones y cargos asociados directamente con la adquisición o la producción de los bienes vendidos o la prestación de servicios, tales como el costo de la materia prima, mano de obra, los gastos de fabricación que se hubieren incurrido para producir los bienes vendidos o los costos incurridos para proporcionar los servicios que generen los ingresos.
 - d. Otros costos operacionales: Incluye aquellos costos reconocidos como gastos durante el período y están constituidos por los desembolsos incurridos para la realización de actividades conexas a la actividad principal de la empresa. En el caso de aquellas empresas dedicadas a la actividad agrícola, se reconocerá el total de las pérdidas del período surgidas de la medición inicial y posterior de los activos biológicos y productos agrícolas, al valor razonable menos los costos estimados en el punto de venta.
 - e. Gastos de ventas: Incluye los gastos directamente relacionados con las operaciones de distribución, comercialización o venta.
 - f. Gastos de administración: Incluye los gastos directamente relacionados con la gestión administrativa de la empresa.
 - g. Ganancias o pérdidas por venta de activos.

Incluye la enajenación o disposición por otra vía de activos no corrientes, como: inmuebles, maquinaria y equipo; activos intangibles y otros activos, que no corresponden a operaciones discontinuadas.

- a. Otros ingresos: Incluye los ingresos distintos de los relacionados con la actividad principal del negocio de la empresa, referido a ingresos distintos a los anteriormente mencionados, como subvenciones gubernamentales.
- b. Otros gastos: Incluye los gastos distintos de los relacionados con el giro del negocio de la empresa, referidos a los gastos distintos de ventas, administración y financieros.
- c. Ingresos financieros: Incluye los ingresos obtenidos por la empresa provenientes de los rendimientos o retornos (intereses y dividendos), diferencias de cambio neto, ganancias por variaciones en los valores razonables o por las transacciones de venta de las inversiones en instrumentos financieros e inversiones inmobiliarias.
- d. Gastos financieros: Incluye los gastos incurridos por la empresa como costos en la obtención de capital (intereses y otros costos relacionados), diferencias de cambio neto, las pérdidas por variaciones en los valores razonables o por las transacciones de venta de las inversiones en instrumentos financieros e inversiones inmobiliarias.
- e. Participación en el resultado de partes relacionadas por el método de participación: Incluye la participación en los resultados de las empresas dependientes o subsidiarias, asociadas y en negocios conjuntos.
- f. Ganancias o pérdidas por instrumentos financieros derivados: Incluye el efecto de los cambios en los valores razonables de los instrumentos financieros derivados contratados por la empresa y que no son de cobertura. La ganancia (pérdida) originado por los instrumentos de cobertura que, de acuerdo con las normas contables, deben afectar a resultados, se presentará en la partida de gastos o ingresos respectiva, que genera la partida cubierta, informando de ello detalladamente en las notas correspondientes. Asimismo, la parte ineficaz de la cobertura de flujos de efectivo y las ganancias o pérdidas acumuladas (reconocidas previamente en el patrimonio neto como resultados no realizados) de la cobertura eficaz de flujos de efectivo cuando: la operación cubierta prevista se realice afectando al resultado del período o si deja de esperarse que la transacción prevista ocurra. Igualmente incluye, la ganancia o pérdida de la parte ineficaz de la cobertura de una inversión neta en un negocio en el extranjero, así como de aquella que se genere por la

cobertura eficaz al momento de venderse o disponerse por otra vía del negocio en el extranjero que previamente fue reconocido en el patrimonio. En el caso de que se venda o disponga por otra vía una inversión neta en un negocio en el extranjero, la parte de la cobertura eficaz que figuraba en patrimonio se debe presentar neta de los ingresos por venta correspondiente.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta lo siguiente:

Participación de los Trabajadores: Incluye las participaciones de los trabajadores corrientes y diferidas que la empresa debe detraer de sus utilidades generadas en el ejercicio de acuerdo con las NIIF.

a. Ingreso (gasto) neto de operaciones discontinuadas

Incluye el resultado después de impuestos de las operaciones discontinuadas, así como la ganancia o pérdida después de impuestos provenientes de la medición a valor razonable menos los costos de venta o por la venta o disposición por otra vía, de los activos y pasivos que conforman la operación discontinuada.

a. Utilidad (pérdida) neta atribuibles a la matriz e intereses minoritarios: Incluye el resultado después de impuestos de las operaciones discontinuadas, así como la ganancia o pérdida después de impuestos provenientes de la medición a valor razonable menos los costos de venta o por la venta o disposición por otra vía, de los activos y pasivos que conforman la operación discontinuada.

b. Utilidad (pérdida) básica y diluida por acción.

Las empresas cuyas acciones comunes y/o de inversión o acciones potenciales se negocien en bolsa y aquellas que se hallen en proceso de emitir acciones, deben mostrar después de la utilidad (pérdida) neta del período y por cada período informado, la utilidad (pérdida) básica por acción y utilidad (pérdida) diluida por acción por cada clase de acción que posea un derecho diferente en la participación de utilidades de la empresa. La información requerida se presentará aún en el caso de que los importes resultasen negativos, es decir, se tratasen de pérdidas por acción. En el caso de que se presenten estados financieros individuales de la matriz junto con los consolidados, esta información se presentará sólo en los estados financieros consolidados.

Banco Central de Reserva del Perú, (2011). Define:

- a. Margen financiero: Es la diferencia entre los ingresos provenientes de las operaciones de intermediación y actividades conexas y los gastos incurridos para el financiamiento de dichas actividades. Los ingresos no financieros netos de gastos no financieros corresponden a aquellos generados por operaciones contingentes y servicios.
- b. Fideicomiso: Es una relación jurídica por la cual el fideicomitente transfiere bienes en fideicomiso a otra persona, denominada fiduciario, para la constitución de un patrimonio fideicometido, sujeto al dominio fiduciario de este último y afecto al cumplimiento de un fin específico a favor del fideicomitente o un tercero denominado fideicomisario.
- c. Provisiones: Cuentas que reflejan pérdidas o ganancias no realizadas, que afectan el resultado del ejercicio y que pueden comprometer fondos de capital de trabajo en el próximo ejercicio. Se puede realizar provisiones para cuentas de cobranza dudosa, por fluctuación en el precio de títulos valores y/o por beneficios sociales, entre otros. Asimismo, comprende provisiones genéricas y específicas de los créditos directos. Las primeras son aquellas que se constituyen sobre los créditos de deudores clasificados en categoría normal. Las segundas son aquellas que se constituyen sobre los créditos de deudores a los que se ha clasificado en una categoría de mayor riesgo que la categoría normal.
- d. Ingresos: Son las retribuciones que percibe la empresa por la venta de bienes o los servicios prestados en un periodo determinado. Este ingreso se debe reconocer en el momento de la venta del bien o prestación del servicio independiente de la forma de pago (principio de realización).
- e. Gastos: Son disminuciones del capital contable que ocurren en el curso de vender bienes o prestar servicios, es decir, el costo de operación del negocio. (Pedro, 2007, p.62)
- f. Ventas o ingresos, netos. Este rubro se integra principalmente por los ingresos que genera una entidad por la venta de inventarios, la prestación de servicios o por cualquier otro concepto que se derive de sus actividades de operación y que representan la principal fuente de ingreso para la entidad.
- g. Costos y gastos. En este rubro deben incluirse los costos y gastos relativos a las actividades de operación de una entidad y que se identifican con las ventas o ingresos, netos. Como se

menciona en la NIF A-2, postulados básicos, los costos y gastos deben asociarse con las ventas o ingresos relativos.

- h. Resultado integral de financiamiento. El resultado integral de financiamiento (RIF) se conforma por ingresos y gastos relacionados con actividades de tipo financiero, siempre que estas sean accesorias para la entidad, es decir, cuando el RIF con constituye una actividad principal en la operación de la entidad.

Dentro del RIF deben presentarse partidas tales como:

- Gastos por intereses
 - Ingresos por intereses
 - Fluctuaciones cambiarias,
 - Cambios en el valor razonable de activos y pasivos financieros.
 - Ganancias o pérdidas, a la fecha de la reclasificación o baja por la valuación a valor razonable de un activo financiero que estaba valuado a costo amortizado.
 - Resultado por posición monetaria.
- a. Participación en la utilidad o pérdida neta de otras entidades. En este rubro de presentarse, siempre que se considere una actividad accesorias, la participación en la utilidad o pérdida neta de los negocios conjuntos y las asociadas, cuando se presentan estados financieros no consolidados, también debe incluirse la participación en la utilidad o pérdida neta de subsidiarias. Dicho importe resulta de la aplicación del método de participación en la valuación de las inversiones permanentes en otras entidades, en los términos definidos por la NIF C-7, Inversiones en asociados y otras inversiones permanentes.
- b. Utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad. En este rubro se informa el importe de los impuestos a la utilidad del periodo determinado conforme a las NIF D-4; Impuestos a la utilidad, sin incluir el impuesto atribuible a operaciones discontinuadas y otros resultados integrales.

- c. Utilidad o pérdida de operaciones continuas. Es la suma algebraica de la utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad y el rubro de impuestos a la utilidad. En caso de no existir operaciones discontinuadas, este nivel debe considerarse como la utilidad o pérdida neta.
- d. Operaciones discontinuadas. En este rubro deben presentarse los ingresos, costos y gastos derivados de las operaciones discontinuadas, deben incluirse los resultados del periodo, neto de impuestos a la utilidad y participación de los trabajadores en la utilidad de las empresas.
- e. Utilidad o pérdida neta. Se determina mediante la suma algebraica de la utilidad o pérdida de operaciones continuas y, en su caso, el rubro de operaciones discontinuadas.
- f. Otros resultados integrales. En este rubro, la entidad debe presentar los movimientos del periodo relativos a cada uno de los otros resultados integrales (ORI) clasificados por naturaleza, su impuesto a la utilidad y su PTU (resultado de utilidades). (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, 2017).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de estudio

Esta investigación de acuerdo a la naturaleza de estudio que se planteó, fue una investigación descriptiva ya que se utilizaron técnicas y metodologías para la recolección de datos y analítica porque analizamos las políticas de crédito, cartera activa, morosa y estado de resultados de la Caja Rural de Lambayeque S.A

3.2. Diseño

El diseño de la investigación fue No – experimental ya que en el estudio no se manipularon variables, es decir solo se analizó la situación ya existente tal y como se dio en su contexto natural.

3.3. Población y muestra

- Población

Para la investigación, se analizaron las agencias de Chiclayo, Moshoqueque, Cayaltí, Cutervo, Chota, Jaen, Chepen, Trujillo, Huamachuco y Nueva Cajamarca del periodo 2015 y 2016 de las 10 sucursales de Caja Rural Lambayeque S.A.

- Muestra y Muestreo

La muestra utilizada para obtener a la información fue de tipo censal, es decir igual a la población (10 sucursales de Caja Rural Lambayeque S.A.)

3.4. Criterios de selección

La población se encontró formada por las 10 sucursales de Caja Rural Lambayeque S.A. en el cual se analizó los periodos 2015-2016 de la misma.

3.5. Operacionalización de variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores
			Calidad de Cartera	Cartera activa cartera atrasada
Gestión credicia	La gestión del crédito está constituido por un conjunto de técnicas conducentes a minimizar el costo y riesgo de los créditos que las organizaciones conceden a sus clientes.	Es necesario evaluar la gestión crediticia en Caja Rural Lambayeque para poder determinar si todos los procedimientos establecidos en esta instucion se cumplen, el cual sera útil para determinar si existe o no una buena gestion crediticia.	Política de Créditos	Políticas Generales para el otorgamineto de un crédito. De las condiciones para la Elegiilidad De las clasificaciones de créditos De los tipos de destino de crédito De las garantis De la aprobaciones de creditos Del proceso de evaluación de créditos Del proceso de evaluación de créditos Del proceso de evaluación de créditos
Estado de resultados	El propósito de un estado de resultados es comparar los ingresos producidos por la caja durante un periodo de tiempo con los gastos incurridos para la inducción de los ingresos en ese mismo periodo, su objetivo principal es medir u obtener una estimación de la utilidad o pérdida periódica del negocio, para permitir al analista determinar qué tanto ha mejorado dicho negocio durante un periodo de tiempo	En el estado de resultados de Caja Rural de Lambayeque nos mostrará si la empresa tiene perdidas o ganancias en los años 2015 y 2016.	Elementos de los Estados de Resultados	Ingresos financieros Gastos financieros Margen financiero bruto Provisiones para créditos directos Margen financiero neto Ingresos por servicios financieros Gastos por servicios financieros Margen operacional Gastos administrativos Margen operacional neto Provisiones, deprec. Y amortización Otros ingresos y gastos Resultado antes del impuesto a la renta Impuesto a la renta Resultado del mes

Figura N° 1. Operacionalización de variables

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2016

3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección

- Método

El método empleado en la investigación fue deductivo, donde se estudiaron las evidencias de la gestión crediticia y resultados.

- Técnicas de Recolección de Datos:

Las técnicas que se utilizaron para recolección de datos fueron:

- a. Técnicas de entrevista: la cual permitió obtener información a partir de un diálogo con el gerente de negocios.
- b. Análisis Documental, esta técnica permitió analizar informes, reportes, organigramas y material impreso de la empresa, a fin de complementar datos.

3.7. Procedimientos:

Para poder obtener los datos de Caja Rural Lambayeque S.A. tuvimos que entrevistar al gerente de negocios quien nos brindó toda la información necesaria para el desarrollo del trabajo de investigación. Tales como los manuales de política de créditos, número de asesores, cantidad de agencias y data de clientes que conformaban la cartera activa.

En lo que respecta a los estados de resultados fueron obtenidos de la página de la Superintendencia de Banca y Seguros.

3.8. Plan de procesamiento de datos

En la investigación los datos de la gestión crediticia y estado de resultados fueron procesados haciendo uso del programa informático Microsoft Excel, con el cual se elaboraron tablas como:

- Evolución de cartera activa 2015-2016
- Variación acumulada de la cartera 2015-2016
- Variación mensual de la cartera 2015-2016
- Evolución de la cartera según monto desembolsado 2015
- Evolución de la cartera según monto desembolsado 2016
- Evolución de las tasas de desembolso 2015-2016
- Cartera activa por agencia.

- Evolución de la cartera por el tipo de crédito.
- Evolución de la cartera por el destino de crédito 2015-2016
- Evolución de la cartera por número de entidades financieras 2015-2016
- Evolución de la cartera atrasada 2015-2016.
- Estructura de la cartera por calificación de la SBS 2015-2016.
- Evolución de las provisiones 2015-2016.
- Evolución indicadores de calidad de cartera.
- Evolución indicador de mora durante el periodo 2015-2016 de acuerdo a los montos desembolsados.
- Indicador de mora por agencia.
- Indicador de mora durante el periodo 2016 en base a los préstamos con otras IFIs (instituciones financieras)
- Comparativo de resultados mensuales 2015-2016.
- Impacto de la gestión crediticia sobre los resultados 2015-2016.

3.9. Matriz de consistencia

Planteamiento del problema	Marco Teórico	Objetivos	Hipótesis	Población Muestra	Diseño
¿Cómo impacta la gestión crediticia sobre los resultados de la Caja Rural de Lambayeque 2015-2016?	<p>Antecedentes Bases Teórico Científicas</p> <p>Gestión crediticia</p> <p>Cartera Activa</p> <p>Provisiones</p> <p>Calidad de Cartera</p> <p>La morosidad</p> <p>Política de Créditos</p> <p>Estado de resultados</p> <p>Ingresos financieros</p> <p>Gastos financieros</p> <p>Margen financiero bruto</p> <p>Provisiones para créditos directos</p> <p>Margen financiero neto</p> <p>Ingresos por servicios financieros</p> <p>Gastos por servicios financieros</p> <p>Margen operacional</p> <p>Gastos administrativos</p> <p>Margen operacional neto</p> <p>Provisiones, depreciación y amortización</p> <p>Otros ingresos y gastos</p> <p>Resultado antes del impuesto a la renta</p> <p>Impuesto a la renta</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar el impacto de la gestión crediticia sobre los resultados de Caja Rural de Lambayeque S.A</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Describir a la empresa</p> <p>Analizar las políticas de créditos,</p> <p>Analizar el comportamiento de la cartera activa</p> <p>Analizar el comportamiento de la mora</p> <p>Analizar los estados de resultados durante los periodos 2015-2016</p> <p>Medir el impacto de la gestión crediticia sobre estados de resultados</p>	<p>¿Cómo impacta la gestión crediticia sobre los resultados de la Caja Rural de Lambayeque 2015-2016?</p>	<p>Población</p> <p>Para la investigación, se analizaron las agencias de Chiclayo, Moshoqueque, Cayaltí, Cutervo, Chota, Jaen, Chepen, Trujillo, Huamachuco y Nueva Cajamarca del periodo 2015 y 2016 de las 10 sucursales de Caja Rural Lambayeque S.A.</p> <p>Muestra y Muestreo</p> <p>La muestra utilizada para obtener a la información fue de tipo censal, es decir igual a la población (10 sucursales de Caja Rural Lambayeque S.A.)</p>	<p>El diseño de la investigación fue No – experimental ya que en el estudio no se manipularon variables, es decir solo se analizó la situación ya existente tal y como se dio en su contexto natural.</p>

Figura N° 2. Matriz de consistencia

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2016

3.10. Consideraciones éticas.

Fue el uso estricto de la información que la empresa nos brindó de manera confidencial ya que no se develó datos de los clientes y tampoco se compartió con otras personas ajenas

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Empresa Caja Rural de Lambayeque

4.1.1. Descripción de la empresa

Caja Rural Lambayeque es una sociedad anónima de derecho privado, con 564 accionistas de la región, orientada a promover servicios de intermediación financiera no bancaria, en forma especial del sector de la pequeña y microempresa. Está sujeta a la Ley General del Sistema Financiero, Ley General de Sociedades y directivas que dicten la Superintendencia de Banca y Seguros y Banco Central de Reserva del Perú.

Su funcionamiento, como Caja Rural Cruz de Chalpón, fue autorizado por la Superintendencia de Banca y Seguros mediante Resolución N° 213-95 de fecha 06.03.1995 e inició sus operaciones el 27 de marzo de 1995, con fecha 21 de marzo del 2006 la Superintendencia autorizó el cambio de nombre a Caja Rural de Lambayeque, nombre previamente registrado en INDECOPI.

- Misión

Facilitamos el progreso económico y social de la población emergente, sin exclusión alguna, con servicios financieros innovadores y responsables, que respondan a sus necesidades y sueños.

- Visión

“Nuestros clientes se sienten satisfechos, con el acceso y uso a servicios financieros mediante sus dispositivos digitales y, con una cálida atención al acompañarlos en su desarrollo”. Caja Rural Lambayeque SA.(2015).

4.1.2. Estructura organizacional de la empresa

Actualizado en Directorio N° 004-2016 || 29.03.2016

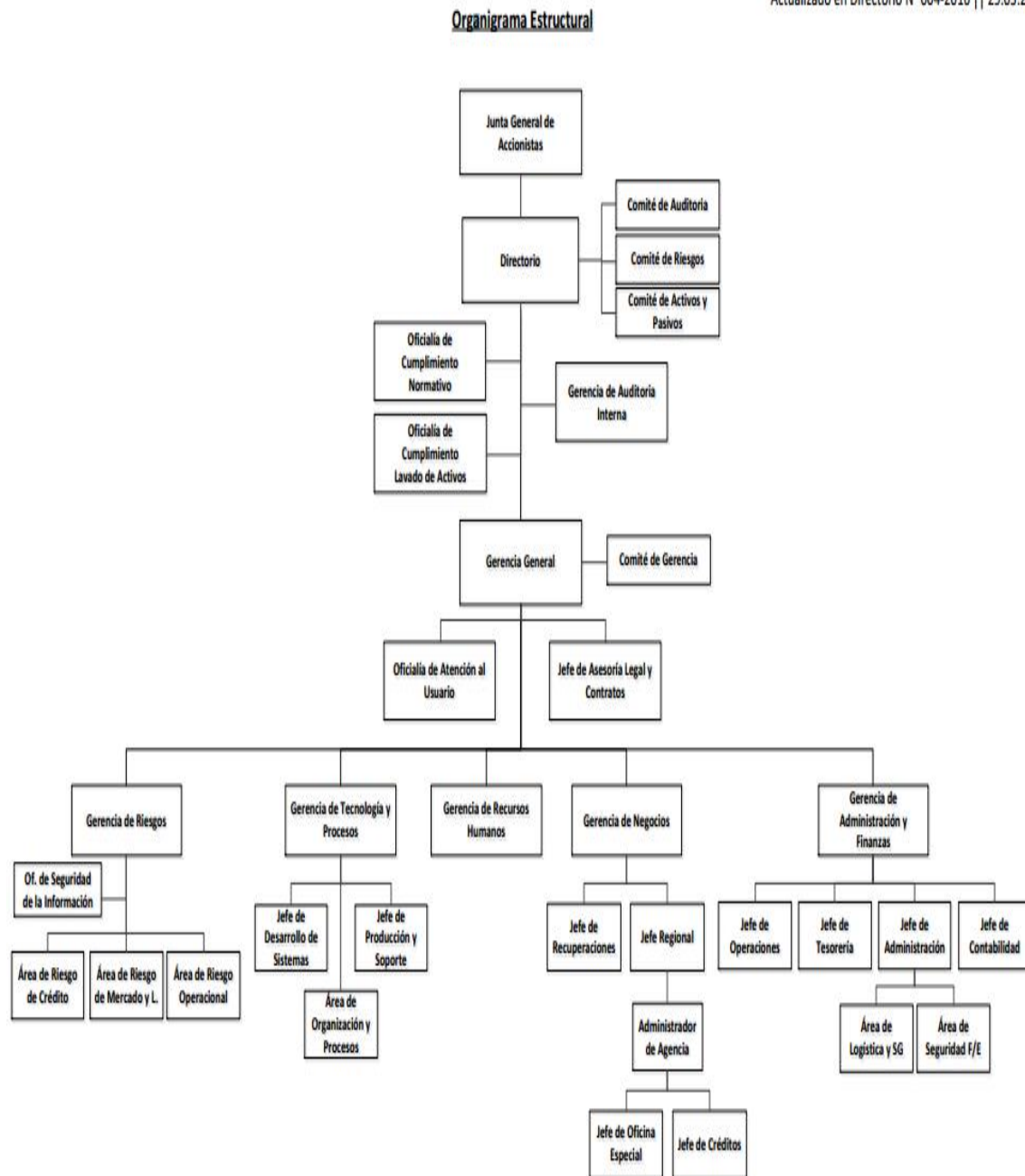


Figura N° 3. Participación de Cartera por agencia a diciembre 2016

Fuente: Sistema de Organización y Métodos

Fecha: 2016

4.1.3. Análisis FODA

El área de negocios brindó la siguiente información en relación al análisis FODA y a su percepción del entorno interno y externo de la empresa.

Tabla N° 3. Análisis FODA

<p style="text-align: center;">FORTALEZA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tiene líderes con amplia experiencia en micro finanzas. ✓ Ágil toma de decisiones con la nueva política y metodología de créditos. ✓ Existe un trato horizontal entre colaboradores y niveles superiores (Jefe regional, Gerente de Negocios y Gerencia General). 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mercado potencial por atender (periurbana y rural) ✓ Incremento del PBI en la zona norte del Perú.
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Alta rotación de asesores de créditos. ✓ Sistema de información desfasado. ✓ Ausencia de estrategias de posicionamiento de marca. ✓ PELP no concluido por la gestión anterior. ✓ Ausencia de cajeros automáticos. 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Nuevas políticas de las SBS. ✓ Continuo sobreendeudamiento de los clientes. ✓ Disminución de las tasas activas por la competencia. ✓ Mayor presencia física de otras entidades financieras. ✓ Efecto “Trump” en las exportaciones.

Fuente: Organización y métodos, Área de negocios

Fecha: 2016

4.1.4. Productos que ofrece:

- Créditos por Convenio

Beneficios

- ✓ Acceso a crédito fácil y rápido
- ✓ Desembolso inmediato
- ✓ No cobramos comisión por desembolso
- ✓ No se requiere aval
- ✓ No cobramos comisión por desembolso
- ✓ Pagadero en cuotas fijas hasta en 36 meses

Requisitos

- ✓ Una copia simple de DNI
- ✓ Resolución de nombramiento o cese
- ✓ Dos últimas boletas de pago
- ✓ Recibo de luz, agua o teléfono
- ✓ Carta de autorización de descuento
- ✓ Un año de antigüedad laboral

- Créditos Personales

Beneficios

- ✓ Acceso a crédito fácil y rápido
- ✓ Desembolso inmediato
- ✓ No cobramos comisión por desembolso
- ✓ Créditos desde S/. 500 Nuevos Soles
- ✓ Pagadero en cuotas fijas hasta en 36 meses.

Requisitos

- ✓ Ingreso mínimo de S/. 800 a S/. 1,000

- ✓ Tres últimas boletas de pago
- ✓ Copia de DNI (Titular / Conyugue)
- ✓ Recibo de luz /agua
- ✓ Copia de título de propiedad inscrito en registros públicos

- Créditos Comerciales

Beneficios

- ✓ Acceso a crédito fácil y rápido
- ✓ Desembolso inmediato
- ✓ No cobramos comisión por desembolso
- ✓ Créditos desde S/. 1,000 Nuevos Soles
- ✓ Pagadero en cuotas fijas hasta en 48 meses

Requisitos

- ✓ Copias de D.N.I. del solicitante y Cónyuge.
- ✓ Fotocopia de RUC y Lic. Municipal de funcionamiento y otros del negocio.
- ✓ Fotocopia de autovalúo de domicilio.

Documentación económica financiera

- ✓ Informe comercial (Formato Caja Lambayeque)
- ✓ Balance y estado de ganancias y pérdidas.
- ✓ Flujo de caja proyectado figurando la inversión a efectuar.
- ✓ Flujo de efectivo.
- ✓ Estado de cambios en el patrimonio neto.

Requisitos persona jurídica

- ✓ Testimonio de la escritura de constitución de la empresa.
- ✓ Fotocopia de RUC y licencia. municipal de funcionamiento y otros de la empresa
- ✓ Fotocopia de DNI del representante legal de la empresa.
- ✓ Poderes: Copia certificada del poder de los representantes legales.

- Créditos Pyme

Beneficios

- ✓ Acceso a crédito fácil y rápido
- ✓ No cobramos comisión por desembolso
- ✓ Créditos desde S/. 500 Nuevos Soles.
- ✓ Pagadero en cuotas fijas hasta en 36 meses

Requisitos

- ✓ Ultimas boletas y/o facturas de compra o venta de mercadería del negocio.
- ✓ Copia de DNI (Titular / Conyugue)
- ✓ Recibo de luz /agua del domicilio y del negocio
- ✓ Copia de título de propiedad inscrito en registros públicos.

4.2. Análisis de la política de créditos.

Considerando que las políticas de créditos son una de las principales herramientas en materia de cumplimiento de objetivo, metas y en búsqueda de mejorar la calidad de créditos. Presentamos a continuación el proceso de desembolso aplicando las políticas de crédito de Caja Rural Lambayeque S.A.

Tabla N° 4. Políticas para desembolso de préstamos

NIVELES DE AUTONOMIA DE APROBACIÓN DE CRÉDITOS

NIVELES DE APROBACIÓN	MONTO (S/)
Jefe de Créditos	Hasta S/ 5,000
Administrado de Agencia	Hasta S/15,000
Jefe Regional	Hasta S/ 25,000
Gerente de Negocios	Hasta S/ 50,000
Gerente General	Hasta S/ 100,000
Directorio	Mas S/ 100,000

Fuente: Manual de políticas de crédito de Caja Rural de Lambayeque

Fecha: 2015-2016

Los niveles que se observan en el cuadro anterior variarán periódicamente en función a los resultados logrados en la disminución de riesgo crediticio de la empresa. Cabe señalar que los montos indicados corresponden al nivel de endeudamiento total que tendrá el cliente en Caja Rural Lambayeque S.A.

De acuerdo a la gestión de los principales indicadores de la Agencia (a nivel riesgo crediticio, riesgo operativo, productividad y alineamiento con los objetivos institucionales), la Gerencia General, a iniciativa de la Gerencia de Negocios podrá disminuir el nivel de autonomía de la Agencia hasta que mejore sus indicadores. Las variables a medir serán planteadas en la Normativa específica para tal fin.

Tabla N° 5. Políticas para refinanciamiento de créditos

REFINANCIACIÓN DE CREDITOS	
NIVEL DE APROBACIÓN	MONTO (S/)
Jefe de Créditos	Hasta S/ 5,000
Administrado de Agencia	Hasta S/15,000
Jefe Regional	Hasta S/ 25,000
Gerente de Negocios	Hasta S/ 50,000
Gerente General	Hasta S/ 100,000
Directorio	Mas S/ 100,000

Fuente: Manual de políticas de crédito de Caja Rural de Lambayeque

Fecha: 2015-2016

Los créditos que superen los S/ 25,000.00 y refinanciamientos que superen los S/10,000.00 deben contar necesariamente con la opinión de la Gerencia de Riesgos, la misma que emitirá el informe respectivo antes de la aprobación del crédito. Adicionalmente, la Gerencia de Riesgos debe realizar la revisión de una muestra (supervisión expost), de todos los créditos desembolsados en el mes anterior, que superen los S/ 15,000.00Al respecto, la Gerencia de Riesgos emitirá el informe respectivo para el análisis del caso en el Comité de Riesgos.

Cabe señalar que, los créditos que correspondan a la instancia de aprobación del Directorio deben ser previamente sustentados en el Comité de Riesgos. La evaluación y/o recomendaciones del Comité, serán elevados al Directorio en el Acta correspondiente.

Tabla N° 6. Aprobaciones de créditos por excepción

EXCEPCIÓN	APROBADOR
1. Participante de la solicitud en central de riesgo (CRI)	Gerente de Riesgos
2. N° de entidades acreedoras o reportantes excede limite	Nivel aprobador (a partir de Jefe Regional)
3. Cliente sobreendeudado	Nivel aprobador (a partir de Jefe Regional) + Gerente de Riesgos
4. Calificación financiera mayor al permitido	Nivel aprobador (a partir de Jefe Regional)
5. Días de atraso excede límite (promedio o máximo)	Nivel aprobador (a partir de Jefe Regional)
6. Indicador financiero diferente al límite permitido	Nivel aprobador (a partir de Jefe Regional)
7. Modificación del saldo de Líneas de crédito	Nivel aprobador (a partir de Jefe Regional)
8. Paralelo recurrente con saldo no cumple % mínimo de cuotas pagadas	Nivel aprobador (a partir de Jefe Regional)
9. Monto de crédito fuera del límite para el producto	Gerente de Negocios
10. Plazo de crédito fuera del límite para el producto	Gerente de Negocios
11. Sin garantía real	Gerente de Negocios
12. Garantía real con valor menor al requerido	Nivel aprobador (a partir de Administrador de Agencia)
13. Garantía real en trámite	Nivel aprobador (a partir de Administrador de Agencia)
14. No cumple condiciones de garantía	Nivel aprobador (a partir de Administrador de Agencia)

Fuente: Manual de políticas de crédito de Caja Rural de Lambayeque

Fecha: 2015-2016

Estas se realizarán de acuerdo a los niveles de aprobación que se muestran en el cuadro anterior. Cabe indicar que la Gerencia de Negocios reportará trimestralmente a la Gerencia General y a la Gerencia de Riesgos las excepciones que se hayan procesado en dicho período, clasificadas por Agencia, tipo de excepción y si éstas tienen alguna correspondencia con los resultados de la calidad de cartera.

N°	Ejecutante	Descripción de políticas	Análisis de la política
01	Asesor de Créditos	<p><u>Solicitar DNI al cliente y verificar calificación en la Central de Riesgos.</u></p> <p>El procedimiento de evaluación y otorgamiento de créditos inicia cuando el Asesor de Créditos le solicita al cliente su documento de identidad vigente, a fin de verificar su calificación en el sistema financiero. De acuerdo a la calificación del cliente se decide si el cliente precalifica para la obtención de un crédito.</p>	<p>Del análisis a esta política se observó que asesores acceden a brindar créditos a los clientes a pesar de tener una mala calificación en la central de riesgos siendo autorizados por el Administrador o Gerente de Negocios de acuerdo a los niveles de autonomía.</p>
02	Asesor de Créditos	<p><u>Proponer fecha de visita al domicilio y/o negocio del cliente.</u></p> <p>Verificada la precalificación del cliente, el Asesor de Créditos debe proponerle una fecha para la realización de una visita, ya sea a su domicilio o a la dirección de su negocio.</p>	<p>Cumplimiento de la política</p>
03	Asesor de Créditos	<p><u>Evaluar cualitativa y cuantitativamente al cliente.</u></p> <p>Cuando la visita sea efectuada, el Asesor de Créditos debe evaluar cualitativa y cuantitativamente al cliente. Si esta evaluación es positiva o satisfactoria, entonces se le debe requerir información adicional para empezar a elaborar su expediente de créditos. La información podrá variar según el destino del crédito y el tipo de solicitante (persona natural o jurídica).</p>	<p>De acuerdo a lo evaluado en esta política se tiene que asesores de crédito al momento de elaborar los estados financieros de cada negocio del cliente incrementan sus ingresos con el fin de obtener resultados favorables tanto para los clientes como para ellos (asesores).</p> <p>En el caso de los clientes será el crédito aprobado y en el caso de los asesores será la comisión recibida por llegar a su meta.</p>

04	Cliente	<p><u>Proporcionar información que requiera el Asesor de Créditos.</u> El cliente debe proporcionarle al Asesor de Créditos la información que éste le requiera para elaborar la solicitud de crédito correspondiente.</p>	Respecto a la información que el cliente debe proporcionar al asesor se tiene que existen algunos asesores de crédito que permiten que el cliente presente documentación falsa con la intención de que el crédito sea aprobado.
05	Asesor de Créditos	<p><u>Registrar información del cliente y generar solicitud de crédito en el sistema.</u> Obtenida la información, el Asesor de Créditos debe registrarla en el sistema y generar la solicitud de crédito respectiva.</p>	Cumplimiento de la política
06	Asesor de Créditos	<p><u>Preparar expediente de crédito y enviarlo al Administrador de Agencia.</u> La información física (obtenida por parte del cliente) y la generada del sistema deben ser archivadas adecuadamente en el expediente de crédito del cliente y ser presentado al Administrador de Agencia.</p>	La idea de preparar el expediente de crédito es con la intención de que sea evaluado por el administrador por lo mismo que si la documentación presentada al Administrador no es fehaciente este procederá con la aprobación del crédito.
07	Administrador de Agencia	<p><u>Determinar miembros del Comité de Créditos para evaluar propuesta.</u> Recibido el expediente, el Administrador de Agencia debe elegir a los Asesores de Créditos que evaluarán el otorgamiento de dicho crédito en el Comité de Créditos. La aprobación del crédito debe constar en el Acta del Comité correspondiente.</p>	Cumplimiento de la política

08	Asesor de Créditos	<p><u>Anexar acta del comité al expediente de créditos.</u> Si el crédito fue aprobado, el Asesor de créditos que propuso la operación debe anexada el Acta del Comité de Créditos al expediente de crédito.</p>	Cumplimiento de la política
09	Asesor de Créditos	<p><u>Enviar expediente de créditos al Jefe de Asesoría Legal.</u> De acuerdo a lo indicado en la Política de Créditos y Recuperaciones, el Asesor de Créditos debe evaluar si se requiere la elaboración de alguno o más informes por parte del Área de Asesoría Legal. Si se requiere ello, se debe enviar el expediente a dicha área. Caso contrario continuar con el paso N° 11.</p>	Cumplimiento de la política
10	Jefe de Asesoría Legal	<p><u>Elaborar informe legal y remitir documentación al Asesor de Créditos.</u> El Jefe de Asesoría Legal debe elaborar el informe legal que el crédito requiera y remitir dicha documentación (y el expediente de crédito) al Asesor de Créditos correspondiente.</p>	Cumplimiento de la política

11	<p>Asesor de Créditos</p>	<p><u>Solicitar evaluación de los niveles de autonomía correspondientes.</u></p> <p>Obtenido el informe por parte del Área de Asesoría Legal (si es que corresponde), el Asesor de Créditos debe solicitar los niveles de autonomía crediticia que correspondan (de acuerdo al monto del crédito).</p>	Cumplimiento de la política
12	<p>Niveles de Autonomía</p>	<p><u>Evaluar propuesta de crédito y registrar evaluación en el sistema.</u></p> <p>La evaluación de un crédito es acumulativa por parte de los niveles de autonomía y se requiere su evaluación de acuerdo al monto del crédito propuesto. Es resultado de esta evaluación debe ser registrado en el sistema.</p> <p>Si la propuesta de crédito es rechazada, el procedimiento termina. Si la propuesta de crédito fue observada, continuar con el paso N° 13.</p> <p>Si la propuesta de crédito es aprobada, se debe verificar si se requiere de la aprobación de más niveles. Si la propuesta llegó a ser aprobada por el Gerente de Negocios y requiera de más niveles, continuar con el paso N° 15.</p>	Cumplimiento de la política

13	Asesor de Créditos	<p><u>Levantar observaciones y remitir información al nivel de aprobación.</u></p> <p>El Asesor de Créditos debe revisar las observaciones planteadas por el nivel de autonomía respectivo, y evaluar su levantamiento. Si esto puede ser realizado, entonces debe ejecutarlo y volver a remitir la información respectiva al nivel de aprobación. Volver al paso N° 12.</p>	Cumplimiento de la política
14	Asesor de Créditos	<p><u>Cerrar la propuesta de crédito en el sistema.</u></p> <p>Si el levantamiento de las observaciones no puede ser realizado, el Asesor de Créditos debe cerrar la propuesta de crédito en el sistema y el procedimiento de evaluación y otorgamiento de créditos finaliza.</p>	Cumplimiento de la política
15	Asesor de Créditos	<p><u>Enviar expediente al Gerente de Riesgos.</u></p> <p>Una vez aprobada la propuesta de crédito por el Gerente de Negocios, el Asesor de Créditos debe enviarla al Gerente de Riesgos para que se emita la opinión de riesgos correspondiente.</p> <p>Es preciso indicar que la opinión de riesgos también es requerida cuando el crédito sea propuesto con las excepciones indicadas en la Política de Créditos y Recuperaciones.</p>	Cumplimiento de la política

16	Gerente de Riesgos	<p><u>Evaluar expediente, emitir opinión y devolver documentación al asesor de créditos</u></p> <p>El Gerente de Riesgos debe revisar la documentación que consta en el expediente, emitir su opinión, registrarla en el sistema y adjuntarla al expediente, el cual debe ser devuelto al Asesor de Créditos respectivo.</p>	Cumplimiento de la política
17	Asesor de Créditos	<p><u>Implementar recomendaciones sugeridas por el Gerente de Riesgos.</u></p> <p>El Asesor de Créditos debe realizar el levantamiento de observaciones o recomendaciones que Riesgos haya elaborado. La regularización de las mismas debe ser comunicada a Riesgos para que la opinión registrada en el sistema sea actualizada.</p> <p>Además, el Asesor de Créditos debe evaluar si el crédito requiere la aprobación de más niveles de autonomía. Si se requiere ello, continuar con el paso N° 18, caso contrario continuar con el N° 20 o N° 22 según corresponda.</p>	Cumplimiento de la política
18	Asesor de Créditos	<p><u>Solicitar evaluación de los niveles de autonomía correspondientes.</u></p> <p>Si el crédito requiere de la evaluación de más niveles de autonomía (superiores al Gerente de Negocios), el Asesor de Créditos debe solicitarlo.</p> <p>Si el préstamo requiere de la aprobación del Directorio (más de S/. 100,000 soles), la propuesta de crédito debe ser sustentada en el Comité de Riesgos, instancia</p>	Cumplimiento de la política

		que emitirá sus recomendaciones al respecto en el Acta correspondiente.	
19	Niveles de Autonomía	<p><u>Evaluar propuesta de crédito y registrar evaluación en el sistema.</u></p> <p>El nivel de autonomía debe evaluar el crédito propuesto (incluyendo la opinión de riesgos) y determinar su aprobación o no.</p> <p>Si la propuesta de crédito es rechazada, el procedimiento termina.</p> <p>Si la propuesta de crédito fue observada, volver al paso N° 13.</p> <p>Si la propuesta de crédito es aprobada, se debe verificar si se requiere de la aprobación de más niveles. Si la ya no requiere de la aprobación de más niveles, continuar con el paso N° 20 o N° 22 según corresponda.</p>	Cumplimiento de la política
20	Asesor de Créditos	<p><u>Remitir expediente a legal para la elaboración de contratos.</u></p> <p>El Asesor de Créditos debe evaluar si el crédito aprobado requiere la constitución de garantía real, de suceder ello, el expediente debe ser enviado al Jefe de Asesoría Legal para que se elaboren los contratos correspondientes. (Paso N° 21). Si el crédito no requiere la constitución de garantía real, continuar con el paso N° 22.</p>	Al revisar esta política se conoció la incidencia de que no todos los préstamos tienen una garantía real por lo que la caja está más propensa a sufrir pérdidas ya que no existe nada que garantice el reembolso del dinero prestado.

21	Jefe de Asesoría Legal	Elaborar contratos correspondientes y enviar documentación al Administrador de Agencia. El Jefe de Asesoría Legal debe elaborar los contratos respectivos y enviarlos junto con el expediente al Administrador de Agencia.	Cumplimiento de la política
22	Administrador de Agencia	Remitir expediente al Asistente de Operaciones para la firma de documentos y el desembolso. El Administrador de Agencia remitir el expediente de créditos al Asistente de Operaciones para que se solicite al cliente la firma de la documentación respectiva y se efectúe el desembolso del crédito.	Al revisar esta política de créditos se evidencia que e l personal de operaciones debido al corto tiempo que tiene para revisar el expediente no verifica correctamente los datos del cliente generando de manera incorrecta documentos contractuales tales como pagare, contrato y hoja resumen, por lo mismo que pierde validez en caso de llegar a un proceso judicial.

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2016

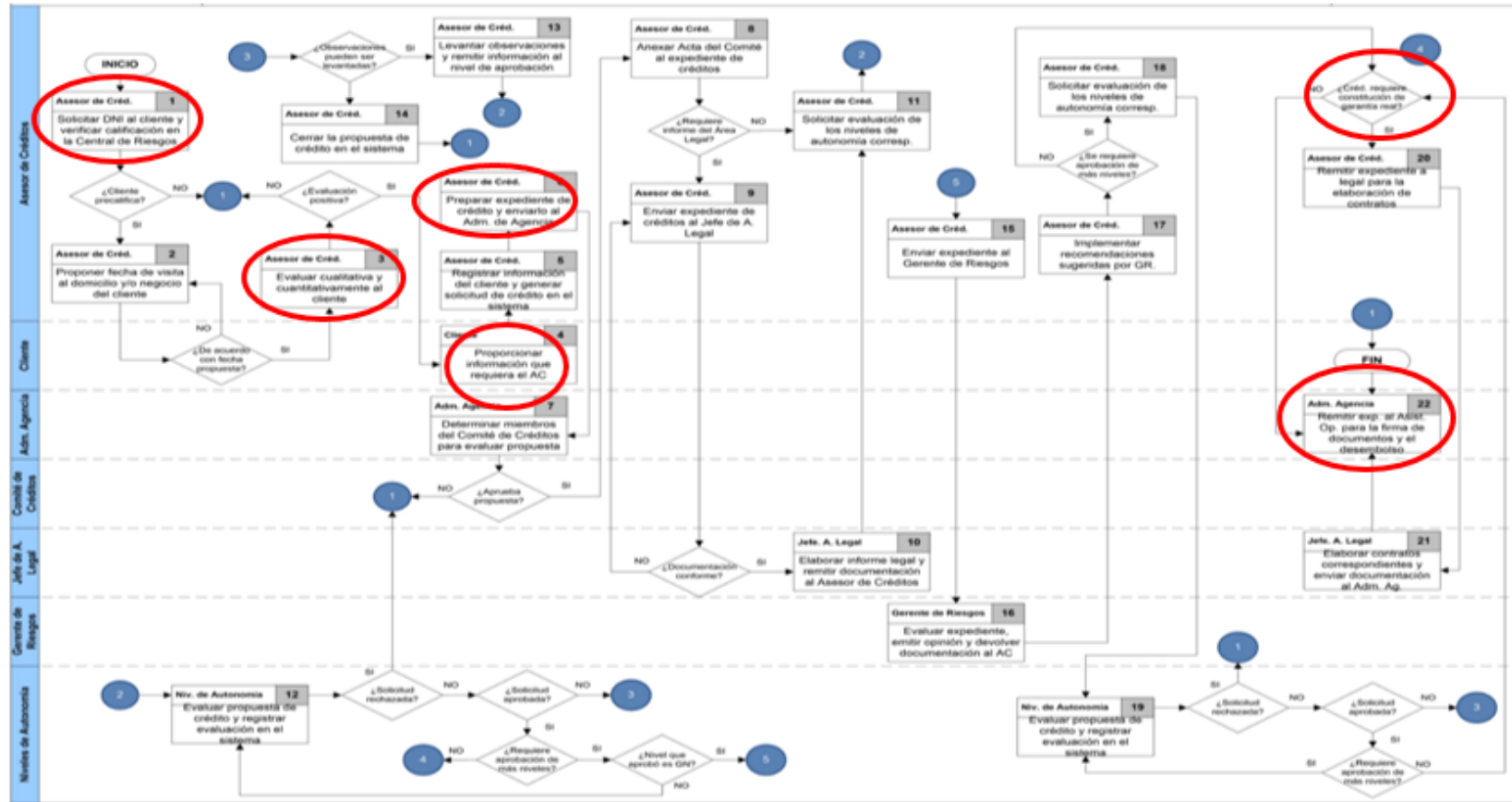


Figura N° 4. Evaluación y otorgamientos de créditos en Caja Rural Lambayeque S.A.

Fuente: Caja Rural Lambayeque S.A.

Fecha: 2016

4.3. Análisis del comportamiento de la cartera activa

4.3.1. Concentración de cartera por departamento

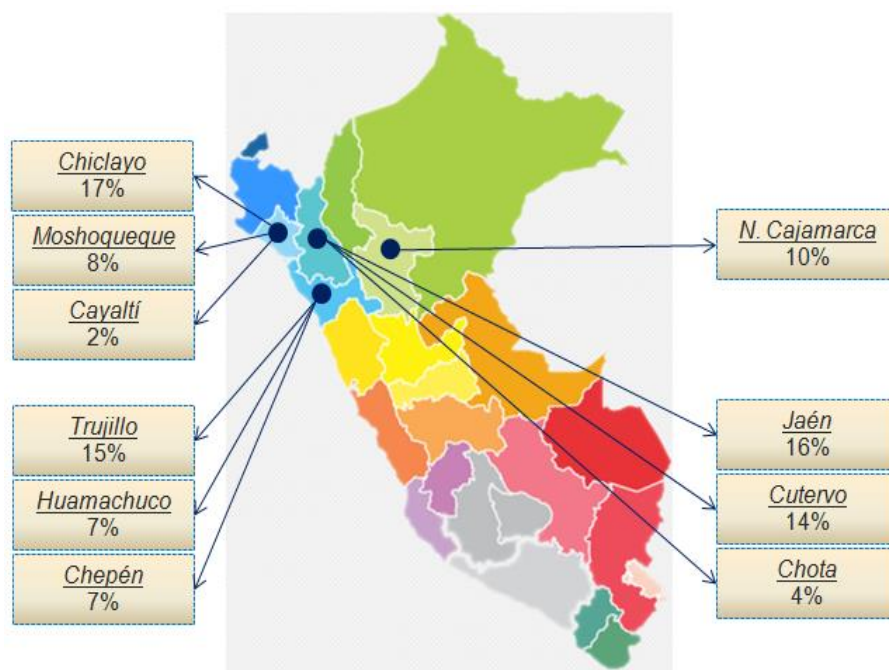


Figura N° 5. Participación de cartera por agencia a diciembre 2016

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2016

Como se puede apreciar en la figura N°05 Caja Rural de Lambayeque a diciembre 2016 contaba con un total de S/50,286,000.00 distribuidos en 10 agencias, las mismas que se encontraban ubicadas en los departamentos de: Lambayeque, Cajamarca, La Libertad y San Martín, siendo Chiclayo la Agencia que presentó mayor participación en la cartera total (17%), seguido de las Agencias de Jaén (16%) y Trujillo (15%).

Caja Rural Lambayeque SA., al 31 de diciembre del 2016 se encontraba conformada por 75 asesores de créditos, 02 jefes de créditos, 08 administradores, un jefe regional y un gerente de negocios.

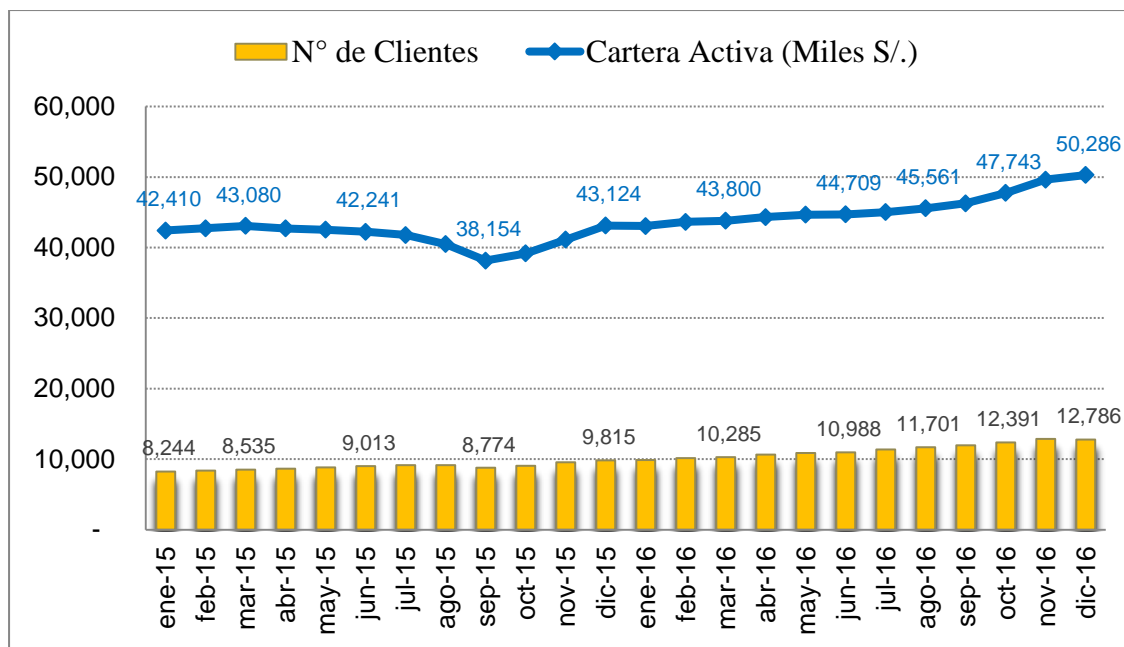


Figura N° 6. Evolución de la cartera activa 2015-2016

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

En el figura N° 06 se puede apreciar que en el último año (2016), la cartera de Caja Rural de Lambayeque registró un incremento de 16.6%, de igual manera el número de clientes tuvo un incremento de 30.3%, cerrando el mes de diciembre con un total de 12,786 clientes.

En el año 2015, la cartera registró un decrecimiento acumulado de hasta 10.0%, equivalente S/ 38, 154,128.00 comparados en el mes de enero de ese mismo año que hacían un total de S/ 42, 410,302.00 por el contrario en el año 2016 hubo un incremento de cartera acumulada de 16.8% equivalente a S/ 50,286,143.00 comparados con los S/43,057,157 del mes de enero 2016

Tabla N° 8. Cartera activa por agencia en soles

Agencias	2015	2016	Variación Anual %
Chiclayo	9,331,000.00	7,434,000.00	-20%
Moshoqueque	3,834,000.00	4,045,000.00	6%
Jaén	7,235,000.00	8,279,000.00	14%
Chepén	3,005,000.00	3,687,000.00	23%
Trujillo	7,879,000.00	7,352,000.00	-7%
Nueva Cajamarca	3,840,000.00	5,246,000.00	37%
Cutervo	4,335,000.00	7,475,000.00	72%
Huamachuco	2,813,000.00	3,573,000.00	27%
Chota	852,000.00	1,922,000.00	126%
Cayaltí	-	1,274,000.00	
Total	43,124,000.00	50,286,000.00	17%

Fuente: Base de datos Caja Rural de Lambayeque

Fecha: 2016

Tabla N° 9. Cartera activa por agencia en clientes

Agencias	2015	2016	Variación Anual
Chiclayo	2,123	2,173	2%
Moshoqueque	874	1,023	17%
Jaén	1,646	2,046	24%
Chepén	684	895	31%
Trujillo	1,793	1,918	7%
Nva. Cajamarca	874	1,279	46%
Cutervo	987	1,790	81%
Huamachuco	640	895	40%
Chota	194	511	163%
Cayaltí	-	256	
Total	9,815	12,786	30%

Fuente: Base de datos Caja Rural de Lambayeque

Fecha: 2016

En la tabla N° 09, las agencias: Cutervo y Chota que fueron aperturadas a mediados del año 2015 e inicios del año 2016, mostraron un crecimiento significativo del 81% y 163% al cierre del ejercicio 2016, debido a las campañas que en ese entonces ofrecía la Caja Rural Lambayeque S.A

Tabla N° 10. Evolución de cartera por monto desembolsado 2015

Cantidad de Monto Desembolsado	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	%
0 - 500	47	41	41	42	42	40	43	43	51	68	82	90	0.20%
500 - 1 M	584	593	592	616	642	675	684	658	661	721	817	892	2.10%
1 M - 3 M	4,055	4,117	4,229	4,290	4,376	4,510	4,546	4,492	4,313	4,534	4,874	5,060	11.70%
3 M - 10 M	15,592	15,665	15,662	15,348	15,207	14,933	14,944	14,563	13,546	13,877	14,184	14,221	33.00%
10 M - 15 M	9,145	9,554	9,694	9,967	9,915	10,009	10,125	10,167	9,795	10,454	11,280	11,585	26.90%
15 M - 25 M	6,768	6,550	6,525	6,434	6,327	6,334	5,870	5,372	4,776	4,858	4,973	5,289	12.30%
25 M - 50 M	3,305	3,186	3,246	3,103	3,179	2,963	2,933	2,598	2,296	2,409	2,503	2,398	5.60%
50 M a más	2,914	3,035	3,090	2,908	2,830	2,778	2,636	2,601	2,716	2,248	2,407	3,588	8.30%
Total general	42,410	42,740	43,080	42,708	42,519	42,241	41,780	40,494	38,154	39,169	41,120	43,124	100.00%

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2015

Tabla N° 11. Evolución de cartera por monto desembolsado 2106

Cantidad de Monto Desembolsado	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	%
0 – 500	90	87	83	85	88	97	119	136	169	189	202	192	0.40%
500 - 1 M	921	971	999	1,032	1,066	1,065	1,153	1,204	1,267	1,356	1,446	1,523	3.00%
1 M - 3 M	5,123	5,222	5,278	5,903	6,127	6,212	6,405	6,552	6,770	6,982	7,291	7,365	14.60%
3 M - 10 M	13,984	13,990	13,842	13,755	13,641	13,892	14,315	14,646	14,809	15,487	16,389	16,883	33.60%
10 M - 15 M	11,731	12,236	12,353	12,710	12,957	12,885	13,001	13,023	12,965	13,194	13,592	13,617	27.10%
5 M - 25 M	5,322	5,479	5,612	5,654	5,700	5,725	5,676	5,852	6,115	6,473	6,672	7,083	14.10%
25 M - 50 M	2,401	2,252	2,251	2,067	2,099	1,998	1,960	1,856	1,870	2,011	2,012	1,791	3.60%
50 M a más	3,484	3,407	3,382	3,111	2,977	2,834	2,390	2,292	2,304	2,051	2,020	1,832	3.60%
Total general	43,057	43,644	43,800	44,317	44,655	44,709	45,020	45,561	46,268	47,743	49,626	50,286	100.00%

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

De acuerdo a los resultados se determinó que, principalmente en aquellos créditos de S/3,000.00 hasta S/15,000.00 su tasa de interés promedio ha venido disminuyendo, como consecuencia por la búsqueda de una mayor colocación de créditos.

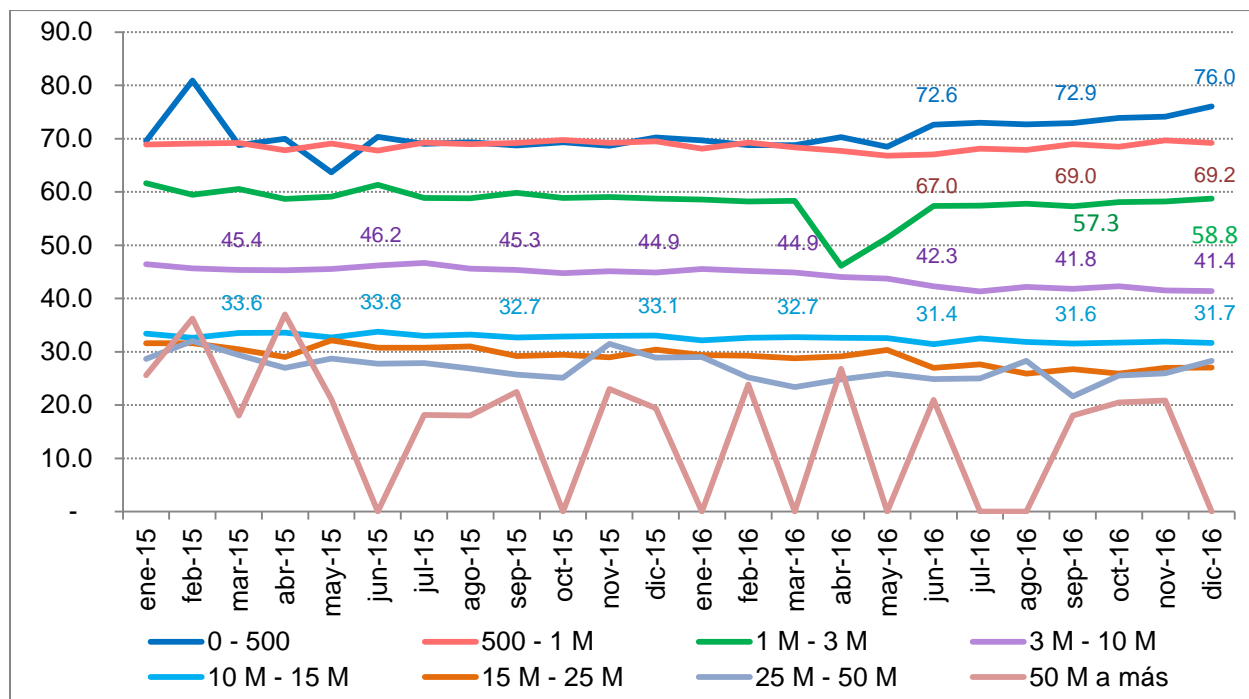


Figura N° 7. Evolución de las tasas de desembolso (TEA) 2015-2016

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

De acuerdo a la figura N° 11 las agencias de Chiclayo y Trujillo registraron un continuo descenso en la evolución de su cartera, afectando de esta manera sus ingresos financieros, cabe indicar que uno de los factores que generó esta tendencia decreciente fue la competencia en otras entidades financieras quienes ofrecían tasas más bajas de interés.

Tabla N° 12. Evolución de cartera por tipo de crédito

TIPO DE CREDITO	PORCENTAJE POR TIPO DE CREDITO ACUMULADO 2015-2016
Corporativos	0%
Mediana Empresa	1%
Pequeña Empresa	25%
Micro Empresa	65%
Consumo	9%

Fuente: Base de datos Caja Rural de Lambayeque

Fecha: 2016

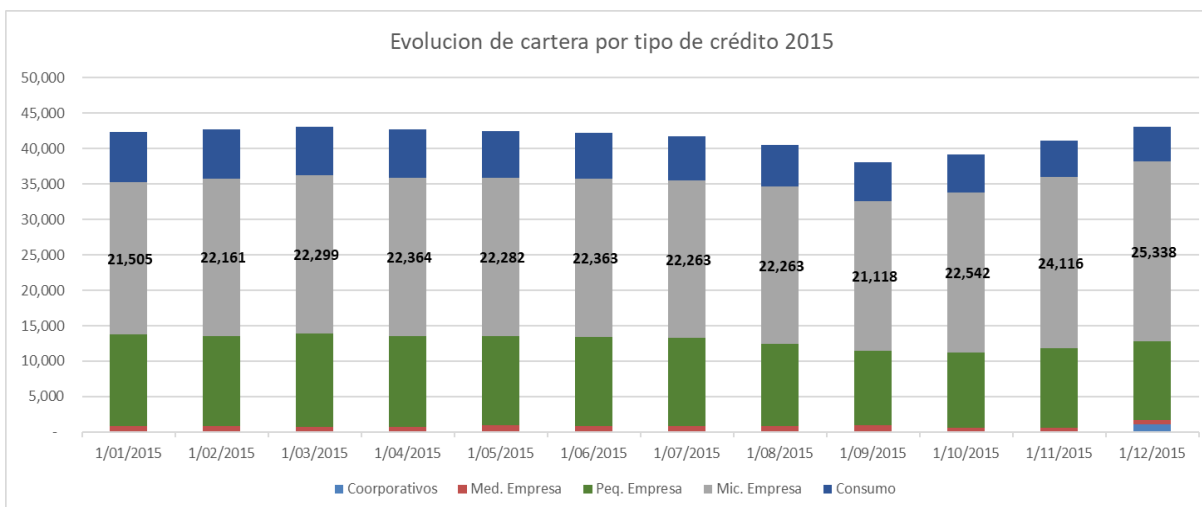


Figura N° 8. Evolución de la cartera por tipo de crédito 2015

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

En el gráfico N° 8 se observa que la mayor parte de la cartera activa por tipo de crédito en el año 2015 fue para la microempresa con un total de S/25,338,000.00

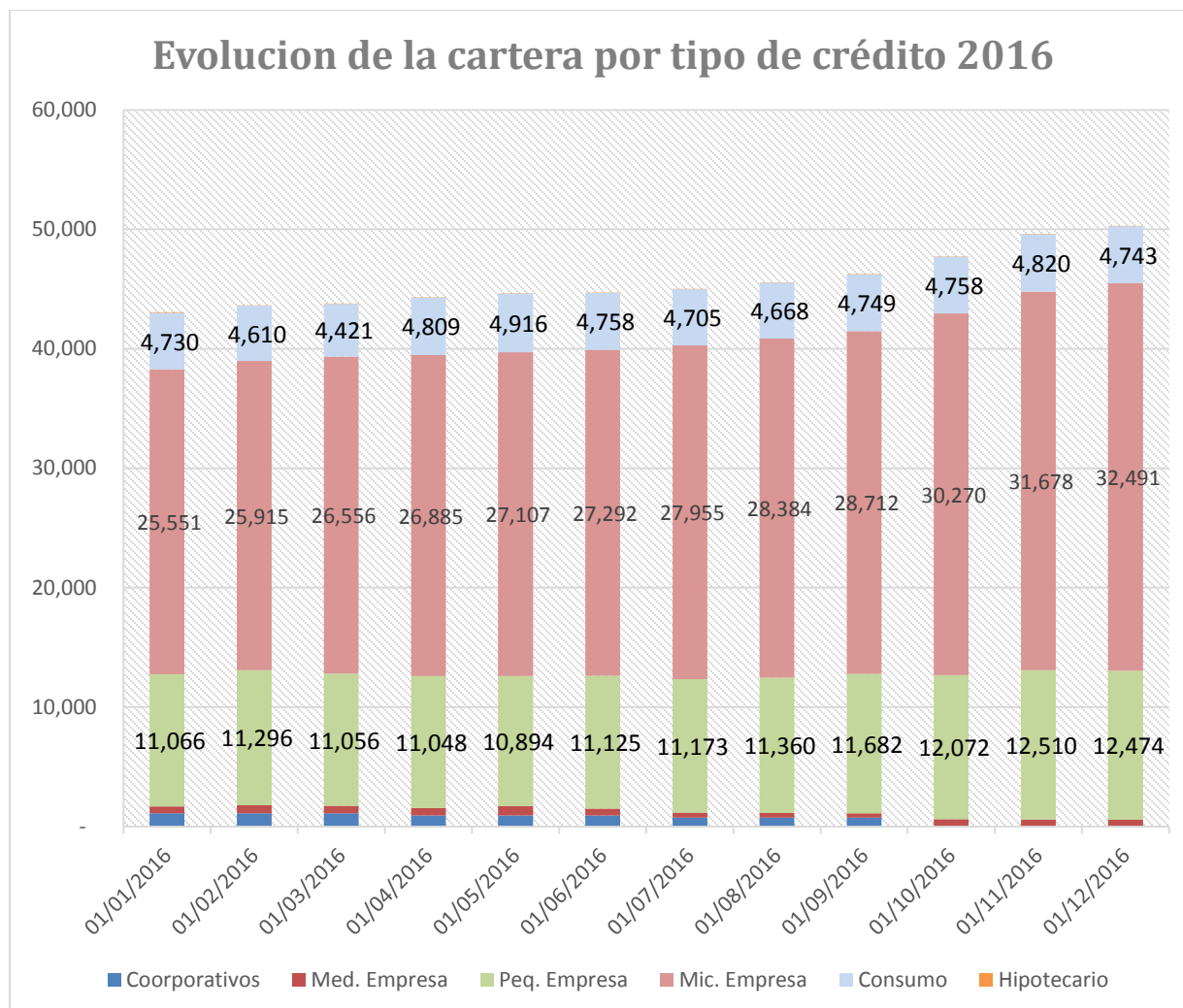


Figura N° 9. Evolución de la cartera por tipo de crédito 2016

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

En el gráfico N° 9 se observa también que el mercado objetivo sigue siendo el sector de la microempresa, el cual presentó a diciembre del 2016 una cartera activa de S/32,491,000.00

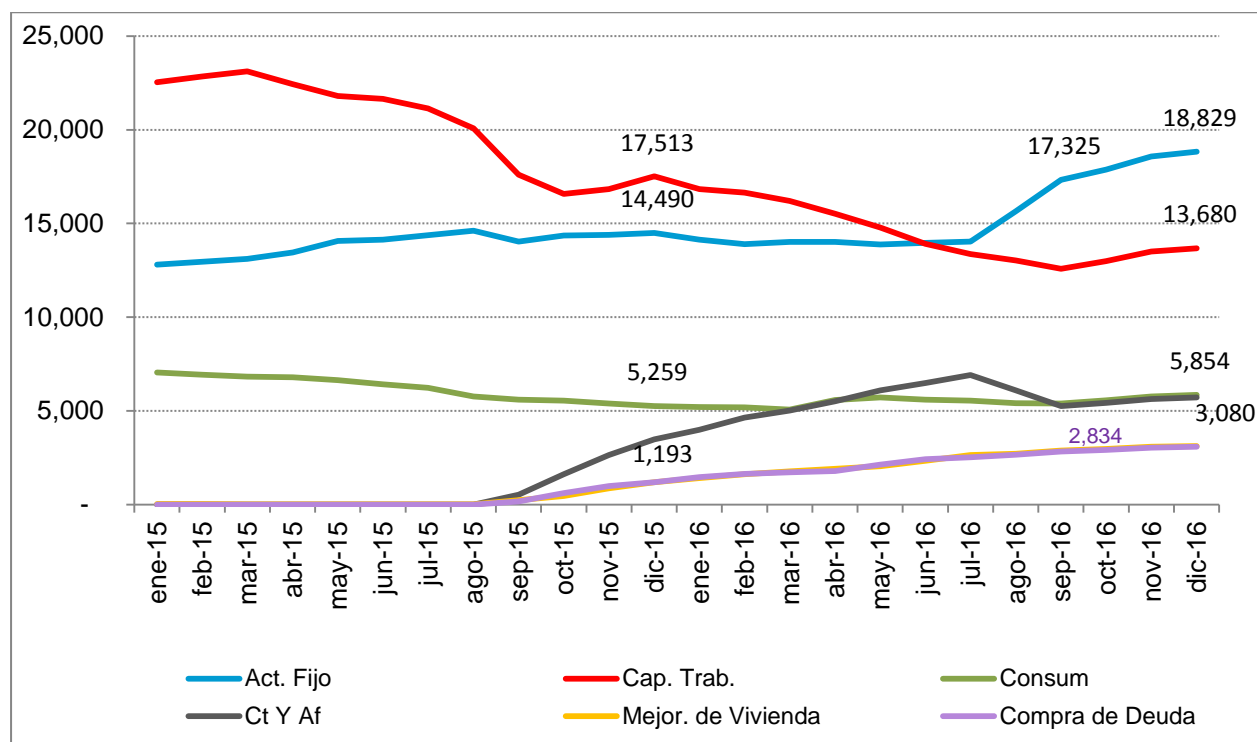


Figura N° 10. Evolución de la cartera por el destino del crédito 2015-2016

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

En la figura N° 10 se encontraron 05 destinos de crédito tipificados en la metodología de evaluación crediticia, el más frecuente fue el de activo fijo con un total de S/18, 829,000.00 al cierre de diciembre, es decir representó el 37% del total de la cartera.

A partir de agosto del 2016, el destino mixto de activo fijo y capital de trabajo se inhabilitó, por lo que a partir de setiembre 2016 los créditos han sido tipificados como activo fijo o como capital de trabajo.

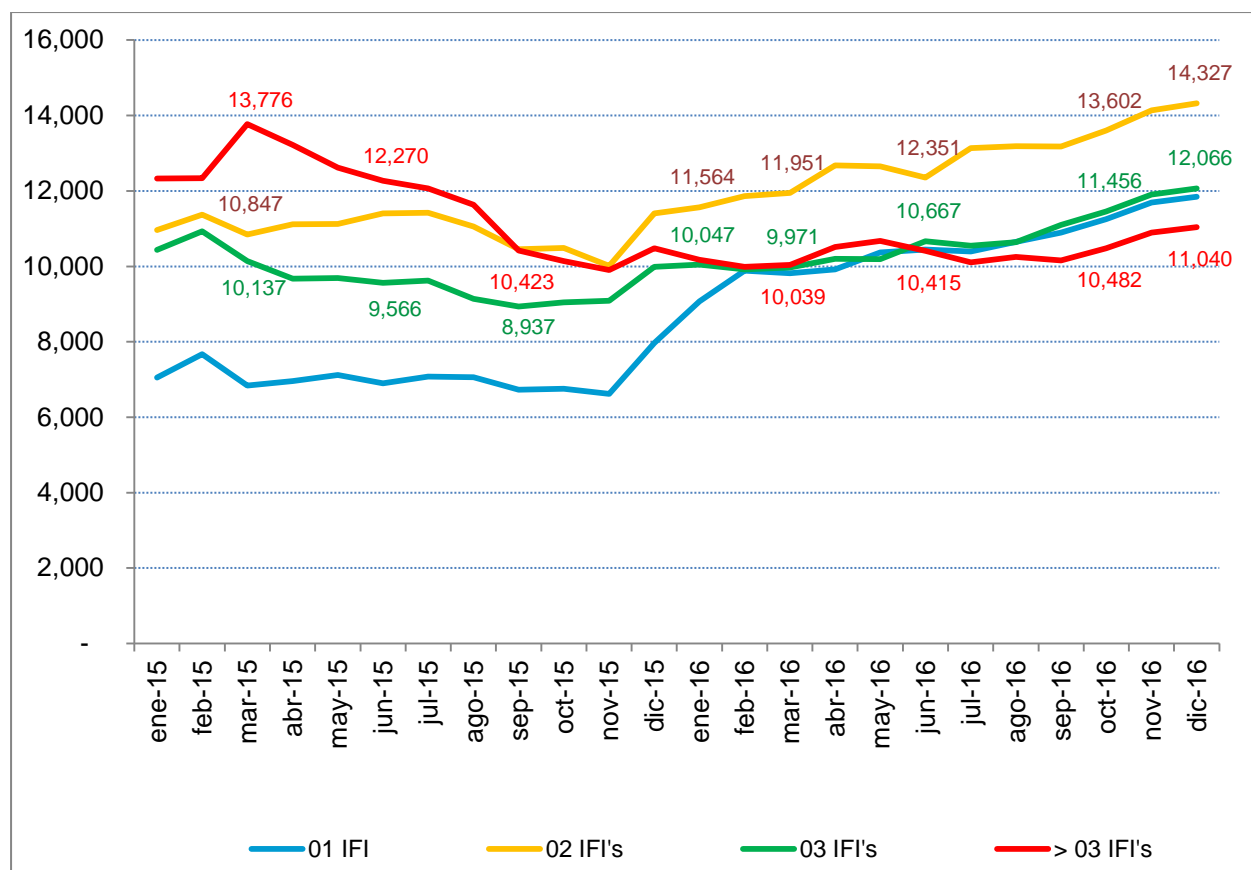


Figura N° 11. Evolución de la cartera por N° de entidades financieras (IFI's) 2015-2016.

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

En la figura N° 11 encontramos que la participación de clientes con más de 03 entidades financieras se ha reducido de 27% a 22%. Además, el 24% de la cartera estuvo conformado por clientes exclusivos (01 institución financiera).

4.4. Análisis del comportamiento de la mora

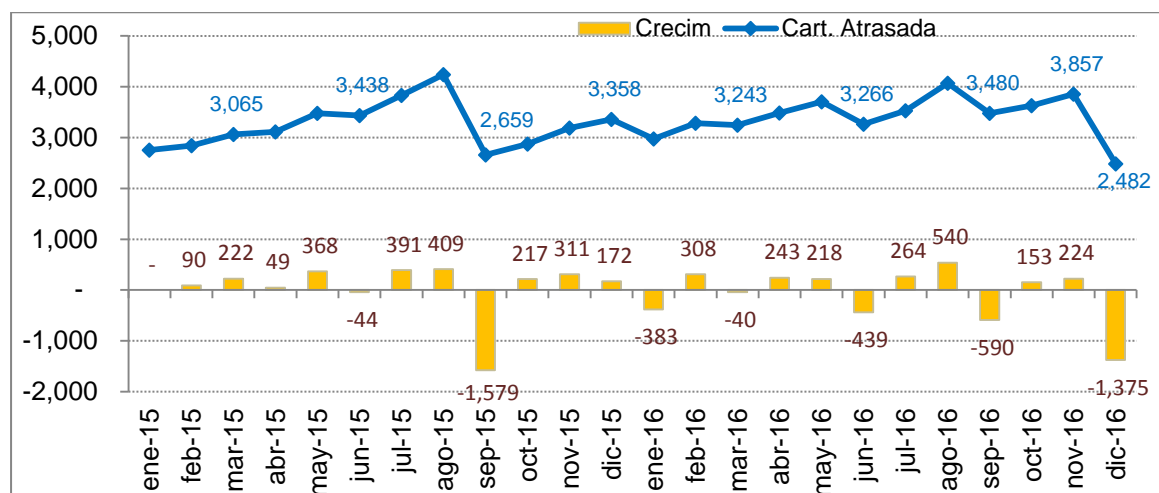


Figura N° 12. Evolución de la cartera atrasada 2015-2016.

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque.

Fecha: 2016

La figura N° 12 muestra que la cartera atrasada lo conformaban aquellos créditos con más de 30 días de atraso, que en promedio anual tendían a crecer en S/240,000.00 por mes.

En agosto del 2016 la cartera atrasada se incrementó en S/540,000.00 del cual el 53% correspondió a un grupo de clientes que habían sido reprogramados para ese mes porque sus cultivos de café fueron afectados por la plaga de la roya amarilla, por lo que no pudieron cumplir con sus compromisos de pagos. Sin embargo, a diciembre del 2016 la cartera atrasada disminuyó considerablemente. Si comparamos ambos periodos podemos observar que la cartera atrasada a diciembre del año 2015 fue de S/3,358,463.00, y a diciembre del 2016 fue de S/ 2,481,703.49.

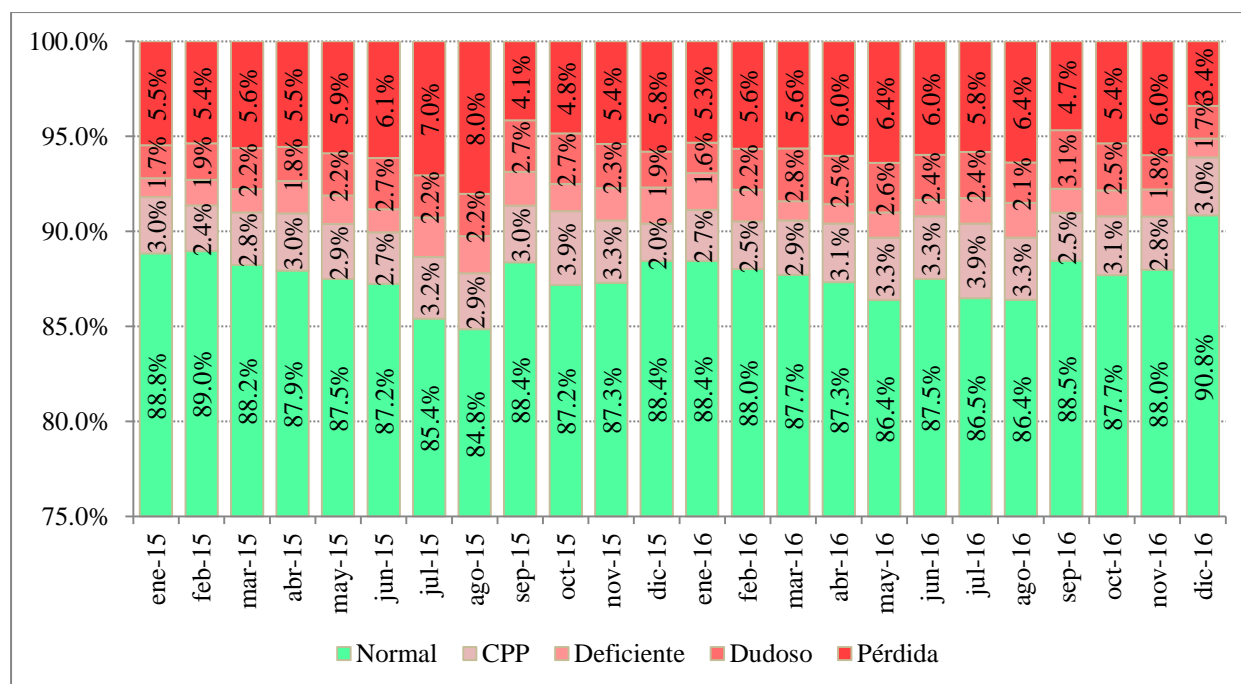


Figura N° 13. Estructura de la cartera por calificación SBS 2015-2016

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

Apreciando el gráfico N° 13 se pudo apreciar que durante el periodo 2015, en promedio el 88.4% de la cartera representaba a clientes con calificación Normal, y a diciembre del 2016 el 90.8% por otro lado, los clientes con calificación de pérdida a diciembre del 2015 representaron un 5.8% y en el 2016 un 3.4%.

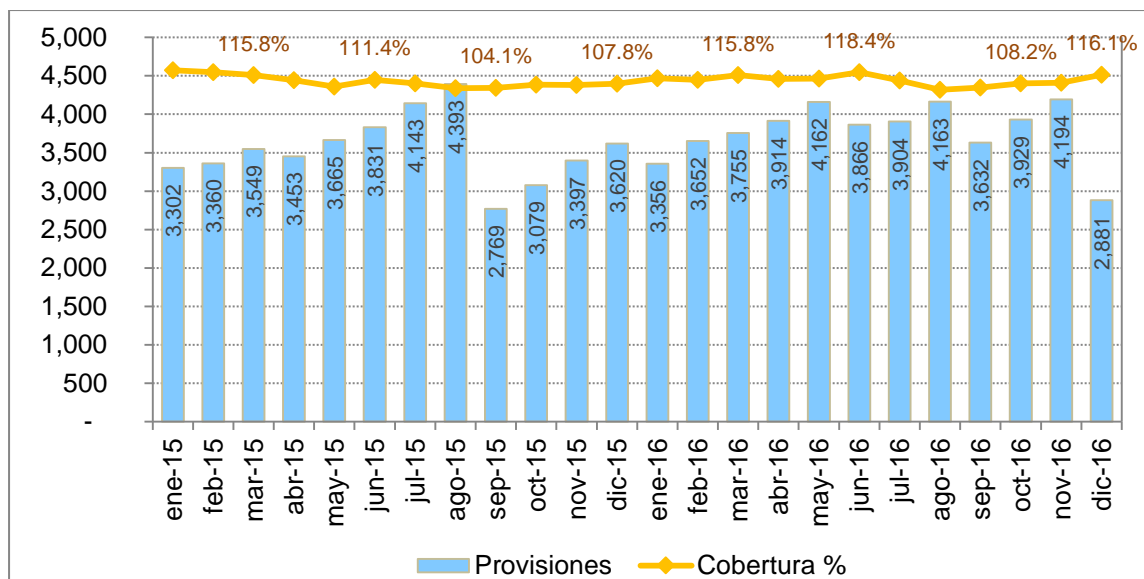


Figura N° 14. Evolución de las provisiones 2015-2016

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

En el gráfico N° 14 se observa que en los meses de agosto y setiembre del año 2016 el indicador de cobertura fue de 8 y 7% represento un porcentaje menor a los meses del mismo año. Esto se debe a que los agricultores no pudieron cancelar sus deudas en las fechas establecidas debido a que sus cultivos fueron afectados por la plaga de la roya amarilla.

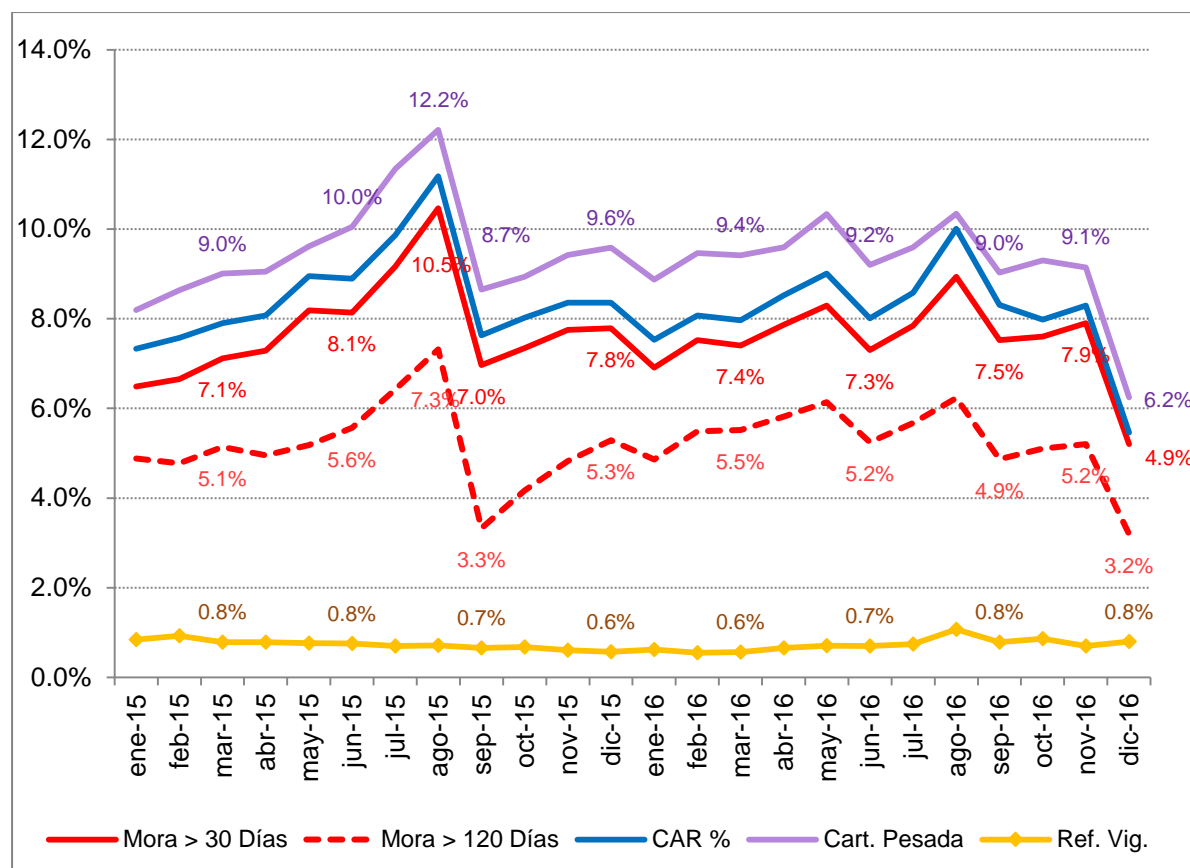


Figura N° 15. Evolución indicadores de calidad de cartera 2015-2016

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016.

En la figura N° 15 la mora por evolución de acuerdo a los indicadores de calidad de cartera, la que más predomina y afecta a la caja Rural Lambayeque S.A. es la cartera pesada con picos de hasta 12.2% que fue en agosto del 2015, seguido de la cartera de alto riesgo con un 11% aproximadamente y por ultimo tenemos la mora a 30 días.

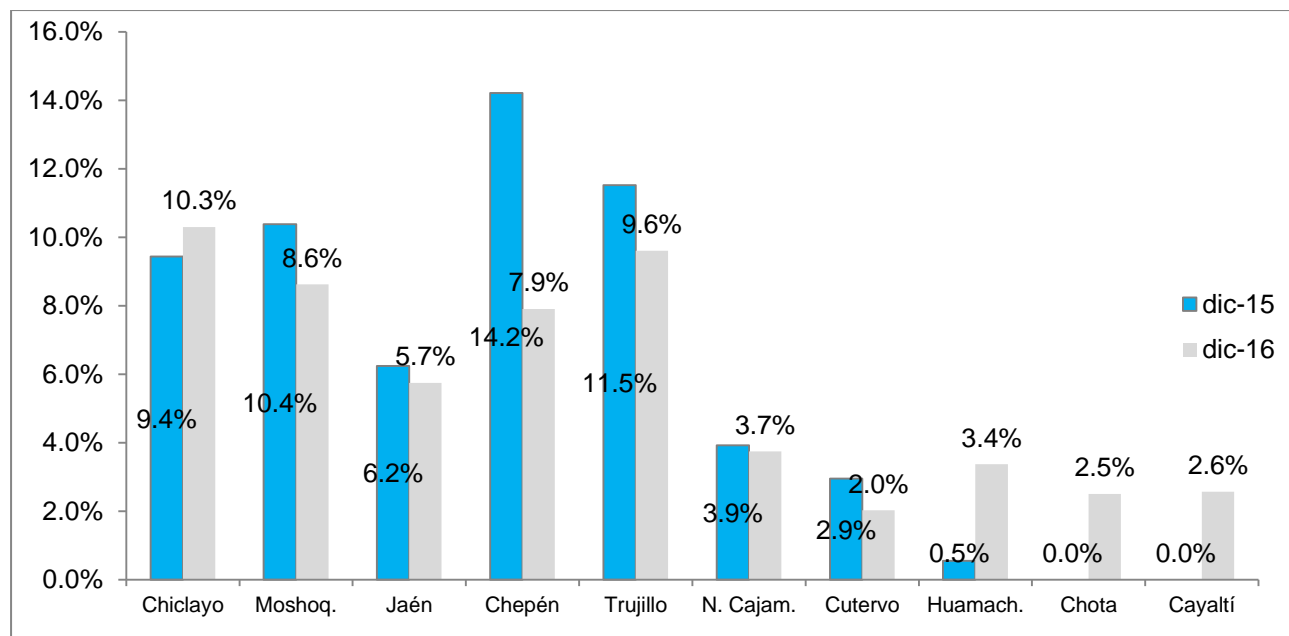


Figura N° 16. Indicador de mora durante el periodo 2016 en base a las agencias

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

La figura N° 16 en la mora por agencia se evidenció que la mayor parte de cartera atrasada fue en las agencias de Chiclayo (10.3%), Moshoqueque (8.6%), Chepen (7.9%) y Trujillo (9.6%), tanto en el año 2015 como en el año 2016. La agencia de Chepen fue la que tuvo mayor porcentaje de disminución de la cartera morosa de 14.2% a 7.9%.

Cabe indicar que las agencias de Chota y Cayaltí, no muestran datos en la cartera morosa por lo que sus operaciones iniciaron en enero del 2016.

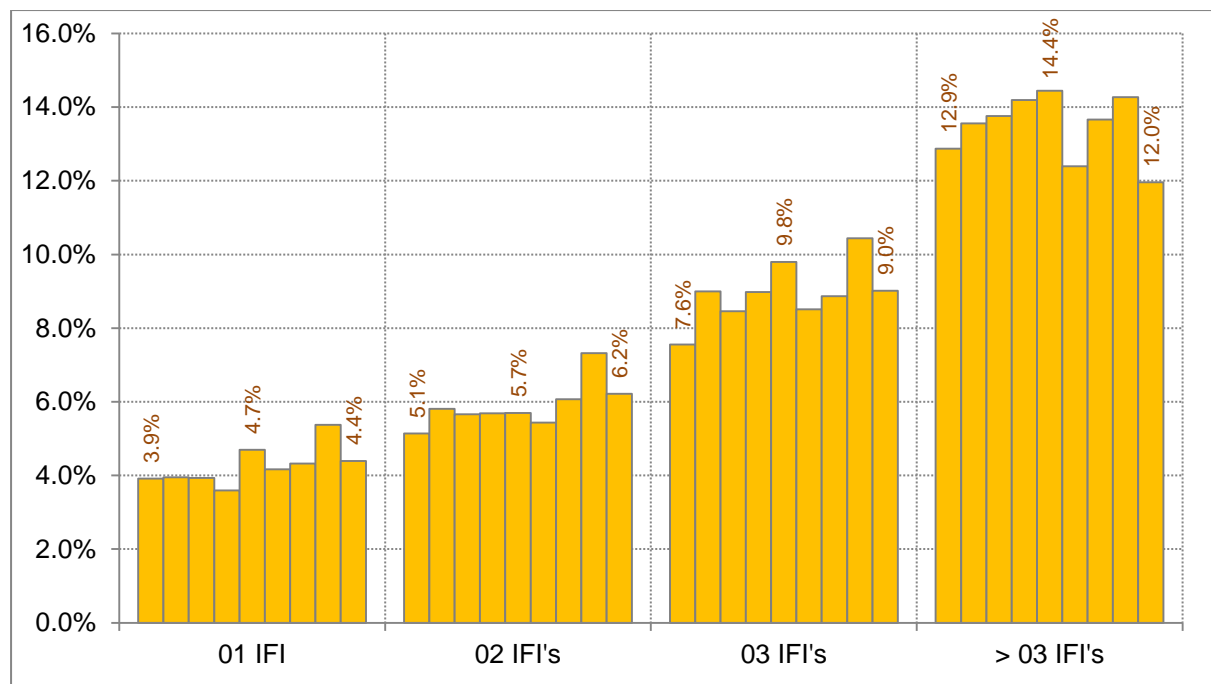


Figura N° 17. Indicador de mora durante el periodo 2016 en base a los préstamos con otras IFIS'S (instituciones financieras)

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

En el grafico N° 17 los resultados mostraron que otorgar créditos a clientes que tienen deudas con tres a más instituciones financieras generan un mayor nivel de morosidad y por ende mayor provisiones y pérdidas para la empresa. Finalmente, en la mora por número de entidades, se puede observar alta morosidad de aquellos clientes que tienen deudas financieras con más de 03 entidades, en promedio 12.3%.

4.5. Análisis del comportamiento de los resultados

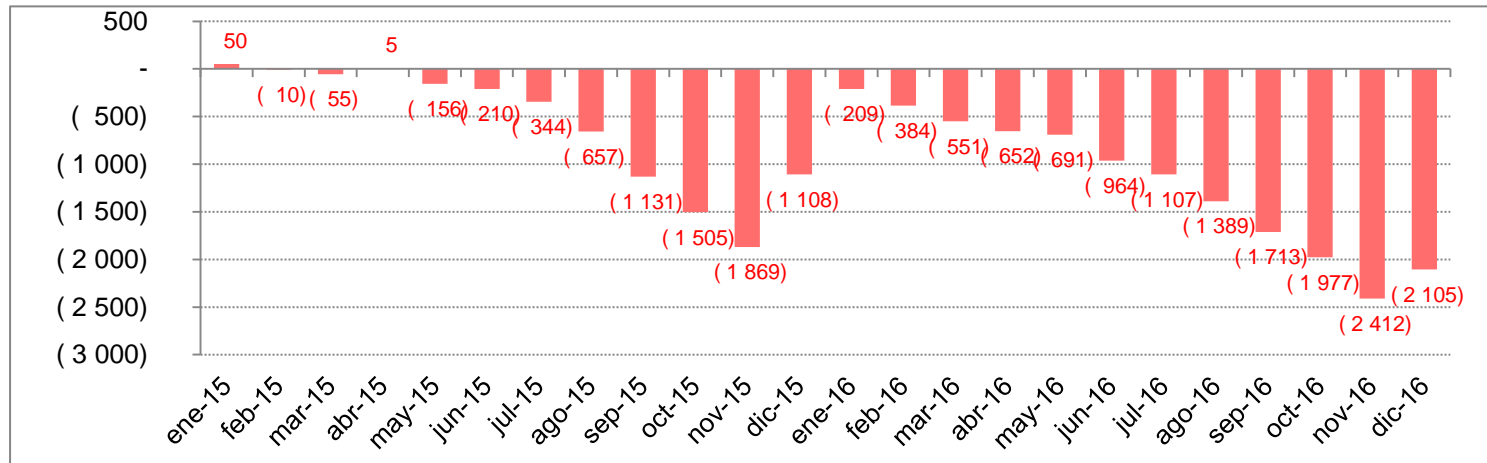


Figura N° 18. Comparativo de resultados mensuales 2015-2016

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

El gráfico N° 18 nos muestra que los resultados negativos fueron producto de los créditos otorgados anteriormente donde la metodología de supervisión de créditos presentaba falencias generando así aumento en las provisiones.

Como consecuencias de las elevadas provisiones la caja Rural Lambayeque SA. al cierre del año 2015 obtuvo pérdidas por un monto de 2, 504,680.00 y al cierre del año 2016 la pérdida de 2,559,665.00.

Tabla N° 13. Estado de resultados enero – diciembre 2015

Indicadores	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	Set-15	oct-15	nov-15	dic-15
INGRESOS FINANCIEROS	1156	2179	3329	4568	5783	6909	8083	9158	10242	11267	12310	13395
GASTOS FINANCIEROS	236	456	694	920	1156	1391	1624	1873	2094	2337	2573	2814
MARGEN FINANCIERO BRUTO	920	1723	2635	3649	4627	5518	6459	7285	8148	8930	9737	10580
PROVISIONES PARA CRÉDITOS DIRECTOS	191	403	585	710	960	1130	1436	1687	2008	2266	2568	2736
MARGEN FINANCIERO NETO	729	1320	2050	2938	3667	4388	5023	5598	6140	6664	7169	7844
INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	3	5	8	9	12	14	15	18	19	21	23	25
GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	9	19	31	40	54	68	82	97	115	131	148	219
MARGEN OPERACIONAL	723	1305	2050	2907	3624	4334	4956	5520	6044	6554	7044	7650
GASTOS ADMINISTRATIVOS	737	1364	2107	2837	3641	4460	5180	6002	6962	7817	8623	9632
MARGEN OPERACIONAL NETO	-14	-59	-81	70	-17	-126	-224	-482	-917	-1263	-1579	-1982
PROVISIONES, DEPREC. Y AMORTIZACIÓN	9	45	73	153	229	262	295	333	360	399	437	475
OTROS INGRESOS Y GASTOS	93	94	98	90	90	178	175	158	146	157	147	1010
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	70	-10	-55	7	-156	-210	-344	-657	-1131	-1505	-1869	-1447
IMPUESTO A LA RENTA	20	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-339
RESULTADO DEL MES	50	-10	-55	5	-156	-210	-344	-657	-1131	-1505	-1869	-1109

Fuente: Elaboración propia / Reporte de la página central de la SBS

Fecha: 2016

De análisis se puede evidenciar claramente que el primer factor determinante de la negatividad de los resultados de Caja Rural de Lambayeque S.A., son las provisiones. En segundo lugar, está el incremento de los gastos administrativos y por último el nivel de ingresos financieros no fue el esperado, debido a la disminución de la TEA, la misma que fue reducida para lograr una mayor colocación de créditos. (Ver tabla N° 12).

Tabla N° 14. Estado de resultados enero – diciembre 2016

Indicadores	Ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	Set-16	oct-16	nov-16	dic-16
INGRESOS FINANCIEROS	1,122	2,195	3,351	4,422	5,536	6,611	7,761	8,931	10,034	11,203	12,393	13,703
GASTOS FINANCIEROS	240	481	721	927	1149	1400	1629	1870	2096	2330	2544	2789
MARGEN FINANCIERO BRUTO	882	1713	2630	3495	4387	5211	6132	7061	7938	8873	9849	10915
PROVISIONES PARA CRÉDITOS DIRECTOS	276	519	775	911	946	1117	1263	1469	1692	1872	2135	2372
MARGEN FINANCIERO NETO	606	1194	1855	2585	3441	4094	4869	5592	6246	7001	7714	8542
INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	2	3	5	6	9	13	17	24	30	38	47	56
GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	24	38	52	68	84	94	112	130	163	217	282	350
MARGEN OPERACIONAL	585	1159	1808	2523	3366	4012	4775	5486	6114	6822	7479	8249
GASTOS ADMINISTRATIVOS	735	1462	2276	3068	3924	4802	5671	6598	7512	8475	9526	10547
MARGEN OPERACIONAL NETO	-151	-303	-467	-545	-558	-791	-896	-1112	-1398	-1653	-2046	-2299
PROVISIONES, DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	34	73	109	124	155	192	225	286	331	368	410	473
OTROS INGRESOS Y GASTOS	-24	-9	25	17	22	19	14	9	17	43	45	43
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-209	-384	-551	-652	-691	-964	-1107	-1389	-1713	-1977	-2412	-2728
IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-623
RESULTADO DEL MES	-209	-384	-551	-652	-691	-964	-1107	-1389	-1713	-1977	-2412	-2105

Fuente: Elaboración propia / Reporte de la página central de la SBS

Fecha: 2016

Al igual que el año 2015 Caja Rural Lambayeque S.A en el año 2016 mostró pérdidas, pero aumentando en un 90.86% . Como se puede apreciar las provisiones se mantuvieron casi al mismo nivel tanto en el año 2015 como en el año 2016. No obstante en el año 2016 la caja aumento su déficit a diferencia del año anterior. Esto debido a que en el año 2015 Caja Rural Lambayeque vendió una de las agencias ubicadas en Jaén por lo que sus ingresos extraordinarios aumentaron lo que amortiguó un poco la pérdida en ese año. Mientras que en el año 2016 la caja no corrió la misma suerte por lo que no hubo ningún ingreso extraordinario significativo que pudiera amortiguar las pérdidas.

4.6. Impacto de la gestión crediticia sobre los resultados

Tabla N° 15. Impacto de la gestión crediticia sobre resultados

PERIODO	CARTERA ACTIVA MILES S/	NORMAL %	NORMAL S/.	CPP %	CPP S/	DEFICIENTE %	DEFICIENTE S/	DUDOSO %	DUDOSO S/	PERDIDA %	PERDIDA MILES S/
ene-15	42,410.30	88.80%	37,678.41	3.00%	1,272.31	1.00%	423.95	1.70%	736.29	5.50%	2,314.90
feb-15	42,739.61	89.00%	38,038.25	2.40%	1,023.62	1.40%	578.57	1.90%	823.92	5.40%	2,289.91
mar-15	43,080.33	88.20%	38,008.85	2.80%	1,192.30	1.20%	530.31	2.20%	930.4	5.60%	2,418.47
abr-15	42,708.02	87.90%	37,551.04	3.00%	1,292.83	1.70%	722.46	1.80%	774.54	5.50%	2,367.16
may-15	42,518.78	87.50%	37,197.33	2.90%	1,233.67	1.50%	635.94	2.20%	949.42	5.90%	2,502.41
jun-15	42,241.47	87.20%	36,852.27	2.70%	1,144.72	1.20%	509	2.70%	1,144.30	6.10%	2,591.17
jul-15	41,780.44	85.40%	35,684.61	3.20%	1,356.71	2.10%	865.21	2.20%	930.69	7.00%	2,943.21
ago-15	40,494.49	84.80%	34,356.29	2.90%	1,193.74	2.00%	794.04	2.20%	899.09	8.00%	3,251.33
sep-15	38,154.13	88.40%	33,718.68	3.00%	1,134.91	1.80%	678.59	2.70%	1,040.59	4.10%	1,581.36
oct-15	39,168.66	87.20%	34,146.49	3.90%	1,523.21	1.40%	558.12	2.70%	1,046.78	4.80%	1,894.06
nov-15	41,119.89	87.30%	35,893.71	3.30%	1,350.97	1.70%	696.74	2.30%	956.6	5.40%	2,221.87
dic-15	43,123.58	88.40%	38,137.72	2.00%	851.06	1.90%	820.48	1.90%	809.63	5.80%	2,504.68

Fuente: Elaboración propia / Reporte de la página central de la SBS

Fecha: 2016

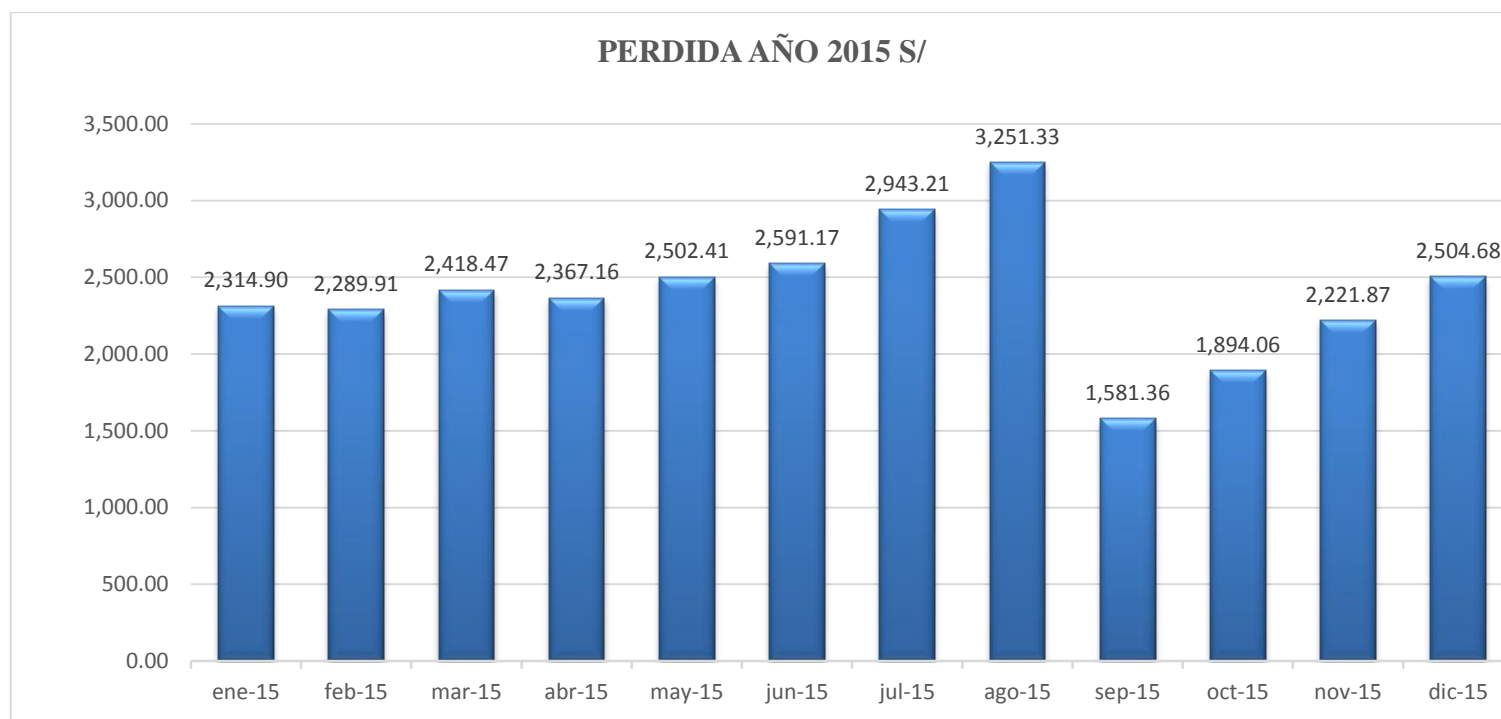


Figura N° 19. Impacto de la gestión crediticia sobre a los resultados

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

En el siguiente gráfico N° 19 se puede apreciar que la gestión crediticia de la empresa Caja Rural Lambayeque S.A. ha tenido un impacto negativo al cierre del año 2015 con pérdidas de 2,504.680.

Tabla N° 16. Impacto de la gestión crediticia sobre resultados

PERIODO	CARTERA ACTIVA MILES S/	NORMAL %	NORMAL S/.	CPP %	CPP S/	DEFICIENTE %	DEFICIENTE S/	DUDOSO %	DUDOSO S/	PERDIDA %	PERDIDA MILES S/
ene-16	43,057.16	88.4%	38,081.09	2.7%	1,156.35	1.9%	832.88	1.6%	693.24	5.3%	2,293.59
feb-16	43,643.57	88.0%	38,415.26	2.5%	1,096.16	1.7%	721.63	2.2%	945.44	5.6%	2,465.08
mar-16	43,800.28	87.7%	38,419.05	2.9%	1,256.55	1.0%	436.47	2.8%	1,223.49	5.6%	2,464.73
abr-16	44,316.94	87.3%	38,701.50	3.1%	1,365.68	1.0%	455.50	2.5%	1,124.65	6.0%	2,669.62
may-16	44,654.68	86.4%	38,570.56	3.3%	1,469.89	1.3%	594.78	2.6%	1,163.91	6.4%	2,855.54
jun-16	44,708.87	87.5%	39,117.22	3.3%	1,478.70	0.9%	383.40	2.4%	1,062.31	6.0%	2,667.25
jul-16	45,019.85	86.5%	38,934.34	3.9%	1,765.62	1.4%	611.31	2.4%	1,087.23	5.8%	2,621.35
ago-16	45,560.84	86.4%	39,362.70	3.3%	1,486.42	1.8%	841.18	2.1%	963.24	6.4%	2,907.30
sep-16	46,267.84	88.5%	40,929.03	2.5%	1,161.58	1.3%	590.36	3.1%	1,423.37	4.7%	2,163.49
oct-16	47,743.10	87.7%	41,865.74	3.1%	1,478.66	1.4%	651.73	2.5%	1,183.25	5.4%	2,563.72
nov-16	49,625.71	88.0%	43,665.25	2.8%	1,384.16	1.4%	705.91	1.8%	896.19	6.0%	2,974.21
dic-16	50,286.14	90.8%	45,682.47	3.0%	1,531.97	1.0%	504.82	1.7%	864.03	3.4%	1,702.85

Fuente: Elaboración Propia / Reporte de la página central de la SBS

Fecha: 2016

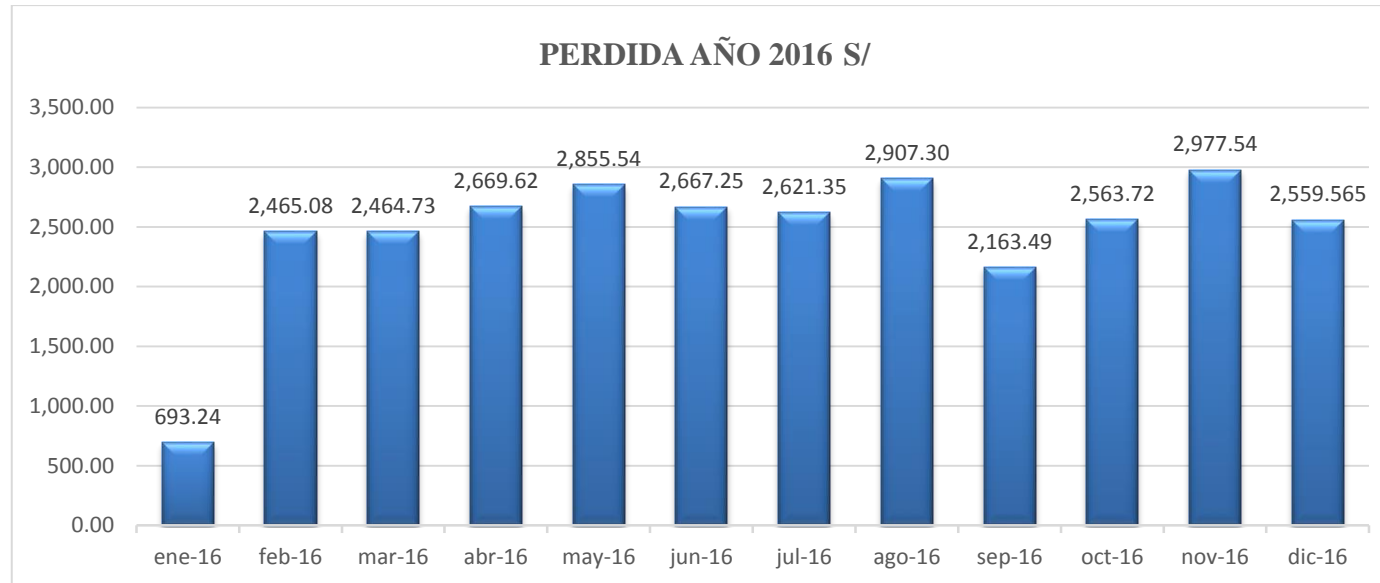


Figura N° 20. Impacto de la gestión crediticia sobre a los resultados

Fuente: Elaboración propia / Base de datos de Caja Rural Lambayeque

Fecha: 2016

En el gráfico N° 20 se puede apreciar que la gestión crediticia de la empresa Caja Rural Lambayeque S.A. ha tenido un impacto negativo al cierre del año 2016 con pérdidas de 2,559.565.

Discusión de los resultados

Teóricamente Santandreu, E (2002) plantea: La gestión del crédito o “creditmanagment”, por su definición en inglés, está constituido por un conjunto de técnicas conducentes a minimizar el costo y riesgo de los créditos que las organizaciones conceden a sus clientes. Este rubro representa un activo el cual debe caracterizarse por poder recuperarse sin riesgo de pérdida y que sea capaz de producir una rentabilidad en el plazo de su duración.

Caja Rural Lambayeque S.A cuenta con conjunto de procedimientos internos el cual permite mitigar riesgos y perdidas, sin embargo muchos de los asesores de créditos no cumplen con las políticas haciendo un mal uso de la información que presentan para el otorgamiento de créditos lo que conlleva a tener una cartera pesada generando un alto nivel de morosidad traducidos a una escasa rentabilidad y pérdidas para la institución.

Teóricamente Valle, E. (2009) plantea: Toda actividad empresarial se maneja bajo políticas o normas que orientan la diversidad de actividades comerciales que se dan en el mercado desde el punto de vista mercantil; por lo tanto, considerando que el crédito es un proceso ordenado de pasos y procedimientos interconectados al desenvolvimiento económico y financiero necesita de políticas para que dichas actividades se encausen sobre objetivos específicos.

Teóricamente Mustelier García & Salas Fuentes, (2011) plantea: Las políticas de cobro son los procedimientos que establecen las empresas para cobrar las cuentas por cobrar a su vencimiento. La efectividad de estas políticas se puede determinar de forma parcial haciendo una evaluación del nivel de estimación de cuentas incobrables. Estas determinan el tipo y alcance de las gestiones que se hagan para cobrar las cuentas vencidas.

En Caja Rural Lambayeque S.A, el Área de Negocios no cumple con las políticas de créditos originando un incremento de morosidad la cual genera un alto nivel de provisiones las mismas que repercuten en los estados de resultados. Así mismo el área de auditoria interna cumple con informar al administrador de la agencia las observaciones encontradas en la aplicación de las políticas de créditos, las cuales son subsanadas en el plazo establecido, pero los errores son cometidos nuevamente por el asesor de crédito, debido a que las amonestaciones que reciben por parte del administrador no son severas ya que son ellos los que colocan los créditos.

Teóricamente Vela Meléndez, Medina Paima , Uriol Chavez, Palacios Carrasco , & Pintado Velasco, (2012) plantean: En las instituciones micro financieras los préstamos no están generalmente respaldados por una garantía realizable, de modo que la calidad de cartera es el

indicador más importante, para la sostenibilidad a largo plazo, porque la mayor fuente de riesgo está en sus carteras de créditos. Define a la calidad de cartera como el conjunto de efectos comerciales que una entidad financiera tiene en su poder como consecuencia de haberles disminuido a sus clientes y que están pendientes de cobro.

En Caja Rural de Lambayeque S.A. su cartera activa a diciembre del 2016 está conformada por un total de S/ 50,286,000.00 distribuidos en un total de 10 agencias las cuales se encuentran ubicadas en los departamentos de Lambayeque, Cajamarca, La Libertad y San Martín, siendo la Agencia de Chiclayo, la que posee mayor participación en la cartera total (17%), seguido de las Agencias Jaén (16%) y Trujillo (15%). En el año 2016, la cartera de Caja Rural de Lambayeque registró un incremento de desembolsos de 16.6% respecto al año anterior, de igual manera el número de clientes tuvo un incremento de 30.3%, cerrando el mes de Diciembre con un total de 12,786 clientes.

Cuando se produce la morosidad crediticia en primer lugar perjudica a la rentabilidad a la vez que se da una ruptura en la rotación de los fondos. Lo que trae consigo que la entidad financiera incremente sus provisiones por los créditos impagos, esto a su vez afecta inmediatamente a las utilidades. Por lo que, un incremento importante en la morosidad hace que el problema de incumplimiento se traduzca en uno de rentabilidad, liquidez y finalmente en un problema de solvencia (Guillén, 2002).

En Caja Rural Lambayeque S.A los resultados indican que en promedio la cartera atrasada tendía a crecer en S/240,000.00 al mes. En el mes de agosto del 2015 obtuvo una cartera atrasada con un incremento de S/540,000.00 del cual el 53% corresponde a un grupo de clientes que habían sido reprogramados para ese mes porque sus cultivos de café fueron afectados por la plaga de la roya amarilla, por lo que no pudieron cumplir con sus compromisos de pagos. Sin embargo, a diciembre del 2016 la cartera atrasada ha disminuido considerablemente. Si comparamos los periodos de diciembre 2015 y diciembre 2016, podemos observar que la cartera atrasada que sumaba un total de S/ 3,358,463.00 a diciembre del 2015, luego en el año 2016 disminuyó en un 26.11% haciendo un total de S/2,481,703.49.

Teóricamente Flores (2008), plantea: "el estado de ganancias y pérdidas es aquel que suministra información acerca del desempeño pasado de una entidad donde su propósito es medir los resultados de las operaciones de la entidad durante un periodo o tiempo específico".

Al analizar resultados de la empresa, se pudo observar que al cierre del 31 de diciembre del 2015 la caja tuvo una pérdida de S/-1,108 000.00 y al 31 de diciembre del 2016 la pérdida fue de S/-2,412,000.00 esto se debe a la deficiente gestión por parte del área de negocio que incumplen con las políticas de créditos desencadenado resultados negativos. Es importante notar que las pérdidas tendían a ascender desde enero a mayo del 2016 y así mismo el gasto en provisiones; luego las pérdidas se incrementan más en los meses siguientes y los gastos en provisión comienzan a incrementarse, esto evidencia que esta variable es determinante en las pérdidas constantes de Caja Rural de Lambayeque S.A.

Las acciones tomadas por parte del área de negocios de la Caja Rural Lambayeque S.A, Como el incumplimiento del debido procedimiento para la otorgación de créditos, han tenido un impacto negativo en el estado de resultados con pérdidas de la empresa durante el año 2015 es de S/ 1,109,000.00 y en el 2016 de S/ 2,105,000.00.

Teóricamente Chavarín Rodríguez, (2014) plantea: En la literatura académica se acostumbra tomar como indicador del riesgo de crédito a la razón de provisiones preventivas para riesgos crediticios respecto a los préstamos totales. De hecho, estas dos variables necesariamente presentan una alta correlación entre sí, pero mientras la razón de provisiones para riesgos crediticios refleja la realización de decisiones de crédito pasadas, el índice de morosidad muestra las consecuencias presentes de las decisiones ligadas al otorgamiento de crédito. La evolución del índice de morosidad es consecuencia de factores económicos, políticos y regulatorios, y varía entre bancos debido a las diferencias en sus políticas de gestión del crédito y de la tecnología y recursos con que operan éste.

En Caja Rural Lambayeque el personal el Área de Créditos no cumple a cabalidad con las políticas de créditos lo que generó en el año 2015 un total de S/2,736,000.00 de morosidad y en el año 2016 un total de 2,732,000.00. las agencias con mayor índice de morosidad son Moshoqueque, Trujillo, Huamachuco y Chota

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

En Caja Rural Lambayeque S.A, se puede precisar que cuenta con políticas de créditos establecidas para el Área de Negocios, pero se pudo observar que no todos los analistas de crédito respetan los lineamientos de las políticas, los reglamentos, procedimientos y normas internas, unos trabajadores por desconocimiento y otros con la finalidad de comisionar.

En el último año, la cartera de Caja Rural de Lambayeque S.A, registró un incremento de 16.6%, de igual manera el número de clientes tuvo un incremento de 30.3%, cerrando el mes de diciembre con un total de 12,786 clientes. El mercado objetivo de la cartera respecto al monto desembolsado está conformado en un 33.6 % por créditos de S/3,000.00 a S/10,000.00; esto seguido de un 27.1% que corresponde a créditos de S/10,000.00 a S/ 15,000.00. Por el contrario, la menor participación lo conforman los créditos de hasta S/50,000.00 (0.4%).

La participación de clientes con más de 03 entidades financieras se ha reducido de 27% a 22% lo cual es favorable ya que el riesgo de incumplimiento por sobreendeudamiento disminuye. Además, el 24% de la cartera lo conforman clientes exclusivos (01 IFI). En la mora por agencia, se evidencia la necesidad por controlar el continuo deterioro de cartera en las agencias de Chiclayo, Moshoqueque, Chepen y Trujillo. Finalmente, en la mora por número de entidades, se puede observar la alta morosidad en aquellos clientes que tienen deudas financieras con más de 04 entidades, en promedio 12.3%.

Se puede afirmar que el primer factor determinante de los resultados en negativo son las provisiones. En segundo lugar, está el incremento de los gastos Administrativos y por último el nivel de ingresos financieros no es el esperado, esto dado a la caída de la tasa por el nivel de competencia de otras entidades financieras.

Es importante notar que las pérdidas tienden a descender desde enero a mayo del 2016 y por ende el gasto en provisiones también ha descendido, luego las pérdidas se incrementan más en los meses siguientes y de la misma manera los gastos en provisión, esto evidencia que esta variable es determinante en las pérdidas constantes de Caja Rural de Lambayeque S.A.

Para determinar el impacto económico de la gestión crediticia en los resultados de Caja Rural Lambayeque S.A. decidió elegir a los clientes con un atraso de más de 120 días con el fin

de determinar a cuánto ascendía la pérdida de todos los créditos que no fueron recuperados haciendo un total de S/ 2,504,680.00 en el año 2015 y de S/ 2,559,565 en el año 2016.

5.2. Recomendaciones

Se recomienda realizar un control en los puntos críticos seleccionados en la figura N° 04 para mejorar la gestión de la cartera de créditos. De la misma forma hacer un seguimiento del cumplimiento de las políticas de créditos de manera mensual.

Debido al continuo descenso de la cartera en las Agencias de Chiclayo y Trujillo, se recomienda dar seguimiento a los asesores con menor nivel de productividad a fin de tomar acciones correctivas que conlleven al crecimiento de su cartera, ya que al incrementar la cartera se obtendrán más ingresos, además se recomienda fortalecer el proceso de selección del personal de área de negocios, esto a fin de reducir la alta rotación de personal que actualmente registra estas 02 agencias (Chiclayo y Trujillo).

Establecer estrategias de recuperación de créditos dando facilidades de pago a los clientes morosos, esto permitirá disminuir las pérdidas por créditos otorgados. La refinanciación de cartera puede ser una buena opción para reducir la cartera morosa y por ende el nivel de provisiones. Esta conclusión se obtiene ante poca brecha que existe entre la mora y la cartera de alto riesgo (%).

Supervisar y verificar a los asesores de créditos la documentación solicitada a los clientes captados con la finalidad de poder recuperar el crédito otorgado y disminuir la cartera morosa. Así mismo se recomienda disminuir las excepciones para aquellos clientes que tienen deuda con más de 04 IFIS (instituciones financieras) los cuales son autorizados por administrador, jefe regional, gerente de negocios y gerente de riesgos con esto se evitará que los créditos pasen a cartera vencida.

Se recomienda que los créditos que se consideren irrecuperables y que estén provisionados como castigados, estos puedan ser vendidos a un tercero de manera que puedan "sanear" sus carteras, y evitar un mayor incremento del índice de morosidad mejorando así sus estados de resultados.

Establecer estrategias de recuperación de créditos que permitan disminuir las pérdidas en Caja Rural Lambayeque S.A.

VI. REFERENCIAS

- Aguilar , G., Camargo, G., & Morales, R. (2006). *Análisis de la morosidad en el sistema bancario peruano*. Lima.
- Aguilar Andía , G., & Camargo Cárdenas , G. (Enero de 2003). *ANÁLISIS DE LA MOROSIDAD DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMF) EN EL PERU*. Obtenido de <http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/rmcred08.pdf>
- Armijos Buitron, V. d. (2016). *Gestión por procesos en el departamento de crédito cobranzas de la cooperativa de ahorro y crédito campesina COOPAC Ltda*. Ecuador,Loja.
- Baltonado Tejada, R. L. (2012). *Las políticas de crédito en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la caja Municipal de Ahorro y crédito de Sullana en la ciudad de Chepén año 2012*. Peru,Chepen.
- Banco Central de Reserva del Perú. (Marzo de 2011). *Glosario de Terminos Economicos*. Obtenido de Glosario de Terminos Economicos: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (Julio de 2003). *Indicadores de desempeño para insituciones microfinancieras*. Obtenido de <http://www.microrate.com/media/docs/research/technical-guide-3rd-edition-spanish.pdf>
- BRACHFIELD, P. J. (2010). *La nueva legislación contra la morosidad descodificada*. Bresca.
- Caja Rural Lambayeque SA. (18 de Enero de 2015). *Caja Rural Lambayeque SA*.
- Calderon Espinola, R. S. (2014). *Si la política de créditos no es adecuada es claro que la empresa tendrá grandes posibilidades de quebrar*. Trujillo,Perú.
- Chavarín Rodríguez, R. (2014). Morosidad en el Pago de Créditos y Rentabilidad de la Banca Comercial de México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 71.
- CONASEV. (2008). *Manual para la preparación de informacion financiera*. Obtenido de Manual para la preparación de informacion financiera: http://www.smv.gob.pe/uploads/mif_2008.pdf
- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2017). Normas de Información Financiera (NIF) 2017. En C. M. IMCP, *Normas de Información Financiera (NIF) 2017* (pág. s/n). Mexico.
- Córdova Padilla , M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia: ECOE.
- Cordova Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia: ECOE.

- Del Valle Cordova, E. E. (2009). *Créditos y Cobranzas*. Obtenido de www.unam.mx:
http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf
- Diario Gestión. (13 de Agosto de 2015). www.gestion.pe. Obtenido de
<https://gestion.pe/economia/empresas/balances-seis-nueve-cajas-rurales-presentan-resultados-rojo-97205>
- Gomez Arias, G., & Lamus Mesa, D. (2011). *ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DEL CRÉDITO Y PROPUESTAS DE MEJORAMIENTO EN EL FONDO DE EMPLEADOS DE LA UNIVERSIDAD ICESI FEDE-Icesi*. Santiago de Cali, Colombia.
- Guillén Uyen, J. (2001). www.bcrp.gob.pe. Obtenido de
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2001/Documento-Trabajo-05-2001.pdf>
- Guzmán, C. A. (2006). *MATEMÁTICAS FINANCIERAS PARA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES*. Lima: Perú.
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Crédito y Cobranza*. México: PATRIA.
- Mustelier García, M. d., & Salas Fuentes, H. (2011). Consideraciones generales relacionadas con las Cuentas por Cobrar. *Ilustrados*.
- Pedro, F. C. (2007). Evaluación de los estados financieros. En F. C. Pedro, *Evaluación de los estados financieros* (págs. 60,62). Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Ramos Soto, A. L. (2007). *Las microfinanzas estudio de caso: Caja de ahorros de la ciudad de Oaxaca de Juárez*. Oaxaca de Juárez.
- Rodriguez Rodriguez, M., & Acanda Regatillo, Y. (2008). *Metodología para realizar análisis económico financiero en una entidad económica. Ejemplo práctico*.
- Rodriguez Román, K. (2012). Sistema financiero peruano. *Actualidad Empresarial*, 265-266.
- Santandreu, E. (2002). *MANUAL DEL CREDIT MANAGER*. Barcelona- España: EDICIONES GESTION 2000.
- Santandreu, E. (2002). *Manual del credit manager*. Barcelona: Gestion 2000.
- Santandreu, E. (s.f.). *GESTION DE CREDITO A CLIENTES*.
- Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones. (18 de Noviembre de 2008). *Resolucion S.B.S N° 11356-2008*. Obtenido de Resolucion S.B.S N° 11356-2008:
http://www.felaban.net/archivos_regulaciones/archivo20140717024426AM.pdf
- Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones. (19 de Noviembre de 2008). *Resolución S.B.S. N° 11356-2008*. Obtenido de Resolución

S.B.S. N° 11356-2008:

http://www.felaban.net/archivos_regulaciones/archivo20140717024426AM.pdf

Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos y Pensiones. (29 de Abril de 1998). <http://www.sbs.gob.pe>. Obtenido de <http://www.sbs.gob.pe>:
https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT_CN/DV_INT_CN/1305/v1.0/Adjuntos/0419-1998.r.pdf

Superintendencia de Banca y Seguros y Aportes de Fondos y Pensiones. (2015). *Glosarios de Términos e Indicadores Financieros*. Obtenido de Glosarios de Términos e Indicadores Financieros:
<https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2015/Setiembre/SF-0002-se2015.PDF>

Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos y Pensiones. (2011). *Calidad de la cartera crediticia bancaria y el ciclo económico: una mirada al gasto en provisiones bancarias en el Perú (2001-2011)*. Lima.

Vega, Y. M. (2014). *LA CULTURA FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA GESTIÓN*. HUANCAYO-PERU.

Vela Meléndez, L., Medina Paima, O. M., Uriol Chavez, J., Palacios Carrasco, F., & Pintado Velasco, E. L. (2012). *Los factores que determinan la calidad de la cartera crediticia de las entidades microfinancieras de la Amazonía peruana en el periodo 2008-2011*. Obtenido de <https://web.ua.es/es/giecryal/documentos/microfinanzas-amazonia.pdf?noCache=1354883919558>

Wenner, M., Navajas, S., Trivelli, C., & Tarazona, A. (2007). *Manejo del Riesgo Crediticio en Instituciones Financieras Rurales en América Latina*. Obtenido de Manejo del Riesgo Crediticio en Instituciones Financieras Rurales en América Latina:
https://www.researchgate.net/profile/Mark_Wenner/publication/254421583_Manejo_del_riesgo_crediticio_en_instituciones_financieras_rurales_en_America_Latina/links/596f92d0a6fdccc6c96c1127/Manejo-del-riesgo-crediticio-en-instituciones-financieras-rurales-en-

VII. ANEXOS

Políticas de créditos de Caja Rural Lambayeque S.A.

- Políticas generales para el otorgamiento de créditos se establece lo siguiente:
 1. La tecnología crediticia (metodología de evaluación, políticas, procesos y procedimientos) tendrá como finalidad minimizar el riesgo crediticio de las operaciones de crédito que se desembolsen para atender a la población meta que se ha elegido como nicho de mercado.
 2. La aprobación de un crédito estará basada en el conocimiento del perfil del cliente: el objetivo del crédito y su fuente de repago, su capacidad de pago determinada por la evaluación financiera de su negocio y la evaluación familiar en relación a su entorno, sus antecedentes crediticios, su exposición crediticia y el hecho de que las garantías no podrán ser determinantes en la evaluación de la capacidad de pago o la determinación del monto del crédito.
 3. El asesor de créditos es el responsable de la gestión integral de la cartera de créditos que se le asigne, en lo concerniente a la promoción, evaluación y recuperación de créditos.
 4. El riesgo de crédito deberá ser cuantificado mediante la evaluación de la cartera de créditos, su comparación con los estándares de la industria de micro finanzas, su relación con la coyuntura económica y la evolución y la calificación de riesgos de los clientes.
 5. El personal involucrado en el negocio de crédito deberá estar debidamente entrenado en cumplir con las normas que sustenten la tecnología crediticia que se deriven de la aplicación de la presente Política y de las directivas vinculantes de las Gerencias General y de Negocios.
 6. Las agencias y oficinas deben de establecer en su Plan Operativo Anual el ámbito de atención que tendrán, y si algún crédito es tramitado fuera de dicho ámbito, deberá de contar con la autorización de la Gerencia de Negocios, quien deberá de evaluar el costo y beneficio de dicha atención.
 7. De la población objetivo: El nicho de mercado de Caja Rural Lambayeque S.A. estará focalizado en la microempresa y en las diversas unidades de negocio que ésta incluye, en función a su tamaño y grado de desarrollo empresarial.
- De las condiciones para la elegibilidad de clientes

1. Las personas naturales deben tener 20 años como mínimo y como máximo 70 años de edad (cumplidos en meses y días). Es obligatoria la presentación del Documento Nacional de Identidad (DNI) vigente.
 2. El solicitante de crédito deberá tener un negocio de producción, comercio o servicios con un mínimo de 6 meses de antigüedad y pueden ubicarse en áreas urbanas, periurbanas y rurales.
 3. Los solicitantes deberán registrar en los últimos 12 meses, calificación 100% Normal o hasta 3% CPP, podrían atenderse mediante excepción, siempre que evidencien regularización y sustento de los motivos de su historial crediticio negativo.
 4. Incluido Caja Rural Lambayeque S.A. un cliente sin cónyuge será admitido hasta con un máximo de 3 entidades acreedoras o 5 reportantes, un solicitante que participa con su cónyuge en la operación tendrá un límite máximo de 4 entidades acreedoras o 6 reportantes.
 5. La atención de vinculados a Caja Rural Lambayeque como Directores,
 6. trabajadores y parientes de los mismos hasta el primer grado de afinidad y segundo de consanguinidad, requerirán de la evaluación de la Gerencia de Riesgos.
- De la clasificación de créditos Se otorgarán principalmente créditos clasificados por la SBS (Resolución SBS N° 11356- 2008) como:
1. Créditos a la Microempresa
 2. Créditos a la Pequeña Empresa
 3. Créditos a la Mediana Empresa
 4. Créditos a las Grandes Empresas
- Tipos de Destino de Crédito

Se podrán atender créditos con los siguientes destinos:

1. Capital de trabajo: Financia la compra de mercadería, materia prima o insumos, mano de obra o cualquier otro rubro que garantice la actividad.
2. Activo fijo: Financia la adquisición, repotenciación y/o mantenimiento de maquinarias o equipos.
3. Capital de trabajo y activo fijo: Cuando un porcentaje del crédito será destinado para capital de trabajo y la diferencia para activo fijo.

4. Mejoramiento de vivienda: Financia el mejoramiento progresivo de la vivienda del cliente.
 5. Local del negocio: Financia la compra o mejoramiento progresivo del local del negocio.
 6. Consumo: Crédito no destinado a una actividad relacionada con el negocio, pero cubre necesidades del hogar o familia del propietario(a) del negocio de micro y pequeña empresa.
 7. Compra de deuda: Destinado a la compra de deuda de entidades financieras, el % de la compra estará en función de la evaluación realizada.
- De las Modalidades de Créditos
1. Crédito nuevo. Crédito otorgado por primera vez a un cliente en Caja Rural Lambayeque.
 2. Crédito recurrente. Crédito otorgado a un cliente luego de haber cancelado un crédito. Puede ser de 2 tipos:
 - a. Crédito recurrente sin saldo: Otorgado después de la cancelación del crédito anterior.
 - b. Crédito recurrente con saldo: Otorgado antes de la cancelación del crédito anterior.
 1. Crédito paralelo. Crédito adicional otorgado a un cliente que tiene un crédito vigente.
 2. Crédito refinanciado. Operación crediticia que se basa en la variación de plazo y/o monto del crédito original, por dificultades en la capacidad de pago del deudor, por causas internas derivadas de la propia gestión del propietario(a), por causas externas al negocio.
 3. Créditos a vinculados. Se define la Vinculación por Riesgo Único (VRU) como la relación entre dos o más personas naturales y/o jurídicas donde la situación financiera o económica de una repercute de tal manera en la otra (u otras); que cuando una de éstas enfrente problemas financieros o económicos, la otra u otras podrían enfrentar dificultades para atender sus obligaciones.
 4. Concentración de créditos
 - a. El conjunto de los créditos que la caja conceda a sus directores y colaboradores, así como los cónyuges y parientes de éstos, no debe exceder del 7% de su patrimonio efectivo. Ningún director o colaborador puede recibir individualmente más del 5% del indicado límite global, tomando en consideración para el cálculo al cónyuge y a los parientes hasta el segundo grado de consanguinidad (padres, hijos, hermanos, abuelos y nietos) y el primero de afinidad (cónyuge, conviviente, yerno, nuera y suegros).

- b. La empresa mantendrá los siguientes límites de participación y/o concentración con la finalidad de reducir la exposición de riesgo de la cartera
 - c. Excepcional y temporalmente, en las Agencias Trujillo (incluye la cartera de la O.I. Huamachuco) y Chiclayo se mantendrá un nivel de concentración mayor a lo indicado; debido al tamaño de sus carteras como representación del total.
- Operaciones crediticias especiales. Se podrán realizar las siguientes operaciones crediticias, las que estarán debidamente implementadas en el sistema de información:
- a. Cambios de fecha. Es la operación especial que genera la variación del cronograma de pagos y puede ser utilizada, si se evidencia una variación en los ingresos más importantes de los clientes, que afecte el pago de la cuota fijada en el día previsto. Esta operación especial de Cambio de Fecha es necesaria por el comportamiento y naturaleza de los negocios del mercado atendido.

Consideraciones:

1. Para clientes recurrentes que mantienen obligaciones crediticias vigentes y que se encuentran al día en sus obligaciones crediticias contraídas con Caja Rural Lambayeque.
2. Clasificación 100% Normal.
3. Promedio de pago menor a 6 días y máximo de 15 días en alguna cuota.
4. Haber cancelado mínimo 1 cuota.
5. La nueva fecha pactada no podrá exceder los 15 días posteriores a lo estipulado en el cronograma de pago original.
6. La fecha límite para realizar el Cambio de Fecha será como máximo el mismo día del vencimiento de la cuota.
7. Aplica 1 sola vez en el periodo de vigencia del crédito.
8. Cliente debe firmar solicitud y nuevo cronograma de pagos.
9. La solicitud de Cambio de Fecha debe ser registrada en el sistema de información por el Asesor de Crédito que tiene a cargo la gestión del crédito.
10. Se cobrará la comisión por emisión de nuevo cronograma de pagos, según lo establecido en el tarifario vigente a la fecha de proceso de la operación.

De la Aprobación del Cambio de Fecha:

- La aprobación está a cargo de la Gerencia de Negocios.

- La excepción a alguna de las consideraciones establecidas para el Cambio de Fecha, podrá ser autorizada por la Gerencia General.
- a. Prórroga: Es la ampliación del plazo de pago del crédito hasta un máximo de 60 días adicionales.
- Consideraciones:

Aplica para créditos:

- Agrícolas u otros relacionados con la agricultura, como las cadenas productivas (que se encuentren vigentes en el sistema de información), que puedan sufrir factores externos como: los climatológicos que originan demoras y otros problemas en la cosecha, la disminución de precios por exceso de oferta durante el periodo de cosecha y la falta de mano de obra en cualquier etapa del proceso de cultivo.
- Micro, pequeña o mediana empresa, que podrían ser afectados por: fenómeno del Niño u otro vinculado a la naturaleza (terremotos, derrumbes, etc.), manifestaciones sociales que generen paralizaciones (paros, huelgas, etc.), siniestros o imprevistos (incendios, terremotos, etc.).
- Consumo mediante convenio por descuento por planilla, donde el empleador no pudo realizar el descuento de la cuota por error o algún problema técnico o burocrático.
- Se realiza únicamente por una sola vez en la historia del crédito.
- La fecha límite para realizar la prórroga de créditos agrícolas o pymes será como máximo el mismo día del vencimiento de la cuota, para el caso de créditos con convenio por descuento por planilla podrá ser como máximo 7 días posteriores al vencimiento de la cuota.
- Clasificación 100% Normal.
- Cliente debe firmar solicitud y nuevo cronograma de pagos.
- La solicitud de Prórroga debe ser registrada en el sistema de información por el Asesor de créditos que tiene a cargo la gestión del crédito.
- Se cobrará la comisión por la emisión de nuevo cronograma de pagos, según lo establecido en el tarifario vigente a la fecha de proceso de la operación.

De la aprobación de la prórroga:

- La aprobación está a cargo de la Jefatura Regional y la Gerencia de Negocios.
- La excepción a alguna de las consideraciones a tomar en cuenta para la prórroga podrá ser autorizada la Gerencia General.

- a. Prepagos: El titular del crédito, un participante del crédito o un tercero indistintamente, puede efectuar un prepago en cualquier momento del período de vigencia del crédito a partir del día siguiente del desembolso y podrá ser realizado en las Agencias de Caja Rural Lambayeque, siempre que cumplan las condiciones señaladas en el procedimiento elaborado para tal fin.
- De las garantías
 - 1. Clasificación de las garantías.
 - a. Personales: son las que corresponden a las personas y todo lo que conlleve confiar en ellas y en sus cualidades. Este tipo de garantías es representado por el titular o aval(es) o fiador(es) solidario(s), cuando respaldan un contrato de crédito y un título valor y la obligación se extingue si la deuda es nula, responde solamente por lo que expresamente se obligó al firmar los documentos indicados.
 - b. Reales: cuando la garantía recae sobre bienes muebles (garantías mobiliarias) o inmuebles (hipotecas) y deben ser inscritas en los Registros Públicos. Estas deben tener en cuenta lo siguiente:
 - Pueden constituirse de forma genérica o no, lo que dependerá del tipo de contrato de mutuo de la empresa, según la directiva correspondiente.
 - Podrá ser optativo contar con póliza de seguro endosada a favor de la empresa, cuyo monto sea como mínimo igual al monto del crédito otorgado.
 - Las tasaciones de las garantías reales serán actualizadas cada 24 meses desde la última valuación y en caso de predio rural se realizará cada 36 meses.
 - Para el registro de su valor se considerará el valor de realización (de acuerdo a tasación).
 - 2. Bienes dejados como garantías personales (adicionales a la firma del contrato y título valor)
 - a. Artefactos: con valor representativo en el mercado.

Documentos de sustento;

- Boletas o facturas de compra.
 - Contrato de compra venta o traspaso.
 - Declaración jurada emitida por el cliente
- b. Muebles, los cuales podrán ser:

Maquinarias

Documentos de sustento:

- Boletas o facturas de compra.
- Contrato de compra venta traspaso.
- Declaración jurada emitida por el cliente
- Vehículo

Documento de sustento:

- Copia de la tarjeta de propiedad.

Semovientes:

Documentos de sustento:

- Declaración jurada del cliente indicando las características y valor del ganado.

c) Inmuebles:

Documentos de sustento

- Título de propiedad.
- Contrato de compra-venta.
- Constancia de posesión.
- Constancia de adjudicación.
- Otro documento que certifique la propiedad del inmueble.
- En algún ámbito específico la Gerencia de Negocios podrá incluir un documento adicional si este reviste las Características de un documento de propiedad.

Prima el documento de mayor valor que se haya generado.

3. Exigencia mínima de Garantías

a) El monto de los bienes dejados en garantía deberán de cubrir como mínimo el 150% del monto aprobado. En el caso de créditos paralelos deberá de cubrir al 150% del monto aprobado y del saldo de capital pendiente.

b) La cobertura con garantía real será mínimo de 1.2 veces del monto del crédito y la diferencia (0.3 veces) podría ser cubierta con garantía personal.

c) La exigencia de los diferentes bienes dejados en garantía (real o personal) y la exigencia de la presentación del aval o fiador solidario, dependerá del tipo de vivienda del cliente y el monto otorgado, lo que será determinado en el Catálogo de Productos.

d) Una persona puede garantizar máximo a un (01) cliente, de manera adicional a los créditos directos que posea, siempre que el monto de su garantía supere el 150% del saldo total de créditos garantizados.

4. Condiciones mínimas que debe cumplir un aval o fiador solidario

a) Tener 20 años como mínimo y como máximo 65 años de edad. Es obligatoria la presentación del Documento Nacional de Identidad (DNI) vigente.

b) Registrar en los últimos 12 meses, calificación 100% Normal o hasta 3% CPP.

c) Tener una actividad económica dependiente o independiente con un mínimo de 12 meses de antigüedad.

d) Para el caso de los avales, debe de ser propietario de un bien inmueble, para asegurar su ubicabilidad.

5. Firma a ruego (Testigo a Ruego)

Para el caso de personas analfabetas o con discapacidad para firmar, ésta (rogante) podrá solicitar a otra persona (testigo a ruego) para que coloque su huella digital y firma en la Declaración Jurada para Uso de Huella Dactilar.

No podrán ser testigo a ruego los sordos, ciegos y/o mudos, las personas analfabetas, los cónyuges, ascendiente, descendiente o hermano del titular (familiar directo y/o heredero) y los que forman parte del personal de Caja Rural Lambayeque se requerirá testigo a ruego según los montos de exposición detallados en el Catálogo de Productos.

Se requerirá testigo a ruego cuando uno o más miembros de la solicitud de créditos tengan las características indicadas.

– De la aprobación de créditos

1. Fases en el proceso de aprobación de créditos

a) Aprobación del crédito: a cargo del nivel autorizador correspondiente, siempre que se cumpla con la documentación exigida según el tipo de crédito, la evaluación cualitativa y

financiera que respalde el crédito y la capacidad de pago del potencial cliente, las condiciones del crédito consideradas en las políticas de créditos de Caja Rural Lambayeque y de la SBS y el tipo de garantías que se deben considerar u otro tipo de información que tenga incidencia en la decisión del crédito.

b) Aprobación del desembolso del crédito: a cargo del personal de Operaciones en las Agencias, después de evidenciar que:

- El expediente cuenta con los documentos que el catálogo de productos establece para cada tipo de cliente y modalidad de crédito.
- Las condiciones de monto, plazo, plazo de gracia, tasas de interés y moneda autorizadas en la aprobación del crédito se replican en el sistema de información.
- Las garantías reales, en caso de haber sido requeridas, hayan sido inscritas en los Registros Públicos o cuenten con autorización para su desembolso con el registro de la garantía en trámite.
- Otro tipo de documentación que haya sido exigida en la aprobación del crédito como requisito adicional.

2. Expedientes de Crédito

Los expedientes de crédito tendrán variaciones en su contenido, dependiendo del tipo de cliente y del monto del crédito a evaluar. Los detalles de la documentación requerida por tipo de cliente y modalidad de crédito, serán incluidos en el catálogo de productos. No obstante, éstos deben contener básicamente lo siguiente:

- Documentos personales.
- Documentos del domicilio.
- Documentos del negocio.
- Documentos de la garantía.
- Evaluación cualitativa y financiera.
- Propuesta de crédito de la persona que evalúa.

La opinión de los distintos niveles de autorización involucrados en la evaluación se registra en el sistema de información, por lo que no se requiere que conste en el expediente.

3. Condiciones de los créditos

- Los montos de los créditos serán determinados fundamentalmente por efectos de la evaluación cualitativa y financiera correspondientes.
- Las tasas de interés se aplicarán en función al tipo de cliente (nuevos o retorno) y a su historial crediticio. Podrán aplicarse tasas de interés promocionales (campañas por fiestas regionales o nacionales, etc.). El rango de tasas de interés estará dado por la política de tasas activas y pasivas aprobadas por la Gerencia General. Los diversos niveles de aprobación de créditos serán los encargados de aplicar las tasas de interés que correspondan, lo que deberá estar automatizado en el sistema de información.
- Los plazos de los créditos serán en función a su destino y no podrán exceder los 60 meses. Los créditos menores a S/. 500 soles no podrán exceder los 6 meses. Asimismo, el plazo de gracia relativo y absoluto dependerá de la evaluación del tipo de actividad económica (producción, comercio o servicios y al ciclo que las caracterice), y se encontrará delimitado en el Catálogo de Productos.
- El Seguro de desgravamen será el único gasto incluido en el cronograma de pagos en cada cuota. Los demás seguros de multiriesgo serán vendidos de manera independiente del crédito.

4. Niveles de aprobación de los créditos

a) Niveles de aprobación

Los niveles que se observan en el cuadro siguiente variarán periódicamente en función a los resultados logrados en la disminución de riesgo crediticio de la empresa. Cabe señalar que los montos indicados corresponden al nivel de endeudamiento total que tendrá el cliente en Caja Rural Lambayeque.

De acuerdo a la gestión de los principales indicadores de la Agencia (a nivel riesgo crediticio, riesgo operativo, productividad y alineamiento con los objetivos institucionales), la Gerencia General, a iniciativa de la Gerencia de Negocios podrá disminuir el nivel de autonomía de la Agencia hasta que mejore sus indicadores. Las variables a medir serán planteadas en la normativa específica para tal fin.

b) Participación de la Gerencia de Riesgos y el Comité de Riesgos

Los créditos que superen los S/. 25,000 y refinanciamientos que superen los S/. 10,000, deben contar necesariamente con la opinión de la Gerencia de Riesgos, la misma que emitirá el informe respectivo antes de la aprobación del crédito.

Adicionalmente, la Gerencia de Riesgos debe realizar la revisión de una muestra (supervisión expost), de todos los créditos desembolsados en el mes anterior, que superen los S/. 15,000. Al respecto, la Gerencia de Riesgos emitirá el informe respectivo para el análisis del caso en el Comité de Riesgos.

Cabe señalar que, los créditos que correspondan a la instancia de aprobación del Directorio deben ser previamente sustentados en el Comité de Riesgos. La evaluación y/o recomendaciones del Comité, serán elevadas al Directorio en el Acta correspondiente.

c) Excepciones

Estas se realizarán de acuerdo a los niveles de aprobación que se muestran en el cuadro siguiente. Cabe indicar que la Gerencia de Negocios reportará trimestralmente a la Gerencia General y a la Gerencia de Riesgos las excepciones que se hayan procesado en dicho período, clasificadas por Agencia, tipo de excepción y si éstas tienen alguna correspondencia con los resultados de la calidad de cartera. Estas serán las siguientes:

Se podrá aprobar una solicitud de crédito con máximo 3 excepciones, si se requiere un número mayor deberá de ser autorizada por la Gerencia de Riesgos.

Cualquier otro tipo de excepción será debidamente autorizada por la Gerencia de Negocios o Gerencia General si el caso lo amerita y siempre que éstas no tengan impacto relevante en la prevención de riesgo crediticio.

- Del proceso de evaluación de créditos

1. Se implementarán Comités de Crédito, Comité de Calidad de Cartera y Comités de Transferencia de Asesores a Recuperadores, en las agencias y en la Gerencia de Negocios, previa capacitación del personal para su implementación. La reglamentación de los comités indicados serán parte de la Normativa de la Gerencia de Negocios referente a la metodología de evaluación y supervisión de cartera la que debe considerar como base que dichos comités constituirán un mecanismo de capacitación permanente para mejorar las capacidades de evaluación de créditos y para determinar medidas correctivas que puedan aplicarse en la evaluación o recuperación de créditos en base al análisis de la información.

2. La Metodología Crediticia será autorizada por la Gerencia General en la Directiva correspondiente. Esta incluirá:
- a) La Gestión del Riesgo de sobreendeudamiento a través del cual específica para tal fin identificará, evaluará y realizará un monitoreo de los clientes sobre endeudados en función a las variables y a un combinatorio de las mismas, mediante el cual se determina si un cliente es normal, potencialmente sobre endeudado o sobre endeudado; lo cual será especificado en el manual de gestión de riesgo de sobreendeudamiento. Entre las principales variables consideradas en la identificación de clientes sobre endeudados tenemos al número de entidades, la calificación SBS en los últimos 12 meses, el ratio de endeudamiento y el ratio de capacidad de pago.
 - b) Las consideraciones de riesgo para la elaboración de los estados financieros de los clientes, así como los límites de ratios financieros y los aspectos que deben tenerse en cuenta para la evaluación cualitativa del negocio y del cliente.
 - c) El riesgo individual (familia, negocio, gestión del negocio, plan de inversión del crédito solicitado), el riesgo sistémico (sobreendeudamiento, tipo de mercado, vinculación, riesgo cambiario, etc.) y el riesgo operacional (registro de cliente, lavado de dinero, seguridad de la información, prevención del fraude, etc.).
 - d) La evaluación financiera elaborada por el asesor de créditos que obra en el expediente de crédito, debe de ser registrada en el sistema de información.
 - e) Los estados finales de las solicitudes de crédito, dependiendo de la decisión tomada:
 - Aprobada: a la espera del desembolso.
 - Rechazada: no atención de la solicitud.

- Políticas de recuperación de créditos

Las políticas siguientes tienen por objetivo lograr que la recuperación sea eficiente, gradual y progresiva de acuerdo al tipo de cliente y que se determinen responsables concretos en cada fase del seguimiento de los créditos. Con ello se asegurará un razonable nivel de riesgo crediticio, un mayor número de colocaciones y un flujo regular de caja de la empresa.

A nivel general se consideran 2 tipos de formas de recuperación con sus respectivas herramientas o mecanismo de recuperación.

1. Gestión extrajudicial

Comprende diversos mecanismos de recuperación y negociación que son realizados por los asesores de créditos y el personal del Área de Recuperaciones.

Consideraciones:

a) La gestión extrajudicial tiene 2 etapas:

- De naturaleza preventiva, antes de que el cliente esté moroso.
- De naturaleza correctiva, a partir del primer día de atraso del cliente.

b) Se tendrán en cuenta mecanismos de refinanciamientos y cambios de fecha, además de las visitas sistemáticas de los asesores y diferentes niveles de supervisión. Asimismo, podrán utilizarse los mecanismos diversos de recuperación extrajudicial como: refinanciamientos, condonación de intereses futuros o de parte del capital cuando no exista posibilidad de refinanciamiento, daciones en pago total o parcial.

2. Gestión judicial

Corresponde a la recuperación de los créditos que no pudieron ser recuperados vía gestión extrajudicial. Esta fase está a cargo de abogados externos que serán supervisados por los Administradores de Agencia, Jefe de Recuperaciones y Gerente de Negocios.

Consideraciones:

a) Podrán utilizarse los siguientes mecanismos de recuperación: transacciones judiciales con condonaciones de deuda (intereses moratorios, compensatorios o capitales), daciones en pago de carácter judicial, conciliación judicial y adjudicación judicial.

b) Las directivas para poner en marcha los mecanismos señalados, así como las condiciones para que un cliente pase a la condición de judicial, serán aprobados por la Gerencia General.

3. Asignación de créditos en el sistema de información

Para efectos de determinar las responsabilidades en la recuperación de créditos y los premios o sanciones que se deriven de su incumplimiento (sistema de incentivos), la cartera de créditos estará a cargo de las siguientes posiciones en el sistema de información:

a) Asesor de créditos

- Clientes con créditos hasta los 30 días de atraso al cierre de mes. Los que superen este número de días de atraso serán transferidos al Área de Recuperaciones, dicha transferencia se realizará de modo automático luego de cerrado el mes.
- Si un cliente tiene varios créditos, basta que un crédito supere los 30 días de atraso, para que todos los créditos vinculados al cliente sean transferidos al Área de Recuperaciones.
- Los créditos que dejen de pertenecer a la cartera de los Asesores, serán transferidos al Área de Recuperaciones, con un informe de transferencia donde obren todos los antecedentes y acciones de recuperación que se hayan utilizado, con la finalidad de que éstas sean tomadas en cuenta en la definición de la estrategia a seguir por el Área de Recuperaciones.

b) Gestor de recuperaciones

- Clientes morosos transferidos del Asesor de Créditos, de acuerdo a lo indicado en el literal anterior.
- La manera de administrar este tipo de clientes seguirá un proceso gradual que incluye agotar primero todas las posibilidades de recuperación extrajudicial para después aplicar mecanismos de recuperación judicial.

Se utilizará extraordinariamente perfiles temporales, tanto de asesores como de gestores de recuperación, principalmente por los siguientes motivos: salida de personal (renuncia, cese), zonificación de carteras, redistribución de carga de clientes.

El período en el que un crédito podría estar en cartera temporal debería no ser mayor a los 30 días, salvo excepciones debidamente autorizadas por Gerente de Negocios. Y la responsabilidad de la gestión de esta cartera estará en el Administrador de la Agencia.

Entrevista en la empresa Caja Rural Lambayeque S.A

Este cuestionario muestra las preguntas que se aplicaron en la entrevista que se realizó al Gerente General y al Gerente de Negocios

1. ¿El área de créditos está cumpliendo con los objetivos planteados, ¿Por qué no?
2. ¿El personal está capacitado para realizar las funciones propias del área?
3. Como califica usted la gestión crediticia en Caja Rural Lambayeque SA
4. ¿Qué cree usted que falta en su equipo de trabajo para mejorar la gestión crediticia?

5. ¿Existe un manual de funciones y procedimientos en el área de créditos?
6. ¿Se encuentran claramente definidas las líneas de autoridad y de responsabilidad en el área de créditos?
7. ¿Cómo califica las políticas de crédito de Caja Rural Lambayeque para gestionar los mismos?
8. ¿Los procesos son correctos o necesitan o mejorarse?
9. ¿En qué grado usted como gerente de negocios está involucrado en la gestión crediticia
10. ¿Qué actividades realiza usted como gerente de negocios para contribuir con la buena gestión crediticia en su institución financiera?
11. ¿Cuál cree usted que son las causas principales de las constantes pérdidas en Caja Rural Lambayeque SA?
12. Cree usted que la buena gestión de créditos disminuya los niveles de morosidad en Caja Rural Lambayeque SA