



# **Universidad Nacional Mayor de San Marcos**

**Universidad del Perú. Decana de América**

**Facultad de Ciencias Económicas**

**Escuela Profesional de Economía**

## **Evaluación de la clasificación de clientes de la cartera**

**no minorista en Scotiabank - periodo 2021**

### **TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

Para optar el Título Profesional de Economista

#### **AUTOR**

Diego Alfonso LAZO RIVERA

#### **ASESOR**

Mg. Madalyne MOTTA FLORES

Lima, Perú

2023



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

## Referencia bibliográfica

---

Lazo, D. (2023). *Evaluación de la clasificación de clientes de la cartera no minorista en Scotiabank - periodo 2021*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Economía]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

---

## Metadatos complementarios

<b>Datos de autor</b>	
Nombres y apellidos	Diego Alfonso Lazo Rivera
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	42424197
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0007-2002-0657">https://orcid.org/0009-0007-2002-0657</a>
<b>Datos de asesor</b>	
Nombres y apellidos	Madalyne Motta Flores
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	23998380
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0000-0001-8390-5187">https://orcid.org/0000-0001-8390-5187</a>
<b>Datos del jurado</b>	
<b>Presidente del jurado</b>	
Nombres y apellidos	Pedro Miguel Barrientos Felipa
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	08209561
<b>Miembro del jurado 1</b>	
Nombres y apellidos	Carlos Benjamín Contreras Paz
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	06273294
<b>Miembro del jurado 2</b>	
Nombres y apellidos	Madalyne Motta Flores
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	23998380
<b>Datos de investigación</b>	

Línea de investigación	D.1.4.1. Sistema Financiero
Grupo de investigación	No aplica
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Magdalena del Mar Latitud: -12.089086 Longitud: -77.069385
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Septiembre 2023 - Octubre 2023
URL de disciplinas OCDE	Economía <a href="http://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01">http://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01</a> Negocios, Administración <a href="http://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04">http://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04</a>



## ACTA DE LA SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

En Acto Público, en el Salón de Grados de la Facultad de Ciencias de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos el día 28 de octubre de 2023 a horas 4.00 p.m. ante el Jurado Presidido por el Catedrático **Dr. PEDRO MIGUEL BARRIENTOS FELIPA** e integrado por los Catedráticos **Mg. CARLOS BENJAMIN CONTRERAS PAZ** y **Mg. MADALYNE MOTTA FLORES**, se presenta el **Bachiller DIEGO ALFONSO LAZO RIVERA** para sustentar su **Trabajo de Suficiencia Profesional titulado "EVALUACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE CLIENTES DE LA CARTERA NO MINORISTA EN SCOTIABANK-PERÍODO 2021, para optar el Título Profesional de Economista.**

De acuerdo a las normas legales vigentes el(la) Bachiller después de finalizada la exposición absolvió las preguntas planteadas por los miembros del Jurado. Concluida esta fase se suspendió el Acto Público a fin de que los señores catedráticos en votación secreta procedieran a la calificación correspondiente.

Acto seguido el presidente del Jurado informó que el(la) graduando había sido..... APROBADO ..... por ..... UNANIMIDAD ..... con el

calificativo de Dieciseis (16)  
(Letras y números.)

Para dar fe del acto, suscriben la presente acta el Presidente y los Miembros del Jurado a los 28 días del mes de octubre del 2023.

  
**Dr. PEDRO MIGUEL BARRIENTOS FELIPA.**  
Presidente.

  
**Mg. CARLOS BENJAMIN CONTRERAS PAZ.**  
Miembro

  
**Mg. MADALYNE MOTTA FLORES**  
Asesor



## CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo Madalyne Motta Flores en mi condición de asesor acreditado con la Resolución Decanal N°000898-2023-D-FCE/UNMSM de la tesis/monografía/informe de investigación/trabajo académico, cuyo título es EVALUACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE CLIENTES DE LA CARTERA NO MINORISTA EN SCOTIABANK - PERIODO 2021, presentado por el bachiller/magíster/egresado/licenciado/estudiante DIEGO ALFONSO LAZO RIVERA para optar el grado/título/especialidad de Economista CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de 17% de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con

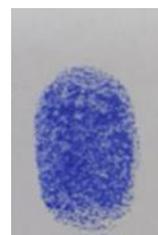
los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del grado/ título/ especialidad correspondiente.

Firma del Asesor \_\_\_\_\_

DNI: 23998380

Nombres y apellidos del asesor:  
Madalyne Motta Flores



Huelladigital

## Tabla de Contenido

SIGLAS Y ACRÓNIMOS .....	7
RESUMEN .....	8
ABSTRACT .....	9
INTRODUCCIÓN.....	10
1. CAPÍTULO I: INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLO LA ACTIVIDAD .....	12
2. CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA .....	13
<b>1.1. Reseña histórica de Scotiabank</b> .....	13
<b>1.2. Organigrama de Scotiabank</b> .....	13
<b>1.3. Estrategia de Negocio</b> .....	14
<b>1.4. Cultura de Scotiabank</b> .....	14
3. CAPITULO III: EVALUACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE DEUDORES NO MINORISTAS EN SCOTIABANK.....	16
<b>3.1 Gestión de Riesgos</b> .....	16
<b>3.2 Marco Normativo en el Sistema Financiero Peruano</b> .....	17
<b>3.3 Gestión de Riesgos en Scotiabank</b> .....	19
<b>3.4 Evaluación de la clasificación No Minorista en Scotiabank</b> .....	19
<b>3.4.1 Estados Financieros</b> .....	20
<b>3.4.2 Endeudamiento global</b> .....	21
<b>3.4.3 Entorno económico</b> .....	22
<b>3.4.4 Riesgos Financieros</b> .....	23

<b>3.4.5</b>	<b>Clientes, Proveedores y Calidad de Gestión .....</b>	<b>24</b>
<b>4.</b>	<b>CAPÍTULO IV: DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES LABORALES DESEMPEÑADAS .....</b>	<b>25</b>
<b>4.1</b>	<b>Actividades laborales desempeñadas en Scotiabank .....</b>	<b>25</b>
<b>4.1.1</b>	<b>Análisis en Informes de Clasificación No Minorista .....</b>	<b>25</b>
<b>4.1.2</b>	<b>Benchmark de clasificación .....</b>	<b>26</b>
<b>4.1.3</b>	<b>Experiencias previas .....</b>	<b>26</b>
<b>4.1.3.1</b>	<b>Implementación de nueva Normativa Interna .....</b>	<b>26</b>
<b>4.1.3.2</b>	<b>Procesos de Auditorías .....</b>	<b>27</b>
<b>4.1.3.3</b>	<b>Informes de clasificación .....</b>	<b>27</b>
<b>5.</b>	<b>CAPÍTULO V: PERFORMANCE DEL ECONOMISTA EN LA EVALUACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE CLIENTES DE LA CARTERA NO MINORISTA EN SCOTIABANK .....</b>	<b>28</b>
<b>5.1</b>	<b>Diagnóstico del Problema .....</b>	<b>28</b>
<b>5.2</b>	<b>Conocimientos Técnicos .....</b>	<b>29</b>
<b>5.2.1</b>	<b>Informes de Evaluación y Clasificación No Minorista .....</b>	<b>29</b>
<b>A.</b>	<b>Análisis de estados financieros y situación crediticia .....</b>	<b>29</b>
<b>B.</b>	<b>Endeudamiento Global .....</b>	<b>33</b>
<b>C.</b>	<b>Entorno Económico .....</b>	<b>34</b>
<b>D.</b>	<b>Riesgos Financieros .....</b>	<b>37</b>
<b>E.</b>	<b>Clientes, Proveedores y Calidad de Gestión .....</b>	<b>37</b>
<b>5.2.2</b>	<b>Benchmark de Clasificación .....</b>	<b>38</b>

CONCLUSIONES.....	41
RECOMENDACIONES .....	42
BIBLIOGRAFÍA .....	43
ANEXOS.....	47

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> .....	13
<b>Figura 2</b> .....	36
<b>Figura 3</b> .....	39

## Lista de Tablas

Tabla 1 .....	16
Tabla 2 .....	17
Tabla 3 .....	19
Tabla 4 .....	20
Tabla 5 .....	30
Tabla 6 .....	31
Tabla 7 .....	31
Tabla 8 .....	33
Tabla 9 .....	35
Tabla 10 .....	38

## **SIGLAS Y ACRÓNIMOS**

AFP:	Administradora Privada de Fondos de Pensiones
BCRP:	Banco Central de Reserva del Perú
INDECOPI:	Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual
INEI:	Instituto Nacional de Estadística
SBS:	Superintendencia de Banca Seguros y AFP
SMV:	Superintendencia del Mercado de Valores
RCC:	Reporte Crediticio Consolidado

## RESUMEN

La Superintendencia de Banca Seguros y AFP ha establecido un marco normativo para la evaluación de la clasificación de los clientes No Minoristas, como resultado las entidades del sistema financiero peruano realizan informes de evaluación en los que sustentan los análisis que les permiten cumplir satisfactoriamente con los criterios exigidos por la Superintendencia. En el presente trabajo se analizaron las actividades laborales desempeñadas en el área de Riesgos de Scotiabank como parte de la evaluación de la clasificación de clientes de la cartera No Minorista.

En el desarrollo del informe se hizo uso del método de investigación deductivo e inductivo, desarrollando primeramente el diagnóstico organizacional de la institución financiera, detallando el marco normativo que se aplica en el Perú. Se profundizó en la evaluación de la clasificación de clientes de la cartera No Minorista de Scotiabank, detallando los análisis que se realizan y la utilización de un Benchmark de clasificación. Se identificó el perfil del profesional detallando las actividades laborales al interior de la entidad y el performance mostrado.

Las entidades financieras deben disponer de información actualizada, desarrollar informes de evaluación de la clasificación acorde al tipo de cliente, realizar capacitaciones al personal y favorecer la coordinación entre áreas como parte de una adecuada evaluación de la clasificación No Minorista.

***Palabras clave:*** finanzas, crédito, deuda, préstamo, instituciones financieras

## **ABSTRACT**

The Superintendency of Banking, Insurance and AFP has established a regulatory framework for the evaluation of the classification of non-retail clients, as a result of which the entities of the Peruvian financial system prepare evaluation reports in which they support the analyses that allow them to satisfactorily comply with the criteria required by the Superintendency. In this paper we analyzed the work activities performed in the Risk area of Scotiabank as part of the evaluation of the classification of clients of the Non-Retail portfolio.

In the development of the report, the deductive and inductive research method was used, developing first the organizational diagnosis of the financial institution, detailing the regulatory framework that applies in Peru. The evaluation of the client classification of Scotiabank's non-retail portfolio was deepened, detailing the analysis performed and the use of a classification benchmark. The profile of the professional was identified, detailing the work activities within the entity and the performance shown.

Financial institutions should have updated information, develop classification evaluation reports according to the type of client, train personnel and promote coordination between areas as part of an adequate evaluation of the non-retail classification.

***Keywords:*** *finance, credit, debts, loans, financial institutions.*

## INTRODUCCIÓN

La evaluación de la clasificación de la cartera No Minorista forma parte de la gestión de Riesgo de Crédito, la cual se puede definir como la posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores o contrapartes para poder cumplir con sus obligaciones contractuales (SBS, 2008a, p. 6).

La gestión de Riesgo de Crédito en el Perú se encuentra sujeta al Marco Normativo establecido dentro de La Ley General del Sistema Financiero que fue aprobado por el Congreso de la República (1996, p. 123), y en su artículo N° 222 señala los criterios que se deben considerar en relación a la evaluación de las operaciones que integran la cartera de créditos, estableciendo como criterio básico la capacidad de pago del deudor. La Superintendencia de Banca Seguros y AFP como ente supervisor emitió la Resolución N° 11356-2008 (2008b), la cual reglamenta la Evaluación y Clasificación del deudor.

Una adecuada evaluación de la clasificación de los deudores de la cartera No Minorista, resulta de importancia debido a que en caso de deterioro de clasificación, se tiene un impacto directo en las provisiones que la empresa, las cuales son obligatorias de acuerdo a la normativa de la SBS (SBS, 2008b, p. 22), y afectan directamente los utilidades de la entidad bancaria, sobre todo teniendo en consideración que los créditos de los clientes No Minoristas al ser de mayor envergadura generan provisiones más significativas.

En el presente trabajo se detallaron las actividades desempeñadas en Scotiabank, como parte de las actividades realizadas en el cargo de Analista de Clasificación de Portafolio Senior dentro de la División de Riesgos, en donde se realizó el proceso de evaluación de la clasificación del portafolio de clientes No Minoristas, así como informes

de Benchmark de clasificación del sistema financiero, aplicando la normativa del sistema financiero en cumplimiento a lo exigido por la SBS.

Dado el impacto crítico del proceso de Evaluación y Clasificación No Minorista en el Banco debido a las provisiones, es importante que el área de Riesgos realice coordinaciones con otras áreas del banco y que cuente con personal con un perfil profesional con conocimientos de Economía, Finanzas, el marco normativo de la SBS, así como dominio de software estadístico que permita el análisis en bases de datos, a fin de realizar un adecuado análisis en el proceso de Evaluación de la Clasificación.

En el desarrollo del informe se hizo uso del método de investigación deductivo e inductivo, al respecto Hyde (2000, p. 83) menciona que el razonamiento inductivo comienza con la observación de casos específicos, buscando establecer generalizaciones, mientras que el razonamiento deductivo comienza con las generalizaciones, a fin de determinar si las generalizaciones se pueden aplicar a casos específicos.

Lo expuesto en el presente informe permite determinar las acciones realizadas al interior de una entidad financiera en el marco regulatorio peruano según lo establecido por la SBS, a fin de cumplir con una adecuada evaluación de la clasificación de los deudores de la cartera No Minorista. En ese sentido, este estudio busca identificar como se desarrollan los análisis de clasificación realizados por las entidades financieras, determinando los factores que inciden en su mejor desempeño.

## **1. CAPÍTULO I: INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLO LA ACTIVIDAD**

- Institución donde se desarrolló la actividad: Scotiabank Perú SAA
- Periodo de duración de la actividad: Dos años, cinco meses
- Finalidad y objetivos de la entidad: Entidad bancaria, tiene como objetivo trabajar para ofrecer solidez, seguridad, confianza y seriedad a cada uno de sus clientes.
- Razón social: Scotiabank Perú SAA
- Dirección postal: Av. Dionisio Derteano 102 – San Isidro – Lima  
Lima
- Correo electrónico del profesional a cargo:  
[proyectos@consultoramacrodell.org](mailto:proyectos@consultoramacrodell.org)

## 2. CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

### 1.1. Reseña histórica de Scotiabank

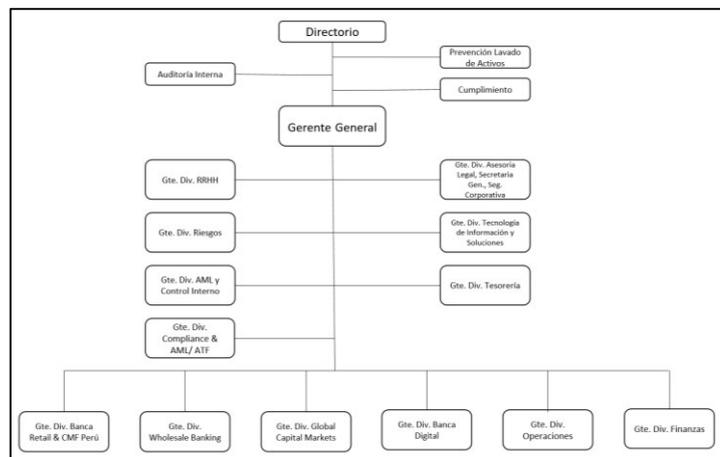
Scotiabank Perú S.A.A , es una subsidiaria de Bank of Nova Scotia, el cual es una de las instituciones más importantes de Norteamérica, con sede en Canadá, fundado en 1832 y siendo en la actualidad uno de los grupos financieros más importantes del mundo. Scotiabank Perú se origina a partir de la fusión entre el Banco Sudamericano y el Banco Wiese Sudameris en mayo de 2006, gracias a que Bank of Nova Scotia entró al mercado peruano en 1997 al adquirir el 35% de las acciones del Banco Sudamericano. En el 2006 Bank of Nova Scotia, compró el 65% restante del Banco Sudamericano y el 78% de Banco Wiese Sudameris (Forbes, 2023; Apoyo & Asociados, 2023, p. 5; Scotiabank, 2023).

### 1.2. Organigrama de Scotiabank

En la Figura 1 se muestra el organigrama de Scotiabank, de acuerdo a lo indicado por Diaz Zamora (2021).

**Figura 1**

*Organigrama de Scotiabank*



Fuente: Elaboración propia - referencia a Diaz Zamora (2021)

### **1.3. Estrategia de Negocio**

La estrategia según Indacochea (2016, p. 4), citando a Johnson y Scholes es la dirección a largo plazo de una organización, que le va a permitir obtener ventajas gracias a la configuración de recursos frente a un entorno con características cambiantes, con el fin de hacer frente a las necesidades del mercado. En tal sentido, la estrategia de Scotiabank se enfoca en diversificar y aumentar su cuota de mercado en todos los segmentos. Tiene como portafolio meta un 55% comercial y 45% consumo, manteniendo su estructura de fondeo y riesgo bajo control. Confía en que esta estrategia le permita tener un crecimiento rentable y fortalecer las relaciones con sus clientes. Como parte de su enfoque en el servicio al cliente, buscar mantener relaciones de largo plazo, soluciones innovadoras y venta cruzada de productos a través de sus diversos canales (Apoyo & Asociados, 2023, p. 6).

### **1.4. Cultura de Scotiabank**

Para Ritter (2008), la cultura organizacional se puede definir como la manera en que actúan los integrantes de una organización, teniendo como origen un conjunto de valores y creencias compartidos por sus miembros. Por su parte, Romero Roaro (2009), define la cultura organizacional como una filosofía que es asumida por un grupo humano, que se incorpora de manera natural a su manera de actuar interna o externamente en la realización de objetivos y tareas. Asimismo, Diaz Bretones et al., (2008) define la cultura organizacional como un conjunto de valores, modelos de conducta, creencias y conocimientos que son distintivos de una empresa y son parte de sus integrantes.

En ese sentido, la Memoria Anual de Scotiabank (2022) señala que la entidad mantiene un propósito global que define su organización y está centrado en el bienestar de todas las partes interesadas, es así que se enfocan en ayudar a sus clientes, a sus familias, a sus empleados y a las comunidades a alcanzar el éxito a través de una amplia

gama de asesoramiento y apoyo, como productos y servicios en Banca Personal y Comercial, Gestión Patrimonial, Banca Privada, Banca Corporativa y de Inversión, y Mercados de Capitales. La cultura organizacional de Scotiabank se encuentra en línea con sus valores de respeto, integridad, responsabilidad y pasión, colocando a sus clientes en el centro de todas sus acciones.

## **1.5. Situación Financiera de Scotiabank**

### **1.5.1. Colocaciones**

A Diciembre 2022, Scotiabank ha mostrado un crecimiento en las colocaciones de 1.3% respecto al año anterior, favorecido principalmente por el incremento de colocaciones en Banca Minorista (11.1%). Cabe destacar que este incremento en la Banca Minorista fue favorecido por las mayores colocaciones en los créditos hipotecarios (13.8%), lo cual es explicado por el menor apetito al riesgo que el banco tiene como estrategia. También se destaca el incremento en los préstamos personales, explicado por el aumento en los créditos por convenio. El incremento en este sector también fue motivado por los esfuerzos en la banca digital (Apoyo & Asociados, 2023, p. 7).

### **1.5.2. Rentabilidad**

La utilidad neta alcanzada a Diciembre 2022 por Scotiabank muestra un incremento de 36.8% con respecto al año anterior, lo cual es explicado por el incremento mostrado en los ingresos financieros que lograron un crecimiento de 33.9% gracias al incremento de los intereses de la cartera de créditos directos, favorecido por el aumento en las tasas del sistema. Al respecto, cabe mencionar que el Banco Central de Reserva del Perú realizó un primer ajuste al alza de la tasa de la tasa de referencia en Agosto 2021 como parte de su política monetaria, alcanzando una tasa de interés de referencia de 7.5% a Diciembre 2022 y 7.75% desde Enero 2023 (Apoyo & Asociados, 2023, p. 7; BCRP, 2023; SBS, 2021a, 2022).

### 3. CAPITULO III: EVALUACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE DEUDORES NO MINORISTAS EN SCOTIABANK

#### 3.1 Gestión de Riesgos

De acuerdo a lo indicado por la Superintendencia de Banca Seguros y AFP [SBS], en su resolución N° 37-2008 (2008a, p. 4,5,6), establece que el Directorio, la Gerencia y el personal de la empresa efectúan la gestión integral de riesgos como un proceso que está diseñado para identificar aquellos eventos que podrían afectar a la empresa, los cuales son gestionados teniendo en consideración su apetito al riesgo, lo cual permite que obtengan una seguridad razonable en el logro de sus objetivos. En tal sentido, la gestión integral de riesgos considera objetivos de cuatro tipos: estrategia, operaciones, información y cumplimiento. Asimismo, la citada resolución establece como los tipos de riesgos a los que está expuesta una empresa, los cuales se detallan en la Tabla 1.

**Tabla 1**

#### *Tipos de Riesgo*

<b>Objetivos</b>	<b>Definición</b>
Riesgo de crédito	La posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance.
Riesgo estratégico	La posibilidad de pérdidas por decisiones de alto nivel asociadas a la creación de ventajas competitivas sostenibles. Se encuentra relacionado a fallas o debilidades en el análisis del mercado, tendencias e incertidumbre del entorno, competencias claves de la empresa y en el proceso de generación e innovación de valor.
Riesgo de liquidez	La posibilidad de pérdidas por incumplir con los requerimientos de financiamiento y de aplicación de fondos que surgen de los descargos de flujos de efectivo, así como por no poder cerrar rápidamente posiciones abiertas, en la cantidad suficiente y a un precio razonable.
Riesgo de mercado	La posibilidad de pérdidas en posiciones dentro y fuera de balance derivadas de fluctuaciones en los precios de mercado.
Riesgo operacional	La posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos. Esta definición incluye el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y de reputación.
Riesgo de seguro	La posibilidad de pérdidas por las bases técnicas o actuariales empleadas en el cálculo de las primas y de las reservas técnicas de los seguros, insuficiencia de la cobertura de reaseguros, así como el aumento inesperado de los gastos y de la distribución en el tiempo de los siniestros. Se le conoce también como riesgo técnico.
Riesgo de reputación	La posibilidad de pérdidas por la disminución en la confianza en la integridad de la institución que surge cuando el buen nombre de la empresa es afectado. El riesgo de reputación puede presentarse a partir de otros riesgos inherentes en las actividades de una organización.

Para el presente trabajo de investigación resulta de interés el riesgo de crédito, siendo importante mencionar que la SBS (2008a, p. 12,13) indica que como parte de la Gestión Integral de Riesgos, la Unidad de Riesgos es quien se encarga de apoyar y asistir a otras unidades de la empresa en la gestión de riesgos, siendo independiente de las unidades de negocios.

### **3.2 Marco Normativo en el Sistema Financiero Peruano**

En relación a la gestión de riesgo de crédito, es importante destacar que La Ley General del Sistema Financiero que fue aprobado por el Congreso de la República (1996, p. 123), en su artículo N° 222 señala los criterios que se deben considerar en relación a la evaluación de las operaciones que integran la cartera de créditos, dentro de los cuales se destaca que el criterio básico es la capacidad de pago del deudor. Siguiendo ese criterio, la SBS emitió la Resolución N° 11356-2008<sup>1</sup> (2008b), la cual reglamenta la Evaluación y Clasificación del deudor.

Con relación a los tipos de créditos, la SBS mediante Resolución SBS N° 11356-2008 (2008b, p. 10,11), establece como determinar los tipos de crédito, los cuales pueden ser ocho y se detallan en la Tabla 2. Asimismo, introduce el concepto de Deudores No Minoristas, los cuales pueden ser créditos Corporativos, Gran Empresa o Mediana Empresa y son objeto de este trabajo.

#### **Tabla 2**

##### *Tipos de Crédito*

<b>Tipos de Crédito No Minorista</b>	<b>Descripción</b>
--------------------------------------	--------------------

<sup>1</sup> La Resolución N° 11356-2008 reglamenta la evaluación de la clasificación de deudores en el sistema financiero peruano, así como los requerimientos de provisiones.

Crédito Corporativo	Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor.
Crédito Gran Empresa	Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor o el deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.
Crédito Mediana Empresa	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 meses y no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.
<b>Tipos de Crédito Minorista</b>	<b>Descripción</b>
Crédito Pequeña Empresa	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 meses.
Crédito Microempresa	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 meses.
Crédito 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.
Crédito 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.
Crédito Hipotecario	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.

Fuente: Elaboración propia - referencia a Superintendencia de Banca Seguros y AFP

Con relación a las categorías de clasificación crediticia, la SBS mediante Resolución N° 11356-2008 (2008b, p. 17) establece cinco categorías, que pueden ser de tipo Normal, con Problemas Potenciales, Deficiente, Dudoso y Pérdida. Al respecto, es necesario señalar que los criterios de clasificación para clientes de tipo No Minorista (Corporativo, Gran Empresa o Mediana Empresa), requieren una evaluación cualitativa, ya que no se calculan únicamente considerando los días de atraso como en otros créditos, sino a través del análisis de la capacidad de pago del deudor, lo cual se encuentra en concordancia con el artículo 222 de la Ley General del Sistema Financiero (1996, p. 123) , que señala que se debe considerar para la evaluación los flujos de caja del deudor y otros factores relevantes para determinar la capacidad del servicio y pago de deuda del deudor.

En la Tabla 3 se resumen los criterios para la evaluación de la clasificación del deudor de la cartera No Minorista, asimismo, en el Anexo 1 se muestra de manera detallada las categorías de clasificación de la cartera No Minorista y sus características individuales, ya que estas no dependen únicamente de los días de atraso del deudor.

**Tabla 3**

*Criterios para la evaluación de clasificación No Minorista.*

<b>Criterios de clasificación No Minorista</b>
1) Flujo de caja del deudor. 2) Endeudamiento global con terceros acreedores y nivel de cumplimiento de dichas deudas. 3) Sensibilidad frente a variaciones del entorno económico y regulatorio en que se desenvuelve el cliente. 4) Riesgos financieros por descalce de monedas, plazos y tasas de interés que podrían afectar su capacidad de pago. 5) Vulnerabilidad a cambios en la composición y calidad de su cartera de clientes y proveedores. 6) Calidad de gestión de la empresa deudora y sistemas de información.

Fuente: Elaboración propia – referencia a Superintendencia de Banca Seguros y AFP

### **3.3 Gestión de Riesgos en Scotiabank**

En relación a la gestión Integral de Riesgos, para Scotiabank (2022, p. 31), uno de sus pilares es la generación de valor dentro de un entorno de riesgo controlado, en el que la División de Riesgos tiene un rol central en el logro de dicho objetivo buscando mantener un portafolio saludable y diversificado. Asimismo, la cultura de riesgos de Scotiabank busca asegurar una gestión eficaz, lo que permite una identificación temprana de los riesgos, a fin de valorarlos y gestionarlos adecuadamente.

Con respecto a la Gestión de Riesgo de Crédito, Scotiabank mantiene una política de equilibrada, que busca asegurarle un crecimiento sostenido de su portafolio con rentabilidad, con ese fin implementa mejoras en sus herramientas y metodologías para poder identificar, medir y controlar los riesgos de manera eficiente, en cumplimiento a los lineamientos de la SBS (Scotiabank, 2022, p. 31).

### **3.4 Evaluación de la clasificación No Minorista en Scotiabank**

Scotiabank, como parte de la evaluación de la clasificación No Minorista, cumple con los criterios establecidos por la SBS, según se detalla en la Tabla 3, mediante una evaluación de su cartera No Minorista a través de análisis detallados plasmados en

informes individuales. En la Tabla 4, se detalla los criterios exigidos por la SBS en comparación con los análisis realizados por Scotiabank para cumplir cada criterio. Cabe mencionar que se está agregando un título a cada criterio de la SBS a fin de englobar el requerimiento y resumirlo de manera más ordenada.

**Tabla 4**

*Evaluación de Clasificación en Scotiabank*

<b>Criterios solicitados por la SBS</b>	<b>Análisis realizados en Scotiabank</b>
<b>Estados Financieros:</b> Flujo de caja del deudor	Análisis de Estados Financieros Situación Crediticia Comportamiento de pago Situación Contable de los créditos
<b>Endeudamiento global:</b> Endeudamiento global con terceros acreedores y nivel de cumplimiento de dichas deudas	Endeudamiento en el Sistema Financiero Historial Crediticio
<b>Entorno Económico:</b> Sensibilidad frente a variaciones del entorno económico y regulatorio en que se desenvuelve el cliente.	Sector económico Grupo Económico
<b>Riesgos Financieros:</b> Riesgos financieros por descalce de monedas, plazos y tasas de interés que podrían afectar su capacidad de pago.	Riesgo Cambiario, tasas de interés y otros
<b>Clientes y Proveedores:</b> Vulnerabilidad a cambios en la composición y calidad de su cartera de clientes y proveedores.	Actividad económica, Clientes , proveedores, gestión de la empresa
<b>Calidad de gestión:</b> Calidad de gestión de la empresa deudora y sistemas de información	Actividad económica, Clientes , proveedores, gestión de la empresa

Fuente: Elaboración propia - referencia a Superintendencia de Banca Seguros y AFP

Como se observa en la Tabla 4, los informes de Evaluación de Cartera No Minorista de Scotiabank, consideran varios tipos de análisis que permiten cumplir con los criterios requeridos por SBS como parte del proceso de Evaluación de la Clasificación.

A continuación, se detallaran cada uno de los análisis realizados por Scotiabank para cada uno de los criterios exigidos por SBS.

### **3.4.1 Estados Financieros**

El primer criterio exigido por la SBS corresponde al flujo de caja de deudor, al cual se le ha colocado como título Estados Financieros, ya que está directamente relacionado con este análisis. Este criterio requerido por la SBS, es fundamental para

conocer la capacidad de pago del cliente y se evalúa en Scotiabank mediante el análisis de estados financieros del cliente, la situación crediticia, el comportamiento de pago, y la situación contable de créditos, según se detalló en la Tabla 4.

En primer lugar, en relación al análisis de estados financieros, Wild et al., (2007) señala que el análisis de estados financieros es parte del análisis de negocios, lo cual es también la evaluación de las perspectivas y riesgos de una compañía, que tiene como fin la toma de decisiones de negocios. Asimismo, también indica que estas decisiones de negocios incluyen la valuación de capital y deuda, la evaluación del riesgo de crédito, las predicciones de utilidades, etc. Asimismo, Meigs (2000) indica que se utilizan medidas financieras para clasificar el desempeño corporativo, debido a que los Estados Financieros incluyen información importante sobre las empresas, la cual es de utilidad para acreedores y usuarios externos.

En segundo lugar, cabe mencionar que Scotiabank también realiza análisis de la situación crediticia del cliente, lo cual consiste en analizar el historial de los créditos otorgados por la institución, evaluando el tipo de producto otorgado y la finalidad del préstamo.

En tercer lugar, con respecto al comportamiento de pago, se analiza el historial de pago del cliente para el conjunto de créditos y los días de atraso que presentó al momento de cancelar cada cuota.

Finalmente, con respecto a la situación contable de los créditos, se analiza cual es el estado de los créditos del cliente, pudiendo ser vigentes, vencidos, cobranza judicial, refinanciados o reestructurados (SBS, 2021b, p. 197).

### **3.4.2 Endeudamiento global**

El segundo criterio exigido por la SBS corresponde al endeudamiento global, el cual se relaciona al endeudamiento con terceros acreedores y nivel de cumplimiento de dichas deudas.

Al respecto, como primer análisis de acuerdo a la Tabla 4, Scotiabank evalúa el historial crediticio del cliente en el sistema financiero con respecto a los créditos otorgados por otras entidades financieras, siendo una información proporcionada por la SBS a través del Reporte Crediticio Consolidado [RCC]. En relación a este análisis es importante introducir el concepto de alineamiento de la clasificación, que significa que la clasificación de otras entidades puede afectar a la clasificación otorgada por Scotiabank. Sobre este punto, la SBS mediante Resolución N° 11356-2008 (2008b, p. 15) señala que el deudor será clasificado a la categoría de mayor riesgo que le haya sido asignada por cualquier entidad cuyas acreencias representen como mínimo un 20% en el sistema, permitiéndose sólo un nivel de discrepancia.

Finalmente, como segundo análisis, Scotiabank también evalúa el nivel de endeudamiento del cliente en el sistema financiero, analizando si el endeudamiento del cliente presenta una tendencia creciente, ya que de ser excesivo respecto a los ingresos del cliente podría poner en riesgo el cumplimiento de sus obligaciones.

### **3.4.3 Entorno económico**

El tercer criterio exigido por la SBS corresponde al entorno económico, el cual se relaciona a la sensibilidad frente a variaciones del entorno económico y regulatorio en que se desenvuelve el cliente, según se detalló en la Tabla 4. Con respecto al entorno económico, es necesario tomar en consideración lo indicado por Serrano et al. (2017, p. 20) , quien indica que para analizar la actividad económica de un país se utiliza como indicadores los agregados macroeconómicos, los cuales permiten diagnosticar la

situación económica y resultan imprescindibles para la toma de decisiones de los agentes económicos.

En tal sentido, resultan de importancia para Scotiabank en relación a este criterio exigido por la SBS, los reportes económicos que realiza el Instituto Nacional de Estadística [INEI] (2023, p. 63) donde detalla un índice mensual de la producción nacional, mostrando la evolución de la actividad productiva a nivel global y sectorial en el corto plazo, proporcionando un indicador de la producción nacional.

Como parte de este criterio, Scotiabank también analiza los grupos económicos, que de acuerdo a la SBS (2015b, p. 6) , se trata de un conjunto de personas jurídicas, en el que alguno de ellas ejerce control sobre el otra, o cuando el control corresponde a personas naturales que actúan como una unidad de decisión de manera conjunta. Este tema también se relaciona al concepto de Riesgo Único, el cual es un riesgo asociado a la relación entre personas y/o entes jurídicos, en la cual la situación financiera de uno tiene repercusión en el otro, según lo define la SBS(2015b, p. 3).

#### **3.4.4 Riesgos Financieros**

El cuarto criterio exigido por la SBS corresponde a riesgos financieros por descalce de monedas, plazos y tasas de interés. El primer concepto se relaciona al Riesgo Cambiario, el cual se refiere según Levi (2005, p. 191) a la variabilidad de los valores en moneda nacional de los activos o pasivos debido a cambios imprevistos en los tipos de cambio.

Para Homaifar (2004, p. 10), el riesgo cambiario está relacionado a empresas multinacionales, ya que los flujos de efectivo en moneda extranjera deben convertirse en algún momento a moneda nacional, ocasionando ganancias o pérdidas inesperadas. La SBS en su Resolución N° 41-2005 (2005, p. 3) define el riesgo cambiario crediticio como

la posibilidad de afrontar pérdidas debido a los incumplimientos de los deudores en sus pagos debido a descalces en las exposiciones netas en moneda extranjera.

Un segundo concepto se relaciona Riesgo de Tasas de Interés, Buckley (2004, p. 331) lo define como la sensibilidad en las ganancias, valoración o flujos de efectivo de una empresa, debido a cambios en las tasas de interés. La SBS (2015a, p. 11) lo define como la posibilidad de pérdidas financieras debida a movimientos adversos en las tasas de interés, lo que puede afectar el valor y las utilidades de una empresa.

En ese sentido, Scotiabank evalúa si sus clientes están expuestos a Riesgo Cambiario, Riesgo de Tasas de Interés y otros Riesgos Financieros propios del cliente.

#### **3.4.5 Clientes, Proveedores y Calidad de Gestión**

El quinto criterio exigido por la SBS corresponde al análisis de clientes y proveedores, debido a que es importante conocer que tan vulnerable es el cliente a cambios en la composición o calidad de su cartera de clientes así como proveedores, siendo importante analizar el grado de concentración y dependencia a sus clientes o proveedores, logrando establecer si existe algún tipo de exposición frente a escenarios adversos.

Por su parte, en la calidad de gestión se analiza el papel desempeñado por el personal encargado de la gerencia de la empresa, tomando en consideración su nivel de experiencia y algún tipo de alerta motivada por su comportamiento en el sistema financiero.

## **4. CAPÍTULO IV: DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES LABORALES DESEMPEÑADAS**

### **4.1 Actividades laborales desempeñadas en Scotiabank**

La experiencia profesional desempeñada en Scotiabank relacionada a labores de evaluación de la clasificación de deudores No Minoristas comprende desde Mayo 2019 hasta Octubre 2021, ocupando el cargo de Analista de Clasificación de Portafolio Senior dentro de la División de Riesgos, en donde se realizó el proceso de evaluación de la clasificación del portafolio de clientes asignado, así como informes de benchmark de clasificación del sistema financiero, aplicando la normativa del sistema financiero acorde a lo solicitado por la SBS.

Cabe mencionar que la formación universitaria como economista, contribuyó en el desempeño de mis funciones dentro del área, destacándose los conocimientos adquiridos relacionados al área de Finanzas, Macroeconomía, Políticas Económicas, Contabilidad Financiera, entre otros. Adicionalmente, es importante destacar la experiencia previa adquirida en otras entidades del sistema financiero (en Mibanco desde Junio 2012 hasta Mayo 2016, como Analista de Clasificación de Cartera y luego como Analista Senior de Supervisión y Contraloría de Riesgos), en donde se realizaron funciones similares a las aplicadas en Scotiabank. A continuación se procederá a detallar las funciones realizadas.

#### **4.1.1 Análisis en Informes de Clasificación No Minorista**

Como parte de la Evaluación de la Clasificación del portafolio de la cartera No Minorista, se realizan informes individuales de clientes, en los que se incluyen varios tipos de análisis, que incluyen: análisis de estados financieros, situación crediticia, comportamiento de pago, situación contable de los créditos, endeudamiento en el sistema financiero, historial crediticio, sector económico, grupo económico, riesgo cambiario,

riesgo de tasas de interés, actividad económica, clientes, proveedores y gestión de la empresa.

Luego de concluidos estos análisis se otorga una clasificación al cliente, la cual se puede mantener, mejorar o deteriorar. En caso de deterioro de clasificación, esto tiene un impacto directo en las provisiones que la empresa, las cuales son obligatorias de acuerdo a la normativa de la SBS (SBS, 2008b, p. 22), y teniendo en consideración que los créditos de los clientes No Minoristas son de mayor envergadura sus provisiones también son más significativas, lo cual refuerza la importancia de una adecuada evaluación de la clasificación.

#### **4.1.2 Benchmark de clasificación**

Como parte de las funciones dentro de la División de Riesgos, aplicando conocimientos de gestión de base de datos en el software SQL, se realiza mensualmente un informe que establece alertas de clasificación por alineamiento de clientes de la cartera de Scotiabank, que podrían tener una clasificación deteriorada en el sistema financiero y afectar a los clientes No Minoristas del Banco. Este informe es puesto a disposición del área, a fin de que otros analistas también puedan identificar en su portafolio a clientes con riesgo de deterioro en su clasificación y dar prioridad en la realización de sus informes.

#### **4.1.3 Experiencias previas**

Como parte de la experiencia previa en evaluación y clasificación de deudores No Minoristas adquirida en Mibanco desde Junio 2012 hasta Mayo 2016, cabe destacar las siguientes labores.

##### **4.1.3.1 Implementación de nueva Normativa Interna**

En el contexto de proceso de fusión de Mibanco y Edyficar en el año 2015, se participó en el diseño y redacción de la nueva Normativa de Evaluación de la Clasificación de Deudores No Minoristas conjuntamente con la Gerencia de Supervisión

y Contraloría de Riesgos, estableciendo la periodicidad de solicitud de información, formatos de informe, proceso de reclasificación de clientes, presentación de informes dirigidos a Directorio, entre otros.

#### **4.1.3.2 Procesos de Auditorías**

Asimismo, como parte de las experiencias previas adquiridas en Mibanco, se destaca la atención de procesos de auditoría por parte de la SBS, Auditoría Externa y Auditoría Interna al proceso de evaluación de la clasificación de deudores No Minoristas.

#### **4.1.3.3 Informes de clasificación**

Asimismo, se realizó la elaboración de informes de clasificación dirigidos al Directorio de Mibanco, en el cual se informa de manera detalla las reclasificaciones realizadas a los clientes No Minoristas y el efecto en provisiones, debido a que los cambios de clasificación tienen impacto directo en el cálculo de provisiones del Banco.

## **5. CAPÍTULO V: PERFORMANCE DEL ECONOMISTA EN LA EVALUACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DE CLIENTES DE LA CARTERA NO MINORISTA EN SCOTIABANK**

### **5.1 Diagnóstico del Problema**

La SBS ha establecido un marco regulatorio que exige a las entidades financieras, realizar el proceso de evaluación de la clasificación de deudores No Minoristas cumpliendo criterios de análisis detallados en la Tabla 4, en tal sentido resulta importante que las entidades establezcan un conjunto de análisis dentro de sus informes de evaluación de la clasificación, así como otros informes adicionales que se consideren necesarios a fin de cumplir satisfactoriamente el marco regulatorio exigido por la SBS.

Una adecuada evaluación de la clasificación de deudores No Minoristas resulta importante para las entidades, debido a que en los casos en que se determine deteriorar la clasificación, existe impacto en la constitución de provisiones por parte de la empresa, lo que afecta sus utilidades. Asimismo, en caso se decida mantener o mejorar la clasificación de un cliente, se debe tener los sustentos necesarios a fin de demostrar ante la SBS la decisión tomada.

Dada la importancia del proceso de evaluación y clasificación de deudores No Minoristas en el Banco, es importante que dentro del área de Riesgos se cuente con personal que cuente con un perfil profesional con conocimientos de Economía, Finanzas, el marco normativo de la SBS, así como dominio de software estadístico que permita el análisis en bases de datos, a fin de realizar un adecuado análisis en el proceso de evaluación de la clasificación.

Adicionalmente, como parte de mis roles desempeñados en esta función es importante destacar las habilidades socioemocionales, ya que desde esta posición es necesario trabajar en equipo, organizar el trabajo, atender consultas y solicitudes de

información, brindar sustentos de clasificación, realizar reuniones y coordinaciones frecuentes con otras áreas como Banca Especial, Leasing, Wholesale, entre otras.

## **5.2 Conocimientos Técnicos**

La formación académica recibida como economista ha sido fundamental para mi desempeño en las labores realizadas dentro de Scotiabank, asimismo la experiencia previa en otras entidades del sistema financiero peruano, me ha sido de utilidad en el desempeño de mis funciones, sobretodo en Mibanco, entidad en la que pude realizar funciones similares de Evaluación de la Clasificación No Minorista.

Adicionalmente, es importante considerar los conocimientos de software estadísticos y de manejo de base de datos, como Excel, SQL, ACL, entre otros, los cuales han sido utilizados en las entidades en que he trabajado y son de utilidad en el área de Riesgos. También, es importante señalar la formación recibida en Diplomados de Finanzas, Gestión de Riesgos y Maestría en Finanzas, conocimientos adquiridos que han sido aplicados en el trabajo desempeñado dentro de Scotiabank. A continuación se detallan las actividades realizadas como parte de la Evaluación y Clasificación de clientes No Minorista.

### **5.2.1 Informes de Evaluación y Clasificación No Minorista**

Los informes de Evaluación de Cartera No Minorista de Scotiabank, consideran varios tipos de análisis que permiten cumplir con los criterios requeridos por SBS como parte del proceso de Evaluación de la Clasificación, según se indicó en la Tabla 4.

#### **A. Análisis de estados financieros y situación crediticia**

En este análisis se toma en consideración principalmente información de Estados Financieros anuales de los dos últimos años y eventualmente información semestral, se analizan los ratios financieros, considerando indicadores de liquidez, rentabilidad, gestión y solvencia. A manera de ejemplo, en el Anexo 2 se está tomando información de Estados

Financieros de la Empresa A. Jaime Rojas Representaciones Generales S.A, los cuales son públicos y se encuentran disponibles en la Superintendencia del Mercado de Valores [SMV]. Asimismo, en la Tabla 5, se detallan los principales ratios financieros.

**Tabla 5**

*Ratios Financieros A. Jaime Representaciones Generales S.A.*

	Dic-20	Dic-21	Alerta
<b>Rentabilidad</b>			
EBITDA (S/ MM)	4.1	3.0	Negativo
Margen Bruto	29.6%	39.1%	Negativo
Margen EBITDA	6.3%	6.5%	Negativo
ROA	0.3%	0.2%	Negativo
ROE	0.8%	0.4%	Negativo
<b>Liquidez</b>			
Liquidez General	1.6	1.5	Negativo
Capital de Trabajo (S/. MM)	26.1	19.5	Negativo
<b>Gestión</b>			
Periodo Promedio de inventarios	279	376	Según sector y evolución
Periodo Promedio de cobro	103	119	Según sector y evolución
Periodo Promedio de pago	120	128	Según sector y evolución
Ciclo operativo	382	495	Según sector y evolución
Ciclo de efectivo	262	366	Según sector y evolución
<b>Solvencia</b>			
Ratio de Cobertura de Servicio de Deuda	0.6	0.3	Menor a 1
Deuda Financiera / EBITDA	5.1	5.9	Superior a 3 o negativo
Pasivo Total / Patrimonio	1.9	1.5	Superior a 3 o negativo

Fuente: Elaboración propia – referencia a (Auditores Pierrend, Gomez & Asociados, 2021; Pacific Credit Rating SAC, 2022)

Si bien se analizan los indicadores financieros de cada empresa en su totalidad, se han establecido un sistema de alertas, que está sujeto a interpretación por parte del analista, debido a que en algunos casos se pueden superar los umbrales establecidos por temas coyunturales o por el giro de negocio, pero esto debe ser debidamente sustentado en el informe, de lo contrario la alerta sería considerada como una observación que motive un posible deterioro de la clasificación, en tal sentido es importante tener en consideración lo mostrado en la Tabla 6.

**Tabla 6**

*Clasificación para clientes No Minoristas según SBS – Situación Financiera, Endeudamiento y Rentabilidad*

<b>Clasificación</b>	<b>Situación financiera</b>	<b>Endeudamiento y rentabilidad</b>
<b>Normal</b>	Situación financiera líquida.	-Bajo nivel de endeudamiento patrimonial. -Adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades.
<b>CPP</b>	Una buena situación financiera y de rentabilidad.	-Moderado endeudamiento patrimonial.
<b>Deficiente</b>	Una situación financiera débil.	-Su flujo de caja no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas. -Tiene escasa capacidad de generar utilidades.
<b>Dudoso</b>	Presenta una situación financiera crítica.	-Muy alto nivel de endeudamiento patrimonial. -Se encuentra obligado a vender activos de importancia.
<b>Pérdida</b>	Se encuentra en suspensión de pagos.	-Se encuentra en estado de insolvencia decretada. -Está obligado a vender activos de importancia para la actividad desarrollada.

Fuente: Elaboración propia – referencia a Superintendencia de Banca Seguros y AFP (2008b)

En relación a la Rentabilidad y la Solvencia se prefiere utilizar el EBITDA, ya que es un indicador que de acuerdo a lo indicado por Corona Romero et al., (2014, p. 232) permite reflejar información que se aproxima a la generación de flujos de efectivo provenientes de las operaciones de la empresa, en tal sentido permite conocer la capacidad de pago y facultad para atender el pago de sus deudas. En relación al flujo de efectivo, es importante tener en consideración lo señalado en la Tabla 7.

**Tabla 7**

*Clasificación para clientes No Minoristas según SBS – Flujo de Caja y Sector*

<b>Clasificación</b>	<b>Flujo de caja y sector</b>
<b>Normal</b>	- El flujo de caja no es susceptible de un empeoramiento ante modificaciones importantes en el comportamiento de las variables vinculadas con su sector de actividad. -Pertenece a un sector de la actividad económica o ramo de negocios que registra una tendencia creciente. Es altamente competitivo en su actividad.

<b>CPP</b>	-Adecuado flujo de caja para el pago de las deudas por capital e intereses. -El flujo de caja podría, en los próximos doce meses, debilitarse para afrontar los pagos. -Es sensible a modificaciones de variables relevantes como entorno económico, comercial, regulatorio, político, entre otros.
<b>Deficiente</b>	-El flujo de caja que no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas. -La proyección del flujo de caja no muestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a modificaciones menores y previsibles de variables significativas, debilitando aún más sus posibilidades de pago.
<b>Dudoso</b>	Un flujo de caja manifiestamente insuficiente, no alcanzando a cubrir el pago de capital ni de intereses.
<b>Pérdida</b>	Un flujo de caja que no alcanza a cubrir sus costos.

Fuente: Elaboración propia – referencia a Superintendencia de Banca Seguros y AFP (2008b)

Con respecto al análisis de ratios financieros de la Empresa A. Jaime Rojas Representaciones Generales S.A que tomamos como ejemplo, Pacific Credit Rating (2022, p. 2) nos indica que el cliente tuvo demoras en proyectos hospitalarios que afectaron sus cuentas por cobrar y sus niveles de ventas en Dic-21. En tal sentido, procederemos a revisar los ratios financieros que presentó el cliente.

Con respecto a su liquidez se observa que a Dic-21, si bien se mantiene dentro de niveles aceptables, se observa una reducción en su indicador de liquidez general (1.5 a Dic-21), debido a la reducción en su activo corriente, por menores cuentas por cobrar comerciales ante demoras en proyectos hospitalarios. Con respecto a sus ratios de gestión, su ciclo de conversión de efectivo presenta menor eficiencia, siendo de 366 días a Dic-21, este incremento es explicado por el aumento en su periodo promedio de inventarios (376) y en menor medida por aumento en sus días promedio de cobro (119).

Al observar la rentabilidad del cliente, vemos que registró una caída en sus ventas, que pasaron de ser S/. 65 MM en Dic-20 a S/. 46.8 MM en Dic-21, explicado por menor venta de mercaderías por los atrasos en licitaciones de sus proyectos hospitalarios, esto también explica su caída en el EBITDA, que fue de S/. 3 MM en Dic-21 a pesar de la mejora en sus márgenes de rentabilidad de EBITDA.

Por su parte, en sus indicadores de solvencia, presenta alertas en dos de sus indicadores, tanto en el caso de su ratio de cobertura de servicio de la deuda como en el ratio Deuda financiera/ EBITDA las alertas se activan para los periodos de Dic-20 y Dic-21, sin embargo ambos ratios muestran mayor deterioro a Dic-21 debido a la caída en sus niveles de EBITDA.

Adicionalmente al análisis de ratios financieros, se realiza un análisis de situación crediticia, en el que se analiza los créditos que mantiene el cliente en el banco, el objetivo de los préstamos obtenidos y el comportamiento de pago en cada crédito en el periodo de los últimos 6 meses, en tal sentido se debe tener en consideración lo indicado en la Tabla 8, referido a los criterios de clasificación y los días de pago, según lo señalado por la SBS.

### **Tabla 8**

#### *Clasificación para clientes No Minoristas según SBS – Días de atraso*

<b>Clasificación</b>	<b>Pagos</b>
<b>Normal</b>	Cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones
<b>CPP</b>	Atrasos ocasionales y reducidos en el pago de sus créditos que no exceden los 60 días.
<b>Deficiente</b>	Atrasos mayores a 60 días y que no excedan de ciento veinte 120 días.
<b>Dudoso</b>	Atrasos mayores a 120 días y que no excedan de 365 días.
<b>Pérdida</b>	Atrasos mayores a 365 días. Se encuentra en suspensión de pagos.

Fuente: Elaboración propia – referencia a Superintendencia de Banca Seguros y AFP (2008b)

### **B. Endeudamiento Global**

El análisis del endeudamiento global permite conocer las deudas que mantiene el cliente en el sistema financiero. A fin de observar el nivel de endeudamiento, se puede utilizar información de la Central de Riesgos, que de acuerdo al artículo 158 de la Ley

General del Sistema Financiero (Congreso de la República, 1996, p. 81), es un sistema integrado de registro de riesgos financieros, crediticios, comerciales y de seguros denominado que está a cargo de la SBS, y que cuenta con información consolidada y clasificada de los deudores. Asimismo, Scotiabank utiliza información del RCC, que es una base de datos con información de la Central de Riesgos.

En primer lugar se analiza si presenta alguna clasificación deteriorada con otra entidad, ya que podría eventualmente afectar la clasificación del banco debido al alineamiento obligatorio indicado por la SBS. En segundo lugar, es necesario observar la situación de los créditos del cliente en otras entidades, debido a que en caso tenga créditos refinanciados, en cobranza judicial o en situación de castigo, mantendría una clasificación deteriorada por un periodo prolongado en dicha entidad, debido a que estos créditos presentan un tratamiento diferencia con respecto a su clasificación.

En esta etapa del análisis también se observa la evolución del nivel de deuda del cliente en los últimos seis periodos. En caso de observarse un incremento en su nivel total de endeudamiento, hay que determinar el fin de los nuevos créditos que está recibiendo, ya que en caso hayan sido destinado a actividades de inversión, resultarían favorable para su situación financiera en el futuro. Por el contrario, si ese incremento de deuda en una entidad bancaria, es utilizado para cumplir con el pago de sus deudas en otra entidad, es una señal de alerta, sobre todo si se observa una situación financiera débil al revisar sus EEFF.

### **C. Entorno Económico**

El análisis del entorno económico permite conocer la sensibilidad del cliente ante variables externas debido al sector en que opera, lo que podría afectar su capacidad de pago. Si bien los efectos producidos por un evento externo afectan por igual a un

determinado sector en conjunto, como parte del análisis también se debe determinar la respuesta individual de cada cliente ante esos eventos.

Para el caso peruano, además del desempeño de cada sector económico es importante considerar las crisis políticas, huelgas, Fenómeno del Niño, desastres naturales, entre otros. Como parte del análisis del Área de Riesgo, que tiene la responsabilidad de la evaluación de la clasificación de una cartera de clientes, se puede identificar la ubicación geográfica de los clientes afectados por estos eventos, y evaluarlos de manera prioritaria, cuando se tiene conocimiento de una afectación directa en su capacidad de pago.

A manera de ejemplo, se detalla en la Tabla 9 información de un cliente dedicado a actividades agrícolas para la exportación de Mandarina y Palta a Europa, se puede observar que los meses de cosecha de la mandarina son de Julio a Septiembre, y para la palta en Junio y Julio, siendo en los meses posteriores actividades de cuidado y mantenimiento, en tal sentido el cliente en análisis, muestra sensibilidad a desastres naturales que puedan afectar su producción, o también manifestaciones políticas que dificulten el transporte de sus productos a los puertos para su exportación, lo que sería una señal de alerta para su clasificación. Cabe mencionar que la información de la Tabla 10 es de carácter referencial y no corresponde a información de algún cliente de Scotiabank.

**Tabla 9**

*Periodos de Cosecha de Empresa Exportadora*

<b>Meses</b>	<b>Mandarina</b>	<b>Palta</b>
Enero	Mantenimiento y cuidado de cultivos	Mantenimiento y cuidado de cultivos
Febrero	Mantenimiento y cuidado de cultivos	Mantenimiento y cuidado de cultivos
Marzo	Mantenimiento y cuidado de cultivos	Mantenimiento y cuidado de cultivos
Abril	Mantenimiento y cuidado de cultivos	Mantenimiento y cuidado de cultivos

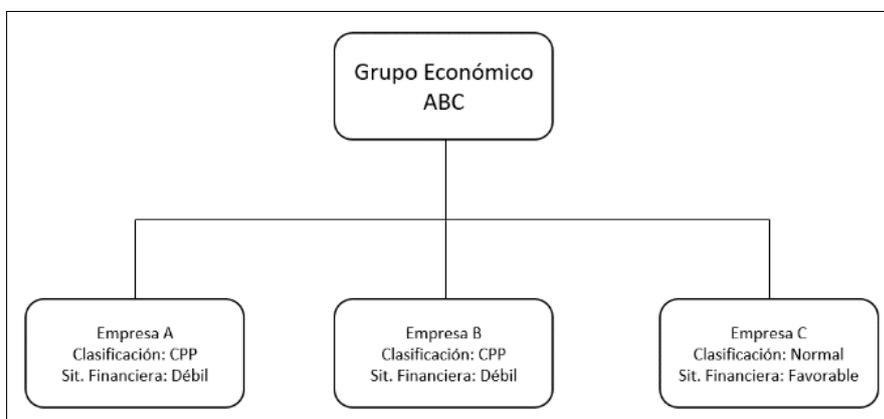
Mayo	Mantenimiento y cuidado de cultivos	Mantenimiento y cuidado de cultivos
Junio	Mantenimiento y cuidado de cultivos	Cosecha
Julio	Cosecha	Cosecha
Agosto	Cosecha	Mantenimiento y cuidado de cultivos
Setiembre	Cosecha	Mantenimiento y cuidado de cultivos
Octubre	Mantenimiento y cuidado de cultivos	Mantenimiento y cuidado de cultivos
Noviembre	Mantenimiento y cuidado de cultivos	Mantenimiento y cuidado de cultivos
Diciembre	Mantenimiento y cuidado de cultivos	Mantenimiento y cuidado de cultivos

Fuente: Elaboración propia

En segundo lugar, para aquellos clientes que formen parte de un Grupo Económico, es importante tener en consideración la situación de otras empresas del Grupo. A manera de ejemplo, en la Figura 2, se muestra el caso de un Grupo Económico formado por 3 empresas del sector educativo, la Empresa A y la Empresa B tienen problemas financieros y están mal clasificadas, mientras que la Empresa C (Empresa evaluada), no tiene problemas financieros. Por tratarse de un Grupo Económico, la situación económica del Grupo sería tomada como una señal de alerta y tendría influencia el deterioro de la clasificación de la Empresa C.

## Figura 2

### Grupo Económico ABC



Fuente: Elaboración propia

#### **D. Riesgos Financieros**

Como parte del análisis de Riesgo Cambiario, primero se determina el nivel de exposición a este riesgo, considerando si existe pérdidas ante diferentes escenarios de devaluación por tipo de cambio, se daría una situación favorable si el cliente puede mitigar este efecto a pesar de estar expuesto a pérdidas. El análisis de este tipo de riesgo, es especialmente importante para clientes que operan en el mercado internacional o reciben pagos en moneda extranjera. Asimismo, en caso se identifique otro riesgo financiero en coordinación con información proporcionada por parte del área comercial, se consideraría si tiene efecto en la capacidad de pago del cliente.

#### **E. Clientes, Proveedores y Calidad de Gestión**

Con respecto al análisis de Clientes y Proveedores, el área de Riesgos toma en consideración la información proporcionada por el área Comercial, quienes detallan dentro de sus informes de seguimiento del cliente, la situación de la cartera de clientes de la empresa analizada, las posibles ventajas competitivas del cliente frente a sus competidores, Con respecto a sus proveedores, el área Comercial también detalla los años del relación que tiene el cliente con sus proveedores, los cuales pueden ser nacionales o extranjeros, si existe contrato de exclusividad, entre otros.

A manera de ejemplo se detalla en la Tabla 10, los clientes y proveedores de un cliente dedicado al rubro de Pastelería, en el cual se detallan los productos, los montos y los plazos de manera detallada, así como los niveles de concentración con cada cliente y proveedor, a fin de determinar si existe algún grado de dependencia elevado con respecto a algún socio comercial. En caso el cliente tuviera alguna concentración importante con alguno de sus socios comerciales y este tuviera problemas económicos, la empresa evaluada se vería afectada directamente, lo cual sería una señal de alerta a considerar en

su clasificación. Cabe mencionar que la información de la Tabla 9 es de carácter referencial y no corresponde a información de algún cliente de Scotiabank.

**Tabla 10**

*Detalle de Clientes y Proveedores*

<b>Clientes</b>	<b>Producto</b>	<b>Ventas en S/. MM</b>	<b>Plazo</b>	<b>Concentración</b>
Empresa A	Huevo Procesado	2.4	45	27%
Empresa B	Prod. De Panadería	2.1	60	24%
Empresa C	Prod. De Panadería	1.5	50	17%
Empresa D	Harina	1.4	14	16%
Empresa E	Huevo Procesado	1.2	14	13%
Empresa F	Harina	0.2	7	2%
Empresa G	Huevo Procesado	0.1	7	1%
<b>Proveedores</b>	<b>Producto</b>	<b>Ventas en S/. MM</b>	<b>Plazo</b>	<b>Concentración</b>
Empresa H	Huevos en cáscara	4.1	60	49%
Empresa I	Insumos de Panadería	2.3	30	28%
Empresa J	Huevos en cáscara	0.8	30	10%
Empresa K	Huevos en cáscara	0.7	30	8%
Empresa L	Huevos en cáscara	0.2	30	2%
Empresa M	Envases	0.1	20	1%
Empresa N	Embalaje	0.1	20	1%

Fuente: Elaboración propia

Al analizar la calidad de gestión se toma en consideración el papel del personal encargado de la gerencia de la empresa, su nivel de experiencia desempeñando sus actividades en el sector, asimismo, se valida si el cliente presenta algún tipo de alerta por lavado de activos, ejecución de alguna carta fianza por parte del gobierno debido a la mala gestión de la empresa (empresas que tienen contratos con el Estado), multas por parte del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual [INDECOPI] a la empresa por mala gestión, entre otros.

### **5.2.2 Benchmark de Clasificación**

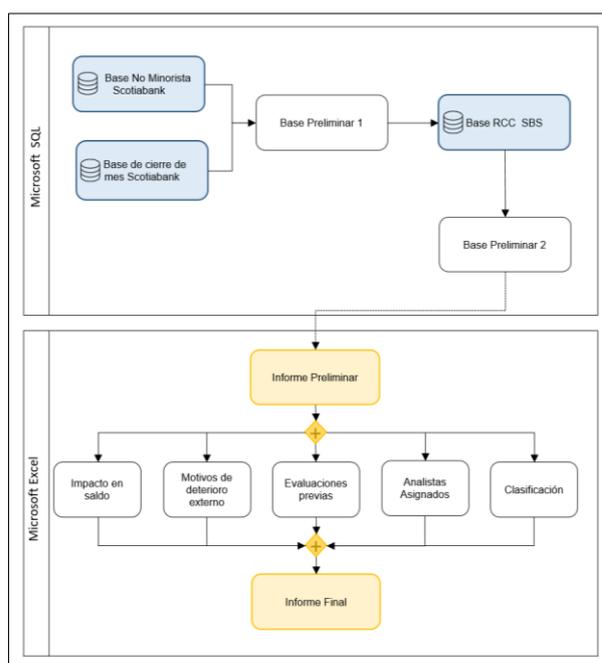
El Benchmark de Clasificación es un informe de periodicidad mensual que establece alertas por deterioro en la clasificación en otras entidades del sistema financiero

y que debido al proceso de alineamiento establecido por la SBS(2008b, p. 15), afecta la clasificación de los clientes No Minoristas de Scotiabank.

De acuerdo a lo mostrado en la Figura 3, el informe se inicia en el entorno del software Microsoft SQL, tomando como información preliminar la base de datos de cierre de mes y la base No Minorista, ambas son de importancia para identificar a los clientes y determinar su clasificación inicial. La Base Preliminar 1 obtenida, toma información de la Base RCC de la SBS que contiene información de clasificación, situación contable y atraso de los clientes en otras entidades, lo que permitirá obtener la Base Preliminar 2.

**Figura 3**

*Benchmark de Clasificación*



Fuente: Elaboración propia

Una vez filtrada la información de aquellos clientes que tienen una clasificación deteriorada en el sistema financiero y que podría afectar la clasificación de los clientes No Minoristas en el Banco, se procede a depurar el informe en el entorno de Microsoft Excel, mediante la utilización de Tablas Dinámicas y fórmulas, se logra completar el informe, estableciendo los clientes que generan mayor impacto debido a su saldo deudor,

los motivos del deterioro en otras entidades, las evaluaciones previamente realizadas, los analistas asignados que son responsables de la gestión de cada cliente y los impactos en clasificación de cada cliente del informe.

Este informe es puesto a disposición de cada analista del Área de Riesgos, para priorizar la evaluación de la clasificación de los clientes de su cartera que hayan sido observados en el informe.

## CONCLUSIONES

Como parte de la evaluación de la clasificación de los clientes No Minoristas en Scotiabank se realizan análisis que permiten cumplir con los requerimientos exigidos por la SBS y determinar adecuadamente la clasificación del deudor.

La utilización de un Benchmark de clasificación utilizando software de análisis de bases de datos resulta de importancia, debido a que permite prever el riesgo al que están expuestos los clientes de la cartera y priorizar la evaluación de su clasificación.

El perfil de los trabajadores del área de riesgos debe incluir una formación con conocimientos en Macroeconomía, Políticas Económicas, Contabilidad Financiera, Finanzas, marco normativo de la SBS y software estadístico que permita el análisis en bases de datos, a fin de estar capacitado para realizar una Evaluación de la Clasificación.

Las labores de Evaluación de la Clasificación de los clientes No Minoristas, requieren coordinar y trabajar directamente con otras áreas del Banco, como Banca Especial, Wholesale Banking, área de Estudios Económicos, entre otras.

## **RECOMENDACIONES**

Disponer de sistemas que permitan contar con Estados Financieros e informes del área comercial actualizados, con la periodicidad requerida por el área de Riesgos, permite realizar adecuados análisis en la evaluación de la clasificación No Minorista.

Diseñar informes de evaluación de la clasificación acorde al tipo de cliente, permite hacer énfasis en indicadores especiales según el sector. Asimismo, se puede adecuar los tipos de informe de evaluación en función a la clasificación del cliente, principalmente para clientes deteriorados.

Realizar capacitaciones a personal de agencia, a fin de garantizar la obtención de información actualizada y precisa de los clientes, cumpliendo con los plazos exigidos por la SBS.

Coordinar adecuadamente con otras áreas de la entidad evita exponer a la entidad a posibles observaciones de la SBS o afectar negativamente la clasificación del deudor debido a la omisión de envío de información requerida por el área de Riesgos.

## BIBLIOGRAFÍA

Apoyo & Asociados. (2023). *Reporte de Clasificación Scotiabank Marzo 2023* (p. 16).

<https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Scotiabank%201222.pdf>

Audidores Pierrend, Gomez & Asociados. (2021). *A. Jaime Rojas Representaciones Generales S.A. Estados Financieros al 31 De Diciembre de 2021 y 2020 y el Dictamen de los Auditores Independientes* (p. 57).

[https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/eff\\_auditoria\\_2021\\_ajrsa.pdf](https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/eff_auditoria_2021_ajrsa.pdf)

BCRP. (2023). *BCRP - Programa Monetario—Agosto 2023*.

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Presentaciones-Discursos/2023/presentacion-08-2023.pdf>

Buckley, A. (2004). *Multinational Finance [Finanzas Multinacionales]* (Quinta Edición). Pearson Education.

Congreso de la República. (1996). *Ley N° 26702 Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros* (p. 224).

[https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/7B3154074498CD5E05257F030072F042/\\$FILE/26702.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/7B3154074498CD5E05257F030072F042/$FILE/26702.pdf)

Corona Romero, E., Bejarano Vasquez, V., & Gonzales García, J. R. (2014). *Análisis de Estados Financieros Individuales y Consolidados*. Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Diaz Bretones, F., Martin Quiroz, M. A., Rodriguez Fernandez, A., & Zarco Martin, V. (2008). *Psicología de los grupos y de las organizaciones*. Pirámide.

Diaz Zamora, A. G. (2021). *Trabajo de suficiencia profesional: “Proceso Remoto para la Evaluación de créditos Hipotecarios la agencia Megaplaza del Banco Scotiabank”* [Universidad Privada del Norte].

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/28049/Diaz%20Zamora%20Aime%20Gianina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Forbes. (2023). *Profile: Bank of Nova Scotia*. <https://www.forbes.com/companies/bank-of-nova-scotia/?sh=55db10583b4e>

Homaifar, G. (2004). *Managing Global Financial and Foreign Exchange Rate Risk [Gestión Financiera Global y Riesgo de Tipo de Cambio]*.

Indacochea, A. (2016). *Estrategia para el éxito en los Negocios. La perspectiva Empresarial: Más allá del planeamiento estratégico*. 978-607-522-818-1

INEI. (2023). *Informe Técnico de Producción Nacional* (Julio 2023, p. 63).

[https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe\\_produccion\\_jul2023.pdf](https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe_produccion_jul2023.pdf)

Levi, M. (2005). *International Finance [Finanzas Internacionales]* (Cuarta Edición).

Meigs, R., Williams, J., & Haka, S. (2000). *Contabilidad La base para decisiones gerenciales* (Undécima edición). McGraw-Hill.

Pacific Credit Rating SAC. (2022). *Informe de Clasificación de Riesgos—A. Jaime Rojas Representaciones Generales S.A. - Mayo 2022* (p. 16).

<https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/PE-AJAIMEROJAS-202112-FIN-ICPBC.pdf>

Ritter, M. (2008). *Cultura Organizacional: Gestión y Comunicación* (Primera Edición). Dircom.

Romero Roaro, S. (2009). *La cultura organizacional como valor empresarial ¿Un activo de capital? O ¿un pasivo oculto?* (Primera Edición). Pearson Educación.

SBS. (2005). *Resolución S.B.S. N° 0041-2005* (p. 8).

[https://intranet2.sbs.gob.pe/dv\\_int\\_cn/1369/v1.0/Adjuntos/0041-2005.r.pdf](https://intranet2.sbs.gob.pe/dv_int_cn/1369/v1.0/Adjuntos/0041-2005.r.pdf)

SBS. (2008a). *Resolución S.B.S N° 37-2008* (p. 16). SBS.

[https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/int\\_cn/dv\\_int\\_cn/1363/v3.0/Adjuntos/0037-2008.r.pdf](https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/int_cn/dv_int_cn/1363/v3.0/Adjuntos/0037-2008.r.pdf)

SBS. (2008b). *Resolución S.B.S. N° 11356-2008* (p. 42).

[https://www.sbs.gob.pe/portals/0/jer/pfrpv\\_normatividad/20160719\\_res-11356-2008.pdf](https://www.sbs.gob.pe/portals/0/jer/pfrpv_normatividad/20160719_res-11356-2008.pdf)

SBS. (2015a). *Glosario de términos e Indicadores Financieros* (p. 14). SBS.

<https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2015/Setiembre/SF-0002-se2015.PDF>

SBS. (2015b). *Resolución S.B.S. N° 5780-2015* (p. 13). SBS.

[https://intranet2.sbs.gob.pe/dv\\_int\\_cn/1590/v1.0/Adjuntos/5780-2015.R.pdf](https://intranet2.sbs.gob.pe/dv_int_cn/1590/v1.0/Adjuntos/5780-2015.R.pdf)

SBS. (2021a). *Estados Financieros por Empresa Bancaria Diciembre 2021* [dataset].

[https://www.sbs.gob.pe/app/stats\\_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=1#](https://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=1#)

SBS. (2021b). *Manual de Contabilidad para las Empresas del Sistema Financiero— Capítulo IV* (p. 509). SBS.

[https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/REGUL\\_SISFIN\\_BFO/2021/abril/Cap%C3%ADtulo%20IV\\_Vig.%20Abril%202021\\_Act.%20Marzo%202021.pdf](https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/REGUL_SISFIN_BFO/2021/abril/Cap%C3%ADtulo%20IV_Vig.%20Abril%202021_Act.%20Marzo%202021.pdf)

SBS. (2022). *Estados Financieros por Empresa Bancaria Diciembre 2022* [dataset].

[https://www.sbs.gob.pe/app/stats\\_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=1#](https://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=1#)

Scotiabank. (2022). *Memoria Anual Scotiabank 2022* (p. 65).

<https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/PDFs/acerca-de/2022/memoria-anual-2022.pdf>

Scotiabank. (2023, septiembre 14). *Reseñas Institucionales—Scotiabank*.

<https://www.scotiabank.com.pe/Acerca-de/Scotiabank-Peru/Scotiabank-en-Peru/resenas-institucionales>

Serrano, J., Duran, G., & Guimón, J. (2017). *Entorno Económico: Instrumentos para su análisis* (Pirámide).

Wild, J., Subramanyam, K. R., & Halsey, R. (2007). *Análisis de Estados Financieros* (Novena Edición). McGraw-Hill.

## ANEXOS

### ANEXO 1

#### *Categorías de clasificación de la cartera No Minorista*

Clasificación	Normal	CPP	Deficiente	Dudoso	Pérdida
<b>Situación financiera</b>	Situación financiera líquida.	Una buena situación financiera y de rentabilidad.	Una situación financiera débil.	Presenta una situación financiera crítica.	Se encuentra en suspensión de pagos.
<b>Endeudamiento y rentabilidad</b>	-Bajo nivel de endeudamiento patrimonial.  -Adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades.	-Moderado endeudamiento patrimonial.	-Su flujo de caja no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas.  -Tiene escasa capacidad de generar utilidades.	-Muy alto nivel de endeudamiento patrimonial.  -Se encuentra obligado a vender activos de importancia.	-Se encuentra en estado de insolvencia decretada.  -Está obligado a vender activos de importancia para la actividad desarrollada.
<b>Flujo de caja y sector</b>	- El flujo de caja no es susceptible de un empeoramiento ante modificaciones importantes en el comportamiento de las variables vinculadas con su sector de actividad.  -Pertenece a un sector de la actividad económica o ramo de negocios que registra una tendencia creciente. Es altamente competitivo en su actividad.	-Adecuado flujo de caja para el pago de las deudas por capital e intereses.  -El flujo de caja podría, en los próximos doce meses, debilitarse para afrontar los pagos.  -Es sensible a modificaciones de variables relevantes como entorno económico, comercial, regulatorio, político, entre otros.	-El flujo de caja que no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas.  -La proyección del flujo de caja no muestra mejoría en el tiempo y presenta alta sensibilidad a modificaciones menores y previsibles de variables significativas, debilitando aún más sus posibilidades de pago.	Un flujo de caja manifiestamente insuficiente, no alcanzando a cubrir el pago de capital ni de intereses.	Un flujo de caja que no alcanza a cubrir sus costos.
<b>Pagos</b>	Cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones	Atrasos ocasionales y reducidos en el pago de sus créditos que no exceden los 60 días.	Atrasos mayores a 60 días y que no excedan de ciento veinte días.	Atrasos mayores a 120 días y que no excedan de 365 días.	Atrasos mayores a 365 días. Se encuentra en suspensión de pagos.

Fuente: Elaboración Propia – Superintendencia de Banca Seguros y AFP (2008b, p. 17,18)

## ANEXO 2

### *Estados Financieros A. Jaime Representaciones Generales S.A. (S/. MM)*

<b>Balance General</b>	<b>Dic-20</b>	<b>Dic-21</b>
Efectivo	3.2	5.8
Cuentas por cobrar comerciales, neto	23	14
Cuentas por cobrar relacionadas	1.7	1.7
Otras cuentas por cobrar	7.4	6.2
Existencias, neto	31.8	27.6
Gastos contratados por anticipado	0.2	0.2
<b>Activo Corriente</b>	<b>67.2</b>	<b>55.5</b>
Otras cuentas por cobrar	10.6	11.3
Inversiones mobiliarias	1.7	1.7
Propiedades de inversión	8.5	8
Mobiliario y equipo, neto	1.1	1.2
Activo por derecho de uso, neto	4.8	2.9
<b>Activo No Corriente</b>	<b>26.7</b>	<b>25.2</b>
<b>Total Activo</b>	<b>94.0</b>	<b>80.7</b>
Obligaciones financieras	11.9	15.1
Cuentas por pagar comerciales	12.5	7.7
Cuentas por pagar a relacionadas	1.8	1.6
Tributos, remuneraciones y otras cuentas por pagar	13.8	10.8
Pasivo por arrendamiento	1.0	0.7
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>41.1</b>	<b>36.0</b>
Obligaciones financieras	8.7	2.8
Tributos, remuneraciones y otras cuentas por pagar	4.8	4.3
Pasivo por arrendamiento	4.0	2.4
Pasivo por impuesto a la renta diferido	2.8	2.6
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>20.4</b>	<b>12.1</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>61.5</b>	<b>48.1</b>
Capital social	16.0	16.0
Capital adicional	1.2	1.2
Reserva legal	3.2	3.2
Resultados acumulados	12.1	12.2
<b>Patrimonio</b>	<b>32.5</b>	<b>32.6</b>
<b>Estado de Resultados</b>	<b>Dic-20</b>	<b>Dic-21</b>
Ventas	65.0	46.8
Costo de Ventas	-45.8	-28.5
Utilidad Bruta	19.3	18.3
Gastos Operacionales	-16.5	-16.6

Resultado Operativo	2.8	1.8
Ingresos diversos	1.3	1.2
Ingresos Financieros	1.7	0.8
Gastos Financieros	-1.9	-1.8
Diferencia de cambio	-2.3	0.0
Utilidad antes del impuestos	1.5	1.9
Impuesto a la Renta	-1.3	-1.8
Utilidad Neta	0.3	0.1

Fuente: Elaboración Propia – EEFF Auditados por Pierrend, Gomez & Asociados (2021, p. 5,6)