

**UNIVERSIDAD RICARDO PALMA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**



**TESIS**

**“ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO Y DE LA PROBLEMÁTICA DE LA BANCA DE  
CONSUMO EN EL PERÚ”**

**PRESENTADO POR EL BACHILLER**  
**JORGE DANIEL BERRÍOS VALENZUELA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE**  
**LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**LIMA, PERÚ**

**2020**

Mi tesis la dedico a mis Padre, médico y  
compañero de viajes que desde el cielo guía cada  
paso de mi vida, a mi madre que con su esfuerzo y  
dedicatoria a su profesión es la mejor enfermera  
que conozco. Los amo y siempre estaré  
agradecidos toda la vida con ustedes.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por estar conmigo en cada momento y no haberme dejado solo en las peores circunstancias de mi vida y que hasta ahora me demuestra cada día que me ama.

A mi campeón Joaquín, a quien amo con el amor más puro que pueda existir y explicar y que con su sonrisa y alegría me dice todos los días papa tú puedes, no te rindas; gracias por llegar a mi vida te amo.

A mis abuelos Alfredo, Margarita y Silvina a quienes siempre los tengo presente y que desde el cielo me acompañan, a mi abuelo Carlos, a quien siempre le tengo un respeto y admiración por el esfuerzo que dio para sus hijos.

A mis hermanos y Tíos, que siempre están conmigo en las buenas y malas, gracias por estar a mi lado.

A mi Profesor Oswaldo Denegri por sus consejos no solo profesionales sino personales y por toda la experiencia y apoyo hacia mi trabajo a quien no solo considero un amigo sino un hermano y mi asesor Juan Bacigalupo por su comprensión y paciencia por el término de esta tesis.

## **PRESENTACIÓN**

La presente tesis, tiene su origen en la asignatura de Seminario de Investigación Económica I y II, que tuvieron como tema lo referido a la banca de consumo. Asimismo, al desarrollar este tema en las mencionadas asignaturas, se vio favorecido por mi desempeño laboral como empleado en el Banco de Crédito y el Banco Citibank del Perú. De hecho, ello enriqueció el conocimiento acerca de la banca de consumo, que en ese entonces no tenía la dimensión que hoy presenta, así como su desarrollo y los problemas (o problemática) del presente. En este sentido, la presente tesis pretende dar un cabal devenir de la banca de consumo desde su aparición en el Perú; así como las principales limitaciones y retos que hoy enfrenta.

## RESUMEN

Esta Tesis en cuanto al contenido de desarrollo, comprende tres capítulos. El primero, referido a la evolución del sistema bancario (y/o financiero), como marco del desarrollo de la banca de consumo. El segundo capítulo, se analiza el origen, evolución e historia de la banca de consumo en el Perú, hasta la presente.

El tercer y último capítulo, está referido a la problemática (y/o problemas) que enfrenta la banca de consumo, como son las tasas de interés, morosidad, tipos de créditos de consumo, pago de las tarjetas de crédito de consumo en relación a los niveles de ingresos y empleos, etc y el sobreendeudamiento

Finalmente, se adjuntan las correspondientes conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y apéndices.

**Palabras clave:** Banca de consumo, créditos de consumo, tarjetas de créditos, tasas de interés, morosidad

## ABSTRACT

This thesis has three chapters. In the first chapter, I talk about the bank system's development as integral part of the consumer banking's progress. In the second chapter, I review the source, evolution and history of the consumer banking in Perú. Thus far.

In the last and third chapter, I talk about the problems which the consumer banking is facing such as the interest rates, default, kinds of lending, loans' payment with regard of the level of sector income, employment and debt overhang.

Finally, I add the conclusions, suggestions, bibliographic references and the appendix.

**Key Words:** consumer banking, lending credit cards, interest rates, default.

## ÍNDICE

|  |             |
|--|-------------|
| <b>PRESENTACIÓN.....</b>   | <b>iv</b>   |
| <b>RESUMEN.....</b>  | <b>v</b>    |
| <b>ABSTRACT.....</b>   | <b>vi</b>   |
| <b>ÍNDICE .....</b>  | <b>vii</b>  |
| <b>LISTA DE TABLAS.....</b>  | <b>x</b>    |
| <b>LISTA DE FIGURAS .....</b>  | <b>xii</b>  |
| <b>LISTA DE GRÁFICOS.....</b>  | <b>xiii</b> |
| <b>CAPÍTULO I.....</b>   | <b>1</b>    |
| <b>PLANTEAMIENTO DE ESTUDIO .....</b>  | <b>1</b>    |
| 1.    Formulación del problema .....   | 1           |
| 2.    Objetivo general y específicos .....   | 9           |
| 2.1.  Objetivo general.....  | 9           |
| 2.2.  Objetivos específicos.....   | 9           |
| 3.    Justificación de la investigación e importancia del estudio.....                             | 9           |
| 4.    Alcance y limitaciones.....  | 10          |
| <b>CAPÍTULO II .....</b>   | <b>12</b>   |
| <b>MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL .....</b>  | <b>12</b>   |
| 1.    Antecedentes de la investigación.....  | 12          |
| 2.    Base teórico-científicos.....  | 15          |
| 2.1.  Teoría del estado actual de los microcréditos.....   | 15          |
| 2.2.  El dinero, el crédito y los tipos de interés.....  | 16          |
| 2.3.  Teoría del crédito comercial o doctrina de letras reales por operaciones<br>comerciales..... | 17          |
| 2.4.  La teoría de la demanda precautoria de Keynes.....   | 17          |
| 2.5.  Modelo Scoring.....  | 17          |
| 3.    Definición de los términos básicos .....   | 22          |
| <b>CAPÍTULO III.....</b>   | <b>26</b>   |
| <b>HIPÓTESIS Y VARIABLES.....</b>  | <b>26</b>   |
| 1.    Hipótesis general.....   | 26          |
| 1.1.  Hipótesis específicas.....   | 26          |
| 2.    Identificación de variables.....   | 26          |
| 3.    Matriz lógica de consistencia.....   | 28          |

|  |            |
|--|------------|
| <b>CAPÍTULO IV</b> .....   | <b>30</b>  |
| <b>MÉTODO</b> .....  | <b>30</b>  |
| 1. Tipo de método de investigación .....   | 30         |
| 1.1. Método inductivo – deductivo. ....  | 30         |
| 1.2. Método histórico – descriptivo. ....  | 30         |
| 1.3. Método analítico. ....  | 31         |
| 2. Diseño específico de la investigación .....   | 31         |
| 3. Población y muestra.....  | 31         |
| 4. Instrumentos de recogida de datos .....   | 31         |
| 5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos .....                                 | 32         |
| 6. Procedimiento de ejecución del estudio.....   | 33         |
| <b>CAPÍTULO V</b> .....  | <b>34</b>  |
| <b>RESULTADO Y DISCUSIÓN</b> .....   | <b>34</b>  |
| 1. Datos cuantitativos.....  | 34         |
| 2. Análisis de resultados .....  | 35         |
| 2.1. Evolución del sistema bancario peruano.....                                       | 35         |
| 2.1.1. Antecedentes de la banca peruana.....   | 35         |
| 2.1.2. Desarrollo del sistema bancario en la década de los 90. ....                    | 57         |
| 2.1.3. La banca comercial y la banca de consumo. ....                                  | 66         |
| 2.2. Desarrollo de la banca de consumo en el Perú. ....                                | 70         |
| 2.2.1. Créditos de libre disponibilidad. ....  | 76         |
| 2.2.2. Tarjetas de crédito. ....   | 76         |
| 2.2.3. El ámbito de los créditos de consumo.....                                       | 78         |
| 2.2.4. Análisis de las instituciones especializadas en crédito de consumo. ....        | 87         |
| 2.2.5. Situación financiera de las instituciones especializadas en crédito de consumo. | 92         |
| 2.2.6. Características de los créditos de consumo en las instituciones bancarias. ...  | 97         |
| 2.3. Problemática actual de la banca de consumo.....                                   | 102        |
| 2.3.1. Cultura crediticia.....   | 102        |
| 2.3.2. Costo del crédito de consumo. ....  | 103        |
| 2.3.3. Crédito por generación.....   | 120        |
| 2.3.4. Banca Iidicator de acceso al crédito .....                                      | 124        |
| <b>CAPÍTULO VI</b> .....   | <b>144</b> |
| <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....  | <b>144</b> |

|                          |            |
|--------------------------|------------|
| 1. CONCLUSIONES .....    | 144        |
| 2. RECOMENDACIONES ..... | 146        |
| <b>REFERENCIAS.....</b>  | <b>147</b> |
| <b>APÉNDICE.....</b>     | <b>149</b> |

## LISTA DE TABLAS

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1: Entidades financieras .....  | 34 |
| Tabla 2: Origen de los Bancos en el Perú: 1822 – 1878.....  | 38 |
| Tabla 3: Balances consolidados de los Bancos y Cajas de Ahorro.....   | 48 |
| Tabla 4: Situación de secciones hipotecarias.....   | 49 |
| Tabla 5: Bancos Comerciales y de Ahorros - Millones de Intis al 31 de diciembre de 1985.  | 56 |
| Tabla 6: Tamex y Tipmex – Promedio diario ponderado al fin del periodo porcentajes .....  | 62 |
| Tabla 7: Consolidado del Estado de Ganancias y Pérdidas – Banca Múltiple (1996 - 2000) en millones de dólares .....                                       | 63 |
| Tabla 8: Principales variables de la Banca Múltiple en millones de dólares.....   | 64 |
| Tabla 9: Principales variables de la Banca Múltiple en porcentajes.....   | 65 |
| Tabla 10: Balance de los Bancos Comerciales .....   | 67 |
| Tabla 11: Bancos Comerciales y de Ahorros – Año 1979 = 100.00.....  | 67 |
| Tabla 12: Sistema Bancario y Financiero cifras relativas.....   | 68 |
| Tabla 13: Distribución de Créditos al 31 de diciembre del 1996 .....  | 80 |
| Tabla 14: Banca múltiple calificación de la cartera de créditos directos e indirectos por tipo de crédito al 31 de diciembre del 2000 en porcentaje ..... | 85 |
| Tabla 15: Créditos Directos y Número de Deudores de las Empresas Financieras al 31 de octubre de 2001 en miles de nuevos soles .....                      | 86 |
| Tabla 16: Distribución de Oficinas por Zona Geográfica al 31 de octubre del 2001 .....  | 87 |
| Tabla 17: Instituciones especializadas en créditos de consumo al 30 de junio de 1996.....   | 88 |
| Tabla 18: Fuentes de Financiamiento de las Instituciones Especializadas en crédito consumo – clasificación a marzo 1996.....                              | 90 |
| Tabla 19: Instituciones financieras especializadas en crédito de consumo febrero de 1997 ..   | 91 |
| Tabla 20: Fondos Disponibles / Depósitos Totales abril 1997 .....   | 92 |
| Tabla 21: Activos y Créditos Contingentes Ponderados por Riesgos / Patrimonio efectivo ajustado por inflación en número de veces .....                    | 93 |
| Tabla 22: Gastos de personal y Generales / Ingresos Financieros en porcentajes.....   | 93 |
| Tabla 23: Utilidad Neta/Ingresos Totales en porcentajes .....   | 94 |
| Tabla 24: Utilidad Neta/Patrimonio en porcentaje .....  | 95 |
| Tabla 25: Utilidad Neta/Patrimonio - Indicadores anualizados de la Banca de Comercial a septiembre del 2001 .....   | 95 |
| Tabla 26: Indicadores anualizados de la Banca de Consumo .....  | 96 |

|   |     |
|---|-----|
| Tabla 27: Banco del trabajo y Banco Solventa al 30 de junio de 1996 .....                                   | 99  |
| Tabla 28: Banco Serbanco al 30 de junio de 1996.....  | 99  |
| Tabla 29: Orión Empresa de Crédito de Consumo al 30 de junio del 1996 .....                                 | 100 |
| Tabla 30: Empresas Financieras: Estructura de la Cartera de Créditos y Contingentes al 31 de diciembre..... | 116 |
| Tabla 31: Índices de Morosidad de los créditos porcentajes .....  | 116 |
| Tabla 32: Tasas de Interés en Moneda Nacional porcentajes .....   | 117 |
| Tabla 33: .....   | 117 |
| Tabla 34: Crédito al sector privado total – tasas de crecimiento anual .....                                | 118 |
| Tabla 35: Tipo de Crédito por Producto al cierre de febrero 2018.....                                       | 119 |
| Tabla 36: Participación de los Tipos de Créditos en el Sistema Financiero cifras en moneda nacional.....    | 121 |
| Tabla 37: Tasa de interés del sistema bancario.....   | 122 |
| Tabla 38: Clasificación de clientes deudores.....   | 123 |
| Tabla 39: Banca indicadora de acceso de crédito .....   | 124 |
| Tabla 40: Coeficientes de dolarización del crédito.....   | 128 |
| Tabla 41: Encuesta de expectativas macroeconómicas – Tasa de interés de referencia al cierre del año.....   | 128 |
| Tabla 42: Índice de concentración por tipo de crédito y depósito: limita siempre la competencia. ....       | 129 |
| Tabla 43: Sistema financiero: características de tarjetas de crédito por rango de líneas de crédito .....   | 140 |
| Tabla 44: Características de los deudores de consumo en el sistema financiero.....                          | 140 |

**LISTA DE FIGURAS**

|  |     |
|--|-----|
| Figura 1: Secuencia de evaluación del Scoring .....              | 19  |
| Figura 2: Facultades de los IFNBS .....                          | 20  |
| Figura 3: Resultados con evaluación con Scoring .....            | 20  |
| Figura 4: Nivel de penetración de la banca de consumo 1996 ..... | 72  |
| Figura 5: El crédito y sus operaciones .....                     | 78  |
| Figura 6: Características de los créditos de consumo .....       | 97  |
| Figura 7: Tarjetas de credito por Tipo de Empresa Bancaria ..... | 110 |

## LISTA DE GRÁFICOS

|  |     |
|--|-----|
| Gráfico 1: Composición porcentual del Crédito de la Banca Comercial al sector Privado..... | 60  |
| Gráfico 2: Margen financiero de la banca múltiple 2000 – 2001 .....                        | 69  |
| Gráfico 3: Tasas de interés de crédito de consumo y microfinanzas.....                     | 74  |
| Gráfico 4: Crecimiento de la morosidad en la cartera de crédito de consumo 1992 – 2000 ... | 75  |
| Gráfico 5: Crecimiento de crédito.....   | 82  |
| Gráfico 6: Tipos de crédito .....  | 115 |
| Gráfico 7: Morosidad por Tipo de Crédito .....   | 115 |
| Gráfico 8: Variación porcentual por tipo de producto .....                                 | 119 |
| Gráfico 9: Banca número de personas con crédito de consumo .....                           | 123 |
| Gráfico 10: Crecimiento anual de consumo con tarjeta de crédito de bancos.....             | 125 |
| Gráfico 11: Morosidad tarjeta de crédito .....   | 126 |
| Gráfico 12: Morosidad tarjeta de crédito .....   | 126 |
| Gráfico 13: Numerosa de tarjetas de crédito emitidas .....                                 | 127 |
| Gráfico 14: Crecimiento anual de consumo con tarjeta de crédito.....                       | 127 |
| Gráfico 15: Banca Múltiple: Morosidad por tipo de crédito.....                             | 129 |
| Gráfico 16: Endeudamiento de Hogares .....   | 131 |
| Gráfico 17: Evolución de la cartera de consumo .....                                       | 132 |
| Gráfico 18: Monto de líneas de crédito autorizado por sistema bancario.....                | 133 |
| Gráfico 19: Deudores priorizan hipotecas y postergan pago de tarjeta de crédito .....      | 137 |
| Gráfico 20: Prioridad en el pago de deudas .....   | 137 |
| Gráfico 21: Crecimiento de los créditos de consumo y de la demanda interna.....            | 140 |
| Gráfico 22: Crédito al sector privado.....   | 142 |

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DE ESTUDIO

### 1. Formulación del problema

La banca de consumo es un mecanismo que permite a las personas elevar su nivel de vida a través de un mayor consumo: es decir, brinda los medios necesarios, ya sea en efectivo u otorgando facilidades para la compra al crédito en diferentes establecimientos de venta al detalle, que permiten que las personas adquieran bienes que normalmente no pueden obtener debido a la falta de poder adquisitivo. Al consumir, las personas logran satisfacer diferentes tipos de necesidades que van desde las básicas como comida y vestido, pasando por gastos ordinarios como puede ser el pago de una cena lujosa o un regalo, hasta llegar a adquirir bienes un poco más duraderos como los electrodomésticos o un auto. (Pairazapam, 2003)

Para poder entender la problemática actual, es importante remontarnos a 1994. La aparición de la banca de consumo llenó un vacío que no había sido llenado por la banca formal, más si por la banca informata. El préstamo de esta característica no existía en nuestro país, por lo que muchas personas optaban por hacerlo en la banca paralela. Las personas naturales que carecían de patrimonio y/o de flujos de ingresos elevados no tenían acceso a los créditos que otorgaba las distintas instituciones financieras, por lo tenían que hacerlo necesariamente por ese canal.

Año 1994 apareció el Banco del trabajo, y posteriormente Solventa Solución, Serbanco, Orión entre otras que comenzaron a otorgar créditos a plazo a personas naturales mediante distintas modalidades, y más aún a personas de pocos ingresos demostrables. Algunas siguen vigentes y otras han sido absorbidas o liquidadas en su momento.

Cabe mencionar que la mayoría fue liquidada, o bien absorbida por otra institución financiera. Esta situación se dio por la elevada cartera morosa, particularmente porque no se

contaba con una central de riesgos eficaz que indicara el nivel de endeudamiento que tenían las personas.

Y es que hubo un problema, pues como nunca antes se había solicitado un crédito de esta naturaleza de consumo los prestatarios aceptaban todas las condiciones que se les imponía, y firmaban los documentos sin darse cuenta de las tasas excesivas que la banca de consumo cobraba. "Las tasas de interés eran elevadísimas. Por ejemplo, Serbanco cobraba 81% al año y el Banco del trabajo tenía una tasa de interés promedio de 94%. Esto contrastaba grandemente con las proyecciones de inflación del gobierno, que decía que para el 2000 éste sería no más del 3%, lo cual significa que estaban cobrando a sus clientes hasta 6,400% veces más que la inflación anual. (Pairazapam, 2003)

Mientras la economía había estado en crecimiento y la gente tenía trabajo se encontraba cumpliendo con sus obligaciones de pago y las tasas de morosidad fueron muy bajas, pero al darse la crisis de 1998 el panorama cambió ya que se dejó sin trabajo a mucha gente que estaba comprometida con préstamos de consumo y simplemente dejó de pagar porque no tenía cómo hacerlo, además como ya lo hemos mencionado antes, las tasas de interés eran extremadamente exageradas, creando un círculo vicioso que la gente estuvo impedida de cumplir.

De lo anterior, podemos obtener conclusiones: evidentemente uno de los grandes errores cometidos por el sistema fue que la banca de consumo comenzó a operar sin tener una buena información de los futuros prestamistas y sin darle información clara y precisa a quienes serían sus clientes. Los créditos otorgados fueron menores 1000 dólares y ese tipo de cliente no estaban registrados en ninguna central de riesgo, pues hacia 1997 solamente se registraban montos superiores a 13,000 soles, es decir el error cometido en el sistema financiero fue no tener información precisa y oportuna y entregar dinero sin saber exactamente la situación de la gente.

Se afirma entonces que la banca de consumo cometió errores, lo que originó la caída de varias empresas que intentaron crear un negocio para dicho sector. Estos tipos de negocio contaban con un mercado potencialmente amplio, donde las entidades desarrollaron estrategias adecuadas que afirmaran la sostenibilidad de dichas actividades y, decidiendo por decisiones de corto plazo.

Las condiciones han cambiado, en la actualidad. Por un lado, los clientes del crédito han aprendido de su experiencia pasada, por ejemplo, analizan qué las normas y procesos han demostrado ser efectivos con respecto a la administración de este negocio, cual es la necesidad de contar con información del público específico, entre otros.

Pues bien, con la premisa de incrementar el poder de compra de los consumidores, con el transcurrir del tiempo algunas entes fortalecieron su presencia en el mercado, por los tanto otras entes fueron desapareciendo, situación que fortaleció el proceso de la libre competencia. Por lo tanto, las empresas de este rubro se fueron potencialmente atractivas sin embargo no se contaba con suficiente información, tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda.

Por lo tanto, se inició un proceso bancarizador por lo que se realizaron análisis de mercado, estudios de cartera, y de información para poder identificar los posibles clientes potenciales y conocer sus rasgos y comportamientos crediticios.

Entonces, mediante estudios de mercados, análisis estadísticos de cartera y análisis de la información disponible, se procedió a identificar parámetros de riesgo, así como a construir perfiles de los diferentes grupos de clientes potenciales para, de esta manera, conocer sus características y posible comportamiento crediticio. Finalmente, otro factor determinante para un adecuado manejo del negocio es la información con que ya cuentan las empresas, producto de la labor de las centrales de riesgo. A través de estas centrales, las entidades que brindan el servicio ahora son capaces de contar con información que antes no poseían,

además de que esta es más precisa en lo que respecta a la situación acreedora del cliente. Asimismo, la SBS ha venido incrementando sus esfuerzos por lograr una mayor transparencia en cuanto a la información públicamente disponible de las diferentes entidades bancarias y financieras.

Sin embargo, cabe indicar que todavía persiste en el público consumidor el desconocimiento de las tasas de interés que cobran las financieras. Por ejemplo, algo muy usual es que los clientes de Banco Falabella y Banco Ripley suelen hacer sus compras al crédito u obtener dinero en efectivo al instante, pero si les hiciéramos una encuesta, estamos seguros que no saben cuánto son los intereses que se les cobra y no hacen un comparativo de lo que es favorable o no, de manera que hasta ahora las más beneficiadas son las citadas financieras.

Ahora bien, las financieras tratan de posicionarse en el mercado y es por esto que la tendencia actual es la de segmentar el mercado y diferenciar los productos, de manera tal que cada grupo de clientes encuentre en los productos financieros disponibles en el mercado los beneficios que satisfagan sus necesidades específicas. Además, vienen utilizando medios de pago como la tarjeta de crédito para incentivar el consumo.

Es importante señalar que "el crédito de consumo a través del uso de la tarjeta de crédito es el instrumento de pago nacido de las necesidades de la sociedad de consumo actual, desarrollada en las naciones industrializadas, el cual está difundido y utilizado hoy día en casi la totalidad de los países del mundo, sean ricos o pobres. En los países desarrollados el uso masivo de la tarjeta de crédito se fundamenta mayoritariamente en la necesidad de evitar portar dinero en efectivo, mientras que en los países pobres su uso permite comprar bienes de consumo en el presente, que se pagaran con dinero que el consumidor recibirá en el futuro. (Rivas, 2006).

Por ejemplo, algunos bancos han encontrado que la manera adecuada de penetrar en el mercado y compartir riesgos es a través de alianzas estratégicas con detallistas (retailers). Esta estrategia se basa en estacionarse en puntos clave, que se caracterizan por una alta afluencia de público en busca de productos, en lugar de ofrecer, puerta a puerta, créditos de libre disponibilidad.

En otras palabras, han logrado identificar que lo que el público busca es satisfacer sus necesidades a través del consumo de diversos productos finales. Así, el cliente acude al establecimiento para adquirir el producto final y lo que encuentra, como valor agregado de la tienda, es un adecuado financiamiento a través de una entidad financiera totalmente ajena al establecimiento. Este último es capaz de diferenciar muy bien el aspecto comercial de su negocio del aspecto financiero, el cual es derivado al banco o entidad financiera según sea el caso.

El objetivo de estas entidades financieras es expandir, lo mayormente posible y de manera silenciosa, su red de alianzas estratégicas; es decir, se trata de una estrategia de perfil bajo. A su vez, estas instituciones logran aumentar su volumen de colocaciones de una forma aparentemente eficiente.

Como se puede ver, la banca de consumo ofrece muchas posibilidades de negocio dentro del mismo segmento. Tenemos también, que existen bancos que aún optan por tratar de tener presencia en la mayor cantidad de nichos de mercado. De esta manera pretenden satisfacer las necesidades de la mayor cantidad de clientes (de todos los segmentos sociales), pues de lo que se trata es de identificar la principal o las principales necesidades de cada grupo de clientes para luego intentar satisfacerlas, ofreciendo productos de valor agregado que superen sus expectativas.

La banca de consumo "es un mercado de gran importancia si tenemos en cuenta que el 80% de los clientes de la banca pertenecen a este segmento. Esto se da no obstante que las

operaciones de la banca de consumo propiamente dicha disminuyeron desde finales de la década pasada. (Diario gestión, 2008).

A pesar de los problemas ocurridos en el pasado de consumo en el Perú tiene un enorme potencial, porque hoy en día las condiciones son otras. Actualmente, las personas que pueden acceder al crédito son muchísimas más que aquellas a las cuales se les está otorgando crédito, pero, aunque se ha avanzado mucho en la educación crediticia del prestatario, es cierto que existe cierto sector de la población que aún no valora las ventajas de mantener un excelente récord crediticio para acceder a una línea de crédito viable en el sistema financiero. No obstante, el mercado ha mejorado, muchísimo, la tasa de interés, ha ido bajando, la tasa de morosidad ha disminuido y las oportunidades son expectantes para las empresas financieras.

El crecimiento de estos créditos se sustenta principalmente en la relativa evolución que muestra el consumo privado a nivel nacional.

Este es un indicativo positivo del movimiento promedio de los créditos en la banca de consumo.

Asimismo, en los últimos meses la tendencia es al alza. Los créditos de consumo continuaron creciendo en marzo pasado al situarse en 13,683 millones de nuevos soles, nivel mayor en 1.35 por ciento (183 millones de soles) al de febrero informó la Asociación de Bancos (Asbanc, 2010).

Excluyendo a Banco Ripley y Banco a Banco Falabella, entidades especializadas en consumo y que no operaban antes en el sistema bancario, los préstamos de este tipo se expandieron en 33.19 por ciento (2,959 millones de soles) entre marzo del 2007 y marzo del 2008.

Es importante este incremento de la banca de consumo, para así ir disminuyendo gradualmente a la banca informal, que todavía seguirá presente en la medida que la banca

formal no pueda captar a los potenciales clientes. De todas formas, y según las proyecciones de crecimiento que la banca de consumo tiene para los próximos años, las instituciones financieras quieren captar más clientes, pero están tomando muy en cuenta las características de la información que brindan los prestatarios al solicitar créditos para no seguir incrementando el riesgo de tener malos pagadores.

Si bien la expansión de la banca de consumo es real en el presente, las características de la distribución de hogares por niveles socioeconómicos en el Perú podrían reflejar una restricción en cuanto al crecimiento de las operaciones de crédito de consumo debido a que más del 35 por ciento de los hogares peruanos es considerado en el nivel socioeconómico D y muchos de los jefes de hogar realizan labores informales, lo que da pie para decir que no podrán acceder a la banca de consumo, sino irán en busca de prestamistas informales. Sin embargo, es importante precisar que el potencial de crecimiento de estas operaciones se encuentra mayormente en los niveles socioeconómicos B y C.

De todas formas, no existe una receta única para lograr el éxito en el negocio de banca de consumo, por el contrario, cada empresa implementará la estrategia que mejor se adecuó a las ventajas competitivas que posea y que, además, le brinde mejores resultados en el segmento objetivo.

Para los informales la banca de consumo es un valioso instrumento para conseguir liquidez. Es por lo tanto un mecanismo positivo en la lucha para la erradicación de la informalidad en el país, lo cual a su vez demanda una plena aplicación de los derechos de propiedad.

Se trata de un segmento que tiene enormes posibilidades de lograr su consolidación en el mercado nacional y que, en la medida que sigan disminuyendo las tasas de interés y que la información dada a los consumidores sea más transparente en cuanto a los mismos intereses, se irá forjando una actividad atractiva que impulsará al público a demandar más este producto

y dejar de lado la informalidad crediticia que tanto daño ha hecho a lo largo de los años en el Perú.

De hecho, la banca de consumo se ha convertido en un importante medio para proveer a la población de una fuente de crédito que en anteriores épocas no tenía.

Asimismo, se presenta como una actividad de enorme potencial, debido a que el crédito de consumo tiene una gran demanda que aún no se ha cubierto en su totalidad y que, habiendo subsanado errores del pasado, se presenta como una gran alternativa de crédito especialmente para los sectores menos pudientes de la población. En este contexto, la situación se resume en poca información que maneja el público al optar por un crédito de consumo lo cual aunado a su fácil accesibilidad genera como consecuencia natural el incumplimiento en el pago de las acreencias por falta de capacidad económica lo cual se traduce en un incremento del nivel de morosidad dentro del sector. Sin embargo, la elevada informalidad constituye una fuerte barrera para el acceso del crédito.

La falta de información plenamente acerca de los costos reales de los créditos (tasa de interés, gastos, comisiones y otros) otorgados por las instituciones financieras a un público que en su mayoría está conformado por personas naturales, constituye una barrera para contar con una información totalmente simétrica. Por lo tanto, puede señalarse que el problema principal y determinante de la Banca de Consumo es la ausencia de una eficiente fiscalización y regulación por parte de la SBS y AFP y también de la INDECOPI. A partir de este problema es evidente que se desprenden los demás problemas que tiene la Banca de Consumo como es el sobreendeudamiento, elevadas tasas de interés, facilismo en la entrega de tarjetas de crédito y débito y especialmente el poder contar con numerosas tarjetas de crédito a un solo consumidor sin prácticamente restricciones

## **2. Objetivo general y específicos**

### **2.1. Objetivo general.**

Analizar el desarrollo que en los últimos años la banca de consumo presenta desde su origen e historia y evolución, señalando las principales características, problemas y limitaciones; así como los beneficios y ventajas que tiene, como parte del sistema financiero en el país.

### **2.2. Objetivos específicos.**

Conocer el origen, la evolución y los cambios del sistema bancario en el Perú y su comportamiento en el presente.

Demostrar que el desarrollo de la Banca de consumo y las tarjetas de crédito presentan una relevante expansión que alcanza a todas las entidades del sistema Financiero del país.

Analizar la fuerte expansión de la Banca de Consumo respecto al número de tarjetahabientes, número de tarjetas en uso, morosidad, tasas de interés, sobreendeudamiento; elementos que pueden coadyuvar a un menor desarrollo de este tipo de Banca.

## **3. Justificación de la investigación e importancia del estudio**

El estudio desarrollado es de mucha importancia porque tiene relación directa con la realidad nacional, ya que cada vez son más las personas que utilizan este sistema de crédito para conseguir los objetivos que no podrían ser alcanzados de otra manera.

La banca de consumo es un medio que provee la liquidez necesaria para la satisfacción de las necesidades y ayuda no solo a las personas naturales, sino también a pequeños empresarios quienes también solicitan los préstamos para movilizar mayores volúmenes de mercaderías, e incluso, para que ellos mismos brinden algunas facilidades crediticias a sus clientes.

Es importante mencionar que el hecho de tener acceso al crédito de consumo influye en la decisión de los prestatarios a prescindir de las vías informales para conseguir liquidez. Es por lo tanto un mecanismo positivo en la lucha para la erradicación de la informalidad en el país.

Como se aprecia, la banca de consumo es de gran importancia porque ayuda a dinamizar la economía nacional, ya que permite que más peruanos accedan a un crédito directo que les dé opción de solventar gastos tanto para actividades productivas como personales.

#### **4. Alcance y limitaciones**

La investigación tendrá un carácter exploratorio en la medida, que si bien existen estudios acerca de la Banca de Consumo. Sin embargo, dado la oferta expansión de este tipo de banca viene teniendo en estos últimos años, no se encuentra muchos estudios que consideren este fuerte crecimiento de la banca de consumo, asimismo, también es una investigación descriptiva porque identificara y especificara los aspectos y características más importantes de la banca de consumo.

Finalmente, tendrá un alcance explicativo porque pretende identificar la causa de la aparición de la banca de consumo y la fuerte expansión y utilización que tiene en el sistema financiero peruano.

Entre las limitaciones a considerar se puede mencionar lo siguiente:

Si bien es cierto, el crédito de consumo viene aumentando, es difícil que podamos saber la evolución del crédito de consumo en cada una de las provincias a nivel nacional, pues son datos que no se ofrecen oficialmente, y solamente podemos acceder a los índices globales y reales.

No podemos determinar el grado de satisfacción real de quienes adquieren un crédito, pues el público consumidor es muy diverso y utiliza la facilidad crediticia para adquisición de

activos diferentes. En consecuencia, solo debemos basarnos en data estadística general que revela los índices de consumo por periodo sin llegar a desglosar los tipos de consumo más requeridos por los prestatarios.

Una seria limitación es que las instituciones financieras son renuentes a proporcionar información de sus colocaciones y/o préstamos, por agente económico (personal natural o jurídica), el destino o fin de las colocaciones por sectores o ramas de actividad económica, montos y condiciones, etc.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL**

#### **1. Antecedentes de la investigación**

- **PAIRAZAMAN, Roberto. El crédito de Consumo en el Perú. Lima, CIUP.2003.**

Mediante este documento, el autor pretende determinar las políticas del crédito de consumo en el Perú, encontrar y analizar los factores que se encuentran detrás de la banca personal; registrar la estructura de las tasas de interés con el fin de hallar los factores determinantes que alteran este índice y explicar las discrepancias entre los diferentes agentes financieros existentes en el mercado; identificar los problemas que retrasan la banca de consumo en el Perú; proponer alternativas viables para el desarrollo del mercado peruano.

- **SEMANA ECONÓMICA “La Nueva Dimensión de las tarjetas de Crédito”.  
Lima, Julio 2006. N° 1027.p.1 – 14.**

Esta revista especializada ofrece un interesante artículo acerca de la situación de los créditos de consumo en el Perú. Afirma que las entidades financieras son más responsables que en la década anterior, además que el poder de pago se ha incrementado, lo cual se demuestra en la disminución de las tasas de morosidad.

- **MAXIMIXE. RIESGOS BANCARIOS. "La Situación de la Banca de Consumo en el Perú". Lima, abril del 2002.**

Maximixe dedica todo un documento al estudio de la banca de consumo. Nos da a conocer la situación en la que se encuentra, la posición de pasivos y cuáles son las perspectivas futuras que le espera al desarrollo de este sector. También menciona el papel que está realizando la banca paralela en la captación de clientes debido a las fuertes imposiciones del crédito formal actual.

- **SEMANARIO CAPITALES ¿La puntería puesta sobre la banca de consumo?**  
**Año 1 – N° 16 Semana del 30 de agosto al 5 de septiembre del 2002.p3.**

Considera que, la banca de consumo ya está estabilizada, y por lo tanto se hablaba de disminuir la tasa de morosidad. Se da a conocer que se ha realizado un estudio sobre la situación de miles de peruanos que continúan en estado de morosidad y se dan pautas para que en el corto plazo se vaya revirtiendo tal situación.

- **PROCESO ECONOMICO. "Banca de Consumo: Crédito Popular". Lima, Julio 1997. N°157, p. 28-32.**

Se trata de un excelente artículo que informa sobre lo que la banca de consumo significa que los sectores de menores ingresos y la elevada morosidad ya que la mayoría de peruanos no tenían una buena cultura crediticia.

- **CHAVEZ, Jorge. "Perspectivas de la Banca de Consumo en I Sistema Bancario Peruano". Lima. 2000.**

El expositor centra su estudio en lo que ha sucedido en la banca de consumo en los últimos años de los noventa, haciendo una explicación de lo acontecido en el Perú desde que se inició el negocio de la banca de consumo y su evolución. Afirma además que, a pesar de todo, las perspectivas de crecimiento eran positivas, toda vez que ya existía un mayor orden y control en las operaciones de este tipo.

- **RIVERO MONSALVE, Juan. "Primer encuentro anual de Banca: Alternativas comparadas del financiamiento bancario: Instrumentos y Propuestas". Universidad de Lima. Facultad de Economía. 1996.**

La Universidad de Lima organizó en 1996 un simposio para evaluar los aspectos más saltantes de la naciente banca de consumo en nuestro país, así como las perspectivas de desarrollo futuro. Se analizaron los instrumentos financieros

utilizados, las tasas de interés, la tasa de riesgo y se dieron propuestas para mejorar el índice de captación de clientes para los años venideros.

- **ZARAK, Guillermo. "EL SEGUNDO DEBUT". En: COMERCIO Y PRODUCCIÓN. Lima. Marzo 2001.Nº 2296.p.21-26.**

Con este título, Zarak quiere decir que la banca de consumo a comienzos de esta década estaba pasando por un momento de recuperación y se le presentaba una segunda oportunidad para empezar nuevamente a captar clientes. El segundo debut, significa que se abre un nuevo camino para la consolidación de este sector para que se posicione muy bien en el sistema financiero.

- **LA BANCA, REVISTA FINANCIERA. "Pioneros en Banca de Consumo". Lima, Enero 1998 N558, p. 22-24.**

La revista La Banca hace referencia a la excelente posición del Banco de Trabajo dentro del sector consumo a comienzos de **1998** y analiza de manera detallada las razones por las que este banco obtuvo el liderato en esa época. Ofrece además algunos consejos para que los prestatarios tenga cuidado al momento de obtener un préstamo dado que en ese tiempo los intereses eran muy elevados.

- **Agapito Mesta, Gustavo Adolfo. "Determinantes del crédito consumo por tipos de institución financiera en el Perú" Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales del Programa de Economía de la Universidad de Piura. noviembre 2010.**

- **Universidad Nacional Mayor de San Marcos "el Boom de los créditos de Consumo en el Perú"**  
Facultad de Ciencias Contables. Mayo 2016.

- **ASBANC**

"Documentos de la Gerencia de estudios económicos - Departamento de Estadística.

Acerca de los tipos de créditos por tipo de empresa y sectores. Diciembre 2017, y otros documentos.

- **SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS Y DE LAS AFP.** informes y documentos.
- **Diario Gestión. Artículos.**

## 2. Base teórico-científicos

Para la presente investigación se pretende tomar como base científica las siguientes teorías sobre los créditos y de las necesidades del dinero:

### 2.1. Teoría del estado actual de los microcréditos.

La demanda de microcréditos es un tema controvertido. Hasta ahora no se ha podido, debido al grado de informalidad en el Perú, estimar con razonable confiabilidad, la demanda de microcrédito en el Perú. (David Wong Cam Universidad del Pacífico)

El sentido común expresa que la demanda de crédito en el Perú estará en función de  $Q = f(i, Y)$

Donde:

- $Q$  = es la demanda
- $I$  = es la tasa de interés
- $Y$  = es el nivel de ingresos (flujos de caja futuros) de las unidades productoras de pequeña escala.

La tasa de interés de una unidad de pequeña escala suele ser superior a la de una empresa grande. Estimaciones gruesas, en la actualidad, la sitúan entre 40 y 120 anual en soles. Luego es difícil prever el nivel de ingresos de las empresas ya que dependen del estado en que se encuentren en el ciclo de vida y de la volatilidad de sus ingresos en el tiempo debido a la gran dificultad que estos establecimientos afrontan

para defenderse frente a los shocks del entorno (Fenómeno de El Niño, crisis política, crisis del Asia)

La demanda de microcréditos se realiza según los siguientes factores:

Los requerimientos totales se destinan tanto para el sector urbano como para el rural. Cada sector requeriría recursos para capital de trabajo y para activos fijos.

Los requerimientos de préstamos (en flujo) equivalen al total de recursos necesarios para fabricar o comprar mercaderías; es decir su costo de producción o compras, en un periodo. Esta información se obtiene de los censos.

Un periodo se define como el tiempo que transcurre desde que se fabrica o compra una mercadería hasta que esta se vende.

Como los periodos en los negocios de microempresa son menores de un año, los requerimientos por establecimiento son menores al costo de producción o compras anuales. El requerimiento financiero de una empresa resulta de dividir su costo anual de ventas o de producción entre la rotación de inventarios. La rotación de inventarios resulta de dividir las ventas entre el inventario promedio.

Si se multiplica los requerimientos del sector urbano y rural, de necesidades de capital de trabajo y activo fijo, por establecimiento; por el número de establecimientos, se estima la demanda de créditos.

La pertinencia de esta estimación depende de la confiabilidad de los datos del censo. Además, este procedimiento asume que el costo del crédito (que es muy alto) y el nivel de beneficios de los clientes no influyen en la demanda de créditos.

## **2.2. El dinero, el crédito y los tipos de interés.**

El crédito se raciona cuando los individuos no pueden pedir tantos préstamos como desean al tipo de interés vigente. El crédito se raciona por que los prestamistas temen que los prestatarios que están dispuestos a pedir préstamos no pueden

devolverlos. Pero si se raciona al crédito a un determinado tipo de interés, ese tipo de interés no describe totalmente la influencia de la política monetaria en la inversión y en la demanda agregada.

### **2.3. Teoría del crédito comercial o doctrina de letras reales por operaciones comerciales.**

Los bancos afrontan un problema cuya mejor descripción es el dilema entre la liquidez y la generación de ingresos. Si un banco quisiera constituirse en una entidad totalmente segura para los fondos de sus depositantes, simplemente tendría que mantener todos esos fondos en su bóveda (es decir, como un activo perfectamente líquido). Entonces, cada vez que un depositante solicitase efectivo a su banco, el banquero se limitará a tender el puente levadizo, cruzar el foso hacia la bóveda y volver a su lugar para entregar el dinero en la mano del cliente. El problema consiste que el banco no generaría ingresos si éste sólo actuara como un depósito de dinero en efectivo.

### **2.4. La teoría de la demanda precautoria de Keynes.**

Esta teoría se centra la atención en la demanda de dinero que tiene su origen en el hecho de que los individuos no saben con certeza cuantos pagos querrán o tendrán que efectuar, por ejemplo, y una persona no sabe exactamente que pagos recibirá exactamente a futuro.

### **2.5. Modelo Scoring.**

El score está basando en una metodología analítica usada para evaluar de manera rápida y objetiva el comportamiento de crédito de un cliente. Es una forma explícita y cuantitativa de evaluar el riesgo de repago. La ficha de calificación (o scorecard) asigna puntos a las características de un solicitante de un préstamo y la

suma de estos puntos se denomina puntaje, cuantos más puntos se obtienen, mayor es el riesgo.

Realmente, es una herramienta de soporte de análisis de crédito que permite minimizar el riesgo asociado a la operación de crédito y la administración de la cuenta (cliente) y maximizar el margen de ganancia.

### **Evaluación Scoring:**

- Son una medida discriminante que ordena perfiles de riesgo
- Son una herramienta decisión
- Proporciona una estimación de la calidad de la cartera evaluada.
- Permite tener un control sobre las decisiones de crédito (abrir el crédito en buenas condiciones económicas, incursionar en nuevos segmentos).
- Permite realizar las evaluaciones en forma homogénea
- Un modelo de score es una ecuación derivada estadísticamente, que produce un score (número de calificación) mediante el cual se puede ordenar una población de solicitantes de crédito de acuerdo a su nivel de riesgo. Con la convicción de que se puede predecir el comportamiento futuro a partir del perfil de crédito histórico, el modelo identifica el grado en el que las características del file de crédito de una persona son similares a las características de files de crédito de personas con pautas de comportamiento similares, bajo condiciones similares.

### **Objetivos del modelo:**

Desarrollo de una medida de riesgo que ordene niveles de riesgo, a nivel acreditado, y se utilice como herramienta de decisión en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas.

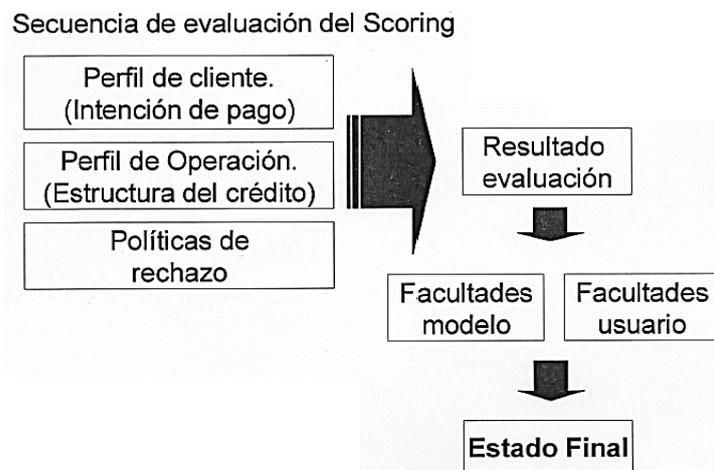
### **Actividades a desarrollar:**

- Calificar y gestionar de manera independiente los siguientes factores que se identifican como determinantes en el riesgo de las operaciones crediticias:
- Perfil del cliente. Se refiere a la intención de pago
- Riesgo de la Operación. Se refiere a la capacidad de pago.

Los modelos de score de riesgo asignan, en función a las características individuales de cada consumidor, valores de score altos a aquellos sujetos que representan menor riesgo y valores bajos a aquellos que presentan mayor riesgo de impago. Su impacto en eficiencia puede verse en los siguientes elementos:

- Para clientes ya experimentados reduce las visitas
- Elimina para algunos perfiles de clientes los controles post-inversion de los recursos de crédito
- Reduce la exigencia de garantías para perfiles de cliente con mayor probabilidad de éxito en el repago
- Permite el cobro segmentado y preventivo de acuerdo con los perfiles
- Permite el perfilamiento por categorías de riesgo con un impacto importante en la gestión de mercadeo y en la política de Precio.

*Figura 1: Secuencia de evaluación del Scoring*



En la mayoría de los sistemas de Scoring un puntaje alto indica un riesgo bajo, y el banco establece un punto de corte basado en la cantidad de riesgo que está

dispuesto a aceptar. Si el punto de corte se establece en un 15% de riesgo por individuo, todos aquellos sujetos para los cuales el modelo asigna una probabilidad de ser morosos mayores a este porcentaje quedaran excluidos de la posibilidad de obtener el préstamo.

En general el límite no es estricto, sino que se establece un intervalo con centro en el punto de corte, por ejemplo, un intervalo con rango de variación de 3% (entre 12% y 18 %). Todos los casos que caen dentro del intervalo son analizados en detalle por un analista para establecer si se concede o no el préstamo.

Figura 2: Facultades de los IFNBS



El desarrollo de modelos de Scoring tiene beneficios que lo han conducido a un uso cada vez mayor por parte de los grandes bancos, ya que:

Figura 3: Resultados con evaluación con Scoring



- Cuantifica el riesgo como una probabilidad, dando mayor objetividad al procedimiento de evaluación del riesgo de crédito; es un mecanismo consistente, dado que dos individuos con las mismas características tienen asociado el mismo riesgo.
- Es explícito, porque el proceso para predecir el riesgo es conocido y puede ser comunicado.
- Un modelo bien diseñado provee una mejor evaluación del riesgo lo que permite reducir las pérdidas al negar la concesión de créditos a sujetos que no podrán cumplir con los compromisos pactados.
- La documentación requerida es mucho menor, dado que los clientes solo deben brindar los datos requeridos por el sistema.
- Reduce notablemente el tiempo empleado en el proceso de aprobación o rechazo de un préstamo.
- En el pasado los bancos usaban reportes de créditos, el historial personal de los individuos y el juicio de los analistas para tomar decisiones con respecto a otorgar o no un préstamo, tarea que demoraba varios días.

Utilizando modelos de Scoring, el banco puede evaluar una solicitud de crédito en forma instantánea, y considerar con más detalle los casos dudosos que están cerca del punto límite de corte. En definitiva, el modelo de Scoring da un marco para la decisión final en la concesión o el rechazo de una solicitud de crédito

Se observa que el avance de la tecnología informática hizo posible utilizar y procesar grandes cantidades de datos, y esto permitió que los modelos de Scoring fueran adoptados en forma creciente por las instituciones financieras que conceden préstamos a pequeños consumidores individuales (préstamos hipotecarios, préstamos al consumo, tarjetas de crédito, etc)

Así mismo, se puede mencionar que existen varios métodos estadísticos que son usados para desarrollar sistemas de Scoring, incluyendo modelos de probabilidad lineal, modelos logit, modelos probit y modelos de análisis discriminante. Eso depende de la institución financiera o de los riesgos que se desea estudiar con mayor detenimiento.

La exactitud de un sistema de Scoring dependerá del cuidado con el que sea desarrollado. Los datos sobre el cual sistema está basado deben ser debidamente actualizados y estar compuestos por una muestra rica en créditos de dos tipos de buen y mal comportamiento. Los modelos deben ser re-estimados frecuentemente para asegurar que los cambios en las relaciones entre las variables explicativas y el comportamiento de los créditos sean capturados.

### 3. Definición de los términos básicos

- **Amortización:** pago parcial o total del principal de un préstamo
- **Banca de Consumo:** Actividades de financiamiento y servicios de un banco para atender las necesidades del individuo.
- **Banca Privada:** son las instituciones financieras de propiedad particular que realizan funciones de captación y financiamiento de recursos, persiguiendo con ello una utilidad o beneficio como resultado del diferencial entre las tasas de interés activo y pasivo.
- **Banco:** Institución que realiza operaciones de banca, es decir es prestatario y prestamista de crédito; recibe y concentra en forma de depósitos los capitales captados para ponerlos a disposición de quienes puedan hacerlos fructificar.
- **Beneficiario:** La persona a cuyo favor se expide o cede un título de crédito. El que adquiere una utilidad, beneficio o ventaja que se origina en un contrato o en una sucesión hereditaria. El que goza de alguna manera de un bien o usufructo. Persona,

agrupación o entidad que es favorecida con cualquier tipo de transferencias, sean explícitas o implícitas.

- **Bienes de Consumo:** Cualquier mercancía que satisface una necesidad del público consumidor. Estos bienes constituyen lo opuesto a bienes de producción o de capital, que los que se utilizan para producir otros bienes, como la maquinaria de una fábrica.
- **Cambio:** Dinero menudo. Compra -venta de moneda extranjera.
- **Cajero Automático:** Máquina automática mediante la cual el cliente de un banco puede realizar retiros de efectivo, efectuar depósitos y hacer algunos pagos sin la intervención de un cajero de ventanilla.
- **Capital:** Cantidad de dinero que se presta mediante el cobro de determinados intereses. Bienes o títulos cuyo valor se expresa en dinero. Bienes que se invierten un negocio para obtener una ganancia.
- **Cheque:** Documento literal que contiene una orden incondicional, de pago dada por una persona llamada librador a una institución de crédito (librado), para que pague a la vista cierta cantidad de dinero a favor de un tercero o al portador del documento. Instrumento de pago. Se clasifican en Cheque nominativo y Cheque al portador
- **Cheque Al Portador:** Documento en el cual no se indica a favor de quién se expide y que contiene la cláusula al portador.
- **Colocación:** Proceso en el que se utilizan los recursos que fueron adquiridos durante el proceso de captación, para extender créditos a algún otro agente.
- **Depósito:** Son aquellos depósitos en una cuenta bancaria, en la cual pueden hacerse depósitos o de la cual pueden hacerse retiros en cualquier momento y tantas veces como se desee.

- **Desintermediación financiera:** Proceso mediante el cual los agentes económicos dejan de utilizar los servicios de intermediarios financieros para realizar los movimientos de sus cuentas financieras.
- **Desregulación financiera:** Proceso con el que se pretende eliminar las regulaciones que pesan sobre el funcionamiento de los mercados financieros para darle una mayor flexibilidad en su operación.
- **Inflación:** Aumento sostenido y generalizado de los índices de precios.
- **Pagaré:** Promesa de pago.
- **Poder adquisitivo:** Medida de la cantidad de bienes y servicios que se compran con una unidad monetaria en una economía.
- **Poder de compra:** Capacidad de adquisición de una canasta de bienes y servicios por parte de una corriente de ingresos.
- **Riesgo crediticio:** El riesgo de que el deudor o la contraparte de un contrato financiero no cumpla con las condiciones del contrato.
- **Riesgo de mercado:** Riesgo de tener pérdidas en posiciones dentro y fuera de la hoja del balance, derivadas de movimientos en los precios de mercado. Se incluye a los riesgos pertenecientes a los instrumentos relacionados con tasas de interés, riesgo cambiario.
- **Sistema Financiero:** El conjunto de empresas, que debidamente autorizadas operan en la intermediación financiera. Incluye las subsidiarias que requieran de autorización de la Superintendencia para constituirse.
- **Tasa de Inflación:** Indicador del crecimiento sostenido de los precios de los bienes y servicios expresados en porcentaje con relación a un periodo de tiempo.
- **Tasa de Interés:** Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito. Hay tasas de interés activas y pasivas.

Rédito que causa una operación, en cierto plazo, y que se expresa porcentualmente respecto al capital que lo produce. Es el precio que se paga por el uso de fondos prestables.

- **Tasa de Interés Activa:** Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.
- **Tasa de Interés Pasiva:** Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.
- **Tasa de interés nominal:** Tasa o porcentaje de rendimiento sobre la calcula el monto de interés bruto de una obligación.
- **Tasa de interés real:** Tasa que expresa una corriente de ingresos según su valor real, es decir, corrigiendo el efecto inflacionario.

## CAPÍTULO III

### HIPÓTESIS Y VARIABLES

#### 1. Hipótesis general

En los últimos años la banca de consumo, así como su principal producto; en estricto sentido las tarjetas de crédito desde su origen presentan una fuerte expansión tanto en beneficios y ventajas en su uso; así como también problemas y limitaciones inherentes a su propio desenvolvimiento; así como ser parte del sistema financiero del país.

##### 1.1. Hipótesis específicas.

H1 El desarrollo de la Banca en el Perú desde su origen, a la fecha presentan un mayor desarrollo de sus servicios y técnicas de procedimientos, que en términos generales están acordes con el comportamiento de la Banca Moderna en general, aunque la regulación (SBS, AFP) no constituye lo óptimo para los usuarios o clientes.

H 2 Desde la aparición de la Banca de Consumo en el Perú año 1991, (Banco de Trabajo) la expansión de la Banca de Consumo y de crédito ha sido de tal dimensión que en el presente todas las instituciones del sistema financiero del país, tiene la capacidad y potestad de brindar los productos y servicios que ofrecen de modo general la banca de consumo.

H 3 A pesar de la fuerte expansión de la banca de consumo en términos de tarjetahabientes, número de tarjetas, monto de créditos concedidos. Sin embargo, presenta limitaciones, como la elevada morosidad, elevada tasa de interés, fuerte sobre endeudamiento y facilidad con la que se otorgan los créditos (tarjetas de crédito y de consumo, créditos vehiculares).

#### 2. Identificación de variables.

##### Independientes:

- Colocaciones

- Riesgo -País
- Tipo de Cambio
- Inflación
- Sueldos y Salarios
- Producto bruto Interno
- Oferta de créditos

### **Dependientes**

- Tasa de Interés Pasiva
- Oferta de Créditos
- Riesgo Crediticio
- Tasa de morosidad
- Cartera deteriorada (atrasada)
- Capacidad de endeudamiento
- Ahorro
- Ingresos
- Presupuesto familiar
- Presupuesto familiar
- Costo de vida
- Niveles de ingreso
- Informalidad
- Derecho de propiedad

### 3. Matriz lógica de consistencia

| OBJETIVOS   | HIPÓTESIS   | VARIABLES  | INDICADORES   | METODOLOGÍA  |
|---|---|--|---|--|
| Objetivo General  | Hipótesis General   | Independientes   |   |  |
| Analizar el desarrollo que en los últimos años la banca de consumo presenta dese su origen e historia y evolución, señalando las principales características, problemas y limitaciones; así como los beneficios y ventajas que tiene, como parte del sistema financiero en el país. | En los últimos años la banca de consumo, así como su principal producto; en estricto sentido las tarjetas de crédito desde su origen presentan una fuerte expansión tanto en beneficio y ventajas en su uso; así como también problemas y limitaciones inherentes a su propio desenvolvimiento; así como ser parte del sistema financiero del país. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Colocaciones</li> <li>• Inflación</li> <li>• Empleo</li> </ul>                                | Tasa de interés activa<br>Tasa de interés real<br>Sueldos y salarios  | Histórica<br>Descriptiva<br>Explicativa<br>Inductivo –<br>deductivo<br>Histórico –<br>descriptivo<br>Analítico |
| <b>Objetivos Específicos</b>  | <b>Hipótesis Específicas</b>  | <b>Dependientes</b>  |   |  |
| - Conocer el origen, la evolución y los cambios del sistema bancario en el Perú y su comportamiento en el presente.<br>- Demostrar que el desarrollo de la Banca de Consumo y las Tarjetas de Crédito presentan una relevante   | El desarrollo de la Banca en el Perú desde su origen, a la fecha presentan un mayor desarrollo de sus servicios y técnicas de procedimientos, que en términos generales están acordes con el comportamiento de la Banca Moderna en general, aunque la regulación (SBS, AFP) no  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta de créditos</li> <li>• Derechos de propiedad</li> <li>• Cartera deteriorada</li> </ul> | Tasa de morosidad<br>nivel de informalidad<br>Tasa de interés pasiva. |  |

---

expansión que constituye lo óptimo para alcanza a todas las los usuarios o clientes.

entidades del Desde la aparición de la sistema Financiero Banca de Consumo en el del país. Perú año 1991, (Banco de - Analizar la fuerte Trabajo) la expansión de expansión de la la Banca de Consumo y de Banca de Consumo Crédito ha sido de tal respecto al número dimensión que en el de tarjetahabientes, presente todas las número de tarjetas instituciones del sistema en uso, morosidad, financiero del país, tiene la tasas de interés, capacidad y potestad de sobreendeudamient brindar los productos y o: elementos que servicios que ofrecen de pueden coadyuvar a modo general la banca de un menor desarrollo consumo.

de este tipo de A pesar de la fuerte Banca. expansión de la Banca de Consumo en términos de tarjetahabientes, número de tarjetas, monto de créditos concedidos. Sin embargo presentan limitaciones, como la elevada morosidad, elevada tasa de interés, fuerte sobre endeudamiento y facilidad con la que se otorgan los créditos (tarjeta de crédito y de consumo, créditos vehiculares)

---

## CAPÍTULO IV

### MÉTODO

#### 1. Tipo de método de investigación

El tipo de investigación tiene un carácter histórico, descriptiva explicativa y en cierto modo correlacional.

##### 1.1. Método inductivo – deductivo.

Con el método inductivo se ha partido de principios para llegar hacia los principios particulares para llegar hacia los principios generales. Los principios particulares que se pueden mencionar son: la necesidad de acceder a un préstamo, las facilidades que da el prestamista, la tasa de interés que se paga, capacidad de pago del prestatario, el grado de morosidad en el sistema, etc. Todo este análisis hará factible obtener una respuesta global sobre la situación de la banca de consumo en el Perú.

Con el método deductivo se utilizó del principio general para llegar a lo particular. Así se evaluará la situación de todo el sistema en general (no solo Lima sino a nivel nacional) y se podrá diagnosticar la situación particular de cada uno de los indicadores del sistema. (Pino, 2010)

##### 1.2. Método histórico – descriptivo.

El método histórico ha servido para conocer los antecedentes del problema, las etapas por las que pasó y cómo es que está desarrollando la banca de consumo en los momentos. Asimismo, el método descriptivo ha sido útil debido a que ha permitido detallar la situación de la banca de consumo en nuestro país, la conducta de los prestatarios y los prestamistas, así como las condiciones en que se realiza la actividad crediticia de este sector. La utilización de este método incluye también una descripción de la realidad nacional, ya que es importante conocer dentro de qué

parámetros la actividad de la banca de consumo se está desarrollando y si hay o no confianza con el marco legal existente. (Pino, 2010)

### **1.3. Método analítico.**

El método analítico nos ha permitido realizar una investigación completa de las causas que han originado que la banca de consumo tenga un lugar preferencial entre los prestamistas y cuáles son ventajas o desventajas de utilizar este sistema de préstamo. Asimismo, cabe mencionar que el método tiene particular importancia en tanto se obtienen datos puntuales sobre los inicios de esta actividad en el Perú y qué sucedió para que se posicione con fuerza en nuestro país.

## **2. Diseño específico de la investigación**

### **3. Población y muestra**

La población universal está conformada por las entidades financieras y sus sucursales, centrada en la banca y crédito de consumo.

Pero como no se puede hacer un estudio de toda la población, se debe tomar una muestra. Para dicho fin se tomará la muestra en algunos departamentos del norte, centro y sur del país. En el norte: La Libertad, en el centro: Lima, y en el sur: Arequipa. Con los datos obtenidos será posible conocer el comportamiento de las entidades bancadas y cómo es que vienen desenvolviéndose los prestatarios y finalmente se podrá tener una aproximación de la realidad.

### **4. Instrumentos de recogida de datos**

Entre las técnicas e instrumentos de recolección de datos para el trabajo se utilizará la investigación bibliográfica, la investigación de obras de referencia, consultas por Internet y entrevistas a personalidades destacadas en el tema.

Con respecto a la investigación bibliográfica se han analizado y estudiado las obras de distinguidos autores que han tocado el tema de la banca de consumo y que

son la base para la investigación de este tipo. Para conseguir esta data bibliográfica, sea necesario acudir a diversas bibliotecas, especialmente de las universidades más prestigiosas del país, que tienen material actualizado al respecto.

La investigación de obras de referencia (revistas, periódicos, suplementos especiales, etc.) se han revisado publicaciones especializadas sobre la situación de la banca de consumo en el Perú y la experiencia en otros países.

También se realiza la investigación Internet, además de elaborar un plan de entrevista a especialistas en el tema de la banca de consumo, cuyas apreciaciones serán de muchísima utilidad para despejar nuestras dudas sobre conceptos que no estén debidamente documentados en la literatura consultada.

## **5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos**

Luego de haber obtenido la información necesaria para trabajar cada uno de los capítulos de la investigación se han identificado fuentes bibliográficas principales y las secundarias; seguidamente se han utilizado estadística más relevante sobre cada uno de los temas a tratar en la investigación y realizaremos cuadros resúmenes en Excel con sus respectivos gráficos.

Los gráficos en su mayoría utilizadas serán los tipos barra – columna, los diagramas Pye (circular) los gráficos lineales que nos ha permitido relacionar de mejor manera las variables dentro de la investigación).

En base a la información que obtendremos a través de Internet, en su mayoría por ser estudios e investigaciones de temas específicos los archivaremos en función a los capítulos que trabajaremos (La Banca de Consumo En El Perú, Administración y control del riesgo en la gestión de Créditos, Factores de riesgo versus políticas de gestión de créditos y Situación actual y principales características de la Banca de Consumo). Además, consideraremos para su manejo los temas que estos analizan

como son el riesgo de la banca de consumo, demanda y oferta de créditos de consumo, tasa de interés, costo del crédito entre otros temas.

En relación a la información obtenida a través de revistas periódicos y otras publicaciones referidas al tema de la banca de consumo, se han utilizado fichas resumen para poder enfocarnos en la información específica y relevante de acuerdo a los temas a tratar dentro de la investigación.

Asimismo, se ha usado aquellos programas informáticos (EXCEL, POWER POINT, etc). Que permitan ordenar la información estadística y cuantitativa para discriminar los datos cuantitativos.

## **6. Procedimiento de ejecución del estudio**

Como proceso y habiendo definido el tema materia de investigación cuya explicación se encuentra en la introducción, obviamente fue fundamental buscar e identificar bibliografía e investigaciones relacionadas con el tema, a fin de ampliar los criterios y análisis de cómo desarrollar la investigación.

Ello, conlleva a discriminar dicha bibliografía entre aquella que podría coadyuvar ampliar y enriquecer de mejor manera y calificar la importancia y necesidad del análisis, bajo mi propia concepción.

Este ha permitido definir y consistenciar el origen; historia desarrollo y la actual problemática de la Banca de Consumo en el Perú. También ha permitido un cierto reajuste del perfil de la investigación inicialmente elaborado.

## CAPÍTULO V

### RESULTADO Y DISCUSIÓN

#### 1. Datos cuantitativos

Tabla 1:

Entidades financieras

| Nº de entidades Financieras que otorgan crédito de consumo | Tasa de interés                            | Nº de tarjetas habientes | Nº de tarjetas | Deuda de Consumo / | Deuda de Consumo por género      | Uso de la tarjeta de crédito en América Latina   | Crédito al sector Privado de consumo % | Crédito de consumo/PBI | Créditos de consumo en mil. De soles | Nº Endeudados con tarjetas de crédito |
|--|--|--------------------------|----------------|--------------------|----------------------------------|--|--|------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| Bancos 15<br>Cajas 11                                      | Consumo 40%<br>Disposición en efectivo 90% | 6'100,000                | 8'300,000      | 38%                | hombres; 87.7%<br>mujeres: 48.3% | Brasil 81.6%<br>Rep. Dominicana 74.8%<br>Perú 68.2%<br>Argentina 67.2%<br>México 65.6% | 12.9%                                  | 8.6%                   | S/.94.87 mil                         | 4.1 mil                               |

Fuente: Elaboración propia

## **2. Análisis de resultados**

### **2.1. Evolución del sistema bancario peruano.**

Hablar de banca es hablar de historia; la historia de los bancos es muy amplio si tan solo resumimos parte de la historia se podría decir que años antes de Cristo los Griegos optaron para que los Templos fueran los puntos clave para guardar sus riquezas en tiempo de guerra ya que estos representaban mayor seguridad. Es así como los sacerdotes comenzaron a convertirse en los primeros banqueros. Antes que se inventar la moneda metálica ya existían prestamistas que guardaban el dinero o los metales preciosos de otros. En esa época el dinero tenía carácter sagrado motivo por el cual los sacerdotes lo guardaban en los templos. la historia de los bancos continua, estos van desarrollándose con el tiempo, pero se considera que el verdadero origen de los bancos se da en la Edad Media.

Por tal motivo hablar también de la evolución de la Banca peruana es remontarnos a través de la historia conociendo sus orígenes, los primeros bancos en el Perú, como fueron su sistema de créditos, sus políticas en la tasa de interés, la crisis del sistema financiero peruano. Para esto, en este capítulo empezaremos viendo los antecedentes de la banca peruana republicana para pasar luego a ver el desarrollo de la banca en la década de los 90 y conocer luego si se podría decir, los aspectos diferentes entre la banca comercial y la banca de consumo.

#### **2.1.1. Antecedentes de la banca peruana.**

En el Perú antes del año 1860 no existían bancos, años atrás cuando se iniciaba la era republicana en el Perú San Martín al entrar a Lima se entera de las usuras y del quebranto que sufría la gente humilde que vendía sus vajillas por la codicia de los compradores y traficantes, motivo por el cual San Martín, en el año 1821, mandó a establecer el Banco de Rescate en la Casa de la Moneda, entidad que pagaría los

precios justos y que daría causas humanitarias y que estaría vinculada más al orden social que lo económico. Debido a dificultades políticas y financieras dicho banco se clausuró en 1823. Así también en 1822, por iniciativa de Hipólito Unánue, se fundó el Banco de la Emancipación (Banco de la Emisión) como un banco auxiliar de papel moneda. Dicho banco aparte de ser el primer banco del país, contribuyó al saneamiento monetario de la época. Por los mismos problemas este banco solo funcionó dos años.

Conforme pasaban los años la actividad bancaria en el Perú estaba estancada debido a la difícil situación económica que vivía el país. La pobreza era grande; el país se había empobrecido por las causas de la guerra de la independencia, por los empréstitos hechos por los españoles, la producción escaseaba y no existía riqueza pública.

Es así como surgen proyectos para la creación de bancos en el país. Surgieron numerosos proyectos: "...proyecto Rodríguez (1829), Acevedo (1830), de al

Confederación (1837), Codesido (1845), Echenique (1851) y Roca (1856).

Todos estos proyectos fracasaron. Pero es a partir del año 1860 en que se da razón y favor para la creación de instituciones de crédito con el fin de terminar con los abusos de los usureros.

A partir del 1º de enero de 1863 surge el Banco de la Providencia, lo cual se le considera la primera institución bancaria de la época republicana del Perú, funcionando con cuatro departamentos:

- La creación de un Monte de Piedad para préstamos sobre prendas.
- El establecimiento de una Caja de Ahorros.
- Operaciones de seguros sobre la vida y rentas viajeras.

- La apertura de un banco de depósitos de interés, cuentas corrientes, cobranzas y consignaciones.

En la fecha de iniciación de las actividades del Banco La Providencia Sociedad general del Perú, comenzó a desarrollarse un sistema bancario que, en su época de mayor auge, llegó a contar con 15 bancos de emisión y descuentos; 2 bancos hipotecarios y 3 cajas de ahorro, una de las cuales correspondió a una sección especializada del Banco de Arequipa. De tal modo llegaron a existir entre oficinas principales, sucursales y agencias 30 "ventanillas" que atendían desde Piura hasta Iquique sin excluir ciudades como Ascope, Cerro de Pasco y Puno.

Pero esa etapa, iniciada en 1863, tuvo vida relativamente corta pues tales bancos habían nacido y vivido al calor de los negocios del guano y, una vez agotada esa fuente de riqueza, se habían sostenido gracias a la venta del salitre del departamento de Tarapacá, por lo que la pérdida de esos negocios que desaparecieron con la Guerra del Pacífico acarreó su descalabro y su desaparición.

Estas informaciones relativas a la vida de los primeros bancos del Perú explican por qué, entre 1881 y 1883, el Banco de Perú, el Banco Nacional del Perú, el Banco de Lima, el Banco La Providencia, el Banco Garantizador, el Banco de Arequipa y el Banco de Tacna debieron suspender sus pagos, comprometiendo en sus liquidaciones fortunas públicas y privadas. Y permiten también comprender la razón por la que, poco después, tuvieron que hacer lo mismo el Banco Territorial Hipotecario y el Banco de Crédito Hipotecario. Sólo el Banco de Londres, México y América del Sur y el Banco del Callao lograron capear las tempestades de esos años infaustos, circunstancia atribuible en parte a que el primero se había mantenido ajeno a las operaciones relacionadas con el guano y el salitre y a que el segundo había sido

reorganizado y capitalizado en 1881 gracias a los aportes sustanciales de varios miembros de la colectividad italiana.

La desaparición de las más importantes instituciones bancarias, grave de por sí, en cuanto dejaba al país sólo con las 2 entidades mencionadas; adquirió caracteres más ominosos por que ocasionó que sobre ella recayera el mayor descrédito.

Tabla 2:

*Origen de los Bancos en el Perú: 1822 – 1878*

| Años | Razón Social                  | Of. Principal | Años | Razón Social   | Of. Principal |
|------|-------------------------------|---------------|------|--|---------------|
| 1822 | Bco de Emisión y Descuento    | Lima          |      | • Bancos   |               |
| 1863 | Bco de la Providencia         | Lima          | 1866 | Hipotecarios   | Lima          |
| 1863 | Bco del Perú                  | Lima          | 1870 | • Bco. de Crédito Hipotecario                              | Lima          |
| 1863 | Bco de Lobres, México y S. Am | Lima          |      |  |               |
| 1869 | Bco de Lima                   | Lima          |      | • Bco. territorial hipotecario                             |               |
| 1871 | Bco de Trujillo               | La Libertad   | 1870 |  |               |
| 1872 | Bco Nacional del Perú         | Lima          |      | • Bco Agrícola   | Ica           |
| 1872 | Bco de Tacna                  | Tacna         |      | • Bco. Agrícola de Ica                                     |               |
| 1872 | Bco de Piura                  | Piura         | 1868 |  |               |
| 1872 | Bco de Arequipa               | Arequipa      |      | • Cajas de Ahorros   | Lima          |
| 1872 | Bco Garantizador              | Lima          | 1878 |  |               |
| 1872 | Bco. de Emisión del Cerro     | C. de Pasco   |      | • Caja de ahorro de la Sociedad de Beneficencia Pública    | Callao        |
| 1873 | Bco. Anglo - Peruano          | Lima          |      |  |               |
| 1873 | Bco. de Ascote                | La Libertad   |      | • Caja de Ahorro de la Sociedad de Beneficencia del Callao |               |
|      | Bco. de Depósito y Descuento  |               |      |  |               |
|      | Bco. Mercantil del Perú       |               |      |  |               |
|      | Bco. del Callao               | Callao        |      |  |               |

*Fuente: Información de Campaubi*

Sería exagerado hablar de un "sistema bancario" en el Perú del siglo XIX, pues entonces las actividades bancarias corrían a cargo de sólo tres instituciones de crédito que se regían por sus propias disposiciones, ya que por muchos años la única norma legal relativa a las actividades bancarias fue la Ley del 9 de octubre de 1888 que sólo

se ocupaba de las características de los cheques de banco y de los derechos y obligaciones que se derivaban de su carácter legal.

Estas tres instituciones eran el Banco de Londres, México y América del Sur, constituido en 1863 como filial de London Bank of México & South América; el Banco del Callao, nacido a comienzos de 1877 de la liquidación de la sucursal del Callao del primero de los nombrados; y la Caja de Ahorros de la Beneficencia Pública de Lima que, después de la suspensión de sus operaciones acordada en octubre de 1881 a raíz de la ocupación chilena, reanudó sus actividades en 1883.

Aparte de los 3 mencionados bancos no existían en el país otras instituciones financieras ni tampoco un Banco Central a pesar de las diversas iniciativas presentadas para ese efecto desde los primeros años de la independencia.

Haciendo abstracciones de los proyectos más antiguos entre los que cabe recordar uno de 1875 que confiaba a los bancos comerciales la organización de un Instituto de Emisión, los proyectos más recientes habían sido presentados uno en mayo de 1887 y otro hacia fines de 1888. El primero formaba parte del contrato suscrito en Londres para el arreglo de la Deuda Externa peruana por el doctor José Aranibar, Comisionado del Gobierno del Perú y Don Miguel Grace en representación del Comité de tenedores de bonos peruanos. *La cláusula de 22° de dicho contrato disponía que el Comité constituiría en Londres una compañía con un capital de un millón de libras esterlinas "para el establecimiento en Lima, con sus sucursales en las capitales de departamentos que fueran convenientes, de un Banco de emisión, descuento y depósito (al cual el gobierno debería conceder) el privilegio exclusivo de emisiones de billetes de banco..." y que además se encargaría del servicio de la Deuda Interna Consolidada del Perú.*

A raíz de las sucesivas modificaciones de que fuera objeto el contrato con el Comité de bonistas ingleses, el planeamiento anotado no prosperó así como tampoco se concretó el proyecto de un Sindicato Financiero europeo que se proponía establecer un banco privilegiado de emisión y descuento, con un capital de 25 millones de francos franceses, a cambio no solo de "la preferencia por todos los negocios financieros del Perú sino también para empréstitos, estancos, monopolios, trabajos públicos, puertos, muelles, y ferrocarriles".

A falta de un Banco Central y todo sistema de control, los bancos se regían conforme a sus propios criterios, con excepción de la Caja de Ahorros de la beneficencia pública cuyas actividades estaban sometidas a la aprobación del ministro de hacienda. El intercambio de comunicaciones y la expedición de resoluciones ministeriales a que daba lugar esta situación proporcionan una interesante fuente de información. Así por ejemplo se encuentra una resolución del 12 de mayo de 1888 disponiendo que la Caja destinara, tal como lo hace todavía, el 50% de sus utilidades a la Sociedad de Beneficencia y el saldo a la constitución de reserva.

Los bancos habían venido emitiendo billetes, sin ningún control, ni del gobierno, ni de ninguna institución central financiera que fuera responsable ante el Estado.

Tal actitud se apoyaba en el principio que "reducido a su más simple expresión, el acto de emitir billetes no es más que un convenio de pura confianza entre el establecimiento que los pone en giro y el particular que los recibe"(Ministro de Hacienda y Comercio, Don Ignacio Novoa, 1864), o sea en otras palabras, que los billetes bancarios no tenían en buena cuenta más valor que el que les impartía el crédito de la institución que los emitiera.

Para superar esta dificultad, el 18 de diciembre de 1873 el Ejecutivo adoptó la solución de expedir un decreto de carácter contractual o sea que surtía efectos obligatorios sólo para los bancos que voluntariamente decidieran sus disposiciones a los que, como contrapartida, se les garantizaba la aceptación de sus billetes en las oficinas del Estado.

Junto con otras obligaciones, dicho decreto fijó en SI. 5'650,000 el monto máximo de la emisión a repartirse, en proporción a los montos de las garantías aportadas por cada banco, de la manera siguiente:

|                           |                          |
|---------------------------|--------------------------|
| • Banco del Perú          | S/. 2'000,000.00         |
| • Banco Nacional de Perú  | S/. 1'800,000.00         |
| • Banco de Lima           | S/. 800,000.00           |
| • Banco de la Providencia | S/. 500,000.00           |
| • Banco de Trujillo       | S/. 250,000.00           |
| • Banco de Tacna          | S/. 200,000.00           |
| • Banco Garantizador      | S/. 100,000.00           |
|                           | <b>S/. 5' 650,000.00</b> |

Se puede afirmar que, si mediante el controvertido decreto de 18 de diciembre de 1873 el estado intervenía por primera vez en la emisión de billetes determinando las garantías y controles a que la misma debía someterse, también es cierto que echó sin lugar a dudas, las primeras bases de una no remota depreciación de aquellos, tal como se expresa en un Memorial de 16 de marzo de 1880 del Banco nacional del Perú.

En este documento se decía en efecto, que *"bajo el pretexto de cautelar los intereses públicos... se acordó, primero: que los bancos tuvieran en sus cajas por lo menos el 30% de su emisión en metálico y, en segundo, que entregasen al Gobierno el 70% de la emisión de los bonos de tesorería creados al efecto. A raíz de lo antedicho*

*los bancos tuvieron que apresurarse a comprar estos bonos, lo que equivalía a un préstamo forzoso del 70% de la emisión total”.*

Hasta el mes de agosto de 1875 el público había seguido dispensando a los billetes de banco toda su confianza y, en esa fecha, el sol-billete se cotizaba a 41 peniques de libra esterlina, a la par con el sol de plata.

Ese período duró hasta que, el 17 de agosto de 1877, se promulgó la Ley que disponía la conversión de la moneda de papel emitida por los bancos en papel moneda de responsabilidad fiscal y el gobierno asumió la obligación de pagar los billetes emitidos por los bancos asociados y la Compañía de Fomento y de obras Públicas que circulaban, en esa fecha por un total de SI. 20'333,333. Posteriormente, mediante la ley de 27 de enero de 1879, que disponía el canje de los billetes antiguos por otros de nueva impresión, el gobierno confirmó su compromiso de pagar los nuevos billetes a la par y en moneda metálica y prohibió que, en tanto circularan billetes de responsabilidad del Estado y no se dictara una ley bancaria, se emitieran billetes de banco y todo título equivalente pagadero al portador y a la vista.

Meses después, el 14 de abril de 1879 estallaba la guerra que, con sus necesidades, ejerció una influencia decisiva sobre las finanzas públicas obligando a adoptar un plan financiero basado en los donativos patrióticos; en el aumento de los impuestos; en nuevas emisiones de papel moneda y de moneda fraccionaria de cobre y níquel; en la suspensión de la amortización de la deuda interna y de la atención de las demás obligaciones del estado. Los años 80 están signados por la promulgación de la Ley de Bancos Hipotecarios y la creación del banco Italiano en 1889. En 1897 se crea el Banco Internacional y en 1899 se crea el Banco Popular. (Rivas Gómez).

Mediante el Decreto de 14 de enero de 1880 la dictadura de Piérola dispuso que los billetes de circulación forzosa fueran recibidos en las oficinas del Estado al

precio fijo de 12 peniques por cada sol y que la emisión quedara cerrada en la suma de SI. 60'000,000, debiéndose destinar SI. 15,000 mensuales para el recojo del circulante de papel. Otro decreto de igual fecha declaraba al oro como medio legal circulante y establecía que, mientras se acuñaran las nuevas monedas, la libra esterlina fuera la moneda legal y que con ella se atendieran las rentas y los gastos públicos. Luego, en virtud del Decreto de 20 de marzo del mismo año, se creó la nueva unidad monetaria peruana denominada Inca representada por una moneda de oro de 1.6129 gramos y una ley de 900 milésimos finos.

Una nueva etapa en el proyecto elaborado por Piérola se dio solo al promulgarse la ley de 13 de octubre de 1900 firmada por su sucesor, Eduardo López de Romana, quien había asumido la Presidencia el 8 de setiembre de 1899.

Dicha ley declaraba la libra peruana de oro como moneda legal de total poder cancelatorio a razón de diez soles por libra; autorizaba la acuñación de medias libras por el Poder Ejecutivo y, por último, equiparaba la libra peruana de oro con la libra esterlina.

A través de sucesivas medidas inspiradas en la mayor prudencia, se llegó así al 24 de diciembre de 1901, fecha en que se estableció como unidad monetaria de la República, con poder cancelatorio ilimitado, la libra peruana de oro acuñado; se dispuso que las monedas de plata y cobre quedaran como monedas fraccionarias con poder cancelatorio de sólo diez soles y diez centavos, respectivamente; y, por último, se acordó que la libra esterlina y la media esterlina tuvieran curso legal en la República como si efectivamente fueran monedas nacionales.

La favorable situación económica del país, así como los comentarios optimistas que de ella y de los resultados de sus actividades expresaban los bancos existentes en sus Memorias Anuales hicieron que, al iniciarse el año, se constituyera

el banco Internacional del Perú, cuyas actividades comenzaron en la calle Espaderos N° 204 el 17 de mayo de 1879 con un capital autorizado de SI. 1 '000,000, suscrito por SI. 500,000 y pagado por 200,000.

Días antes de esta fecha, "por virtud de arreglos celebrados entre el Banco del Callao, se ha establecido un nuevo banco con el título de Banco del Perú y Londres con un capital efectivo de dos millones de soles y en forma de sociedad anónima de responsabilidad limitada" el cual, al heredar las oficinas del Banco del callao, dispuso desde el comienzo de sucursales en Piura, Chiclayo, Trujillo, Callao y Arequipa.

Poco después de terminado el régimen de Piérola, el sistema bancario nacional se amplió aún más al iniciar sus operaciones el Banco Popular del Perú. Fue así que, a pesar de los pocos años transcurridos desde el fin de las hostilidades, el Perú pudo terminar el siglo XIX con un sistema bancario de cierta envergadura pues contaba con cuatro instituciones bancarias comerciales, con la caja de ahorros de la Beneficencia Pública de Lima y con la pequeña Acumulativa Sociedad Mutua de Ahorros constituida en abril de 1879 con un capital pagado de S/. 25,000.

En efecto, el precio de la plata, que durante varios años había mantenido tendencia a la baja dando lugar a que en 1879 el propio Piérola hablara de un proceso "indefectible", repuntó súbitamente originando que el valor del metal contenido en diez monedas de un sol excediera el correspondiente al de una libra peruana de oro.

Dos desmonetizaciones sucesivas de 500,000 soles cada una, dispuestas de inmediato, fueron suficientes para lograr "casi la paridad de la moneda de plata con la de oro" y para devolver la tranquilidad a los medios comerciales, echando las bases de los satisfactorios resultados ya mencionados de 1903.

A esta favorable situación cabe atribuir por lo menos en parte la constitución en Lima de una filial de Deutsche Bank de Berlín que, con la razón social de Banco

Alemán Transatlántico, abrió sus puertas al público en 1905, elevando así a cinco el número de los bancos comerciales del país, número que permaneció invariado hasta 1912 en que comenzó sus actividades en la ciudad de Iquitos el Commercial Bank of Spanish América Ltd., filial de The Anglo & South American Bank de Londres.

Por su parte los bancos descontaban documentos comerciales al 8% de interés anual y concedían adelantos en cuenta corriente a tasas que oscilaban entre el 8 y 12% también anual. En cuanto a las operaciones pasivas, los bancos abonaban 1 % sobre los depósitos en cuenta corriente y 4% y 5% para aquellos a 90 y 180 días, respectivamente. La comparación entre tipos de activos y pasivos evidencia la obtención de apreciables márgenes financieros.

Al tiempo que expandían sus operaciones y ampliaban su campo de acción los bancos colaboraban también en la constitución de las entidades comerciales, financieras y de servicios que el crecimiento del país reclamaba. Así, además de la participación de algunos bancos comerciales en las operaciones de crédito hipotecario, se debe mencionar su intervención en la constitución, dispuesta por la Ley N° 53 de 11 de febrero de 1905, la Caja de Depósitos y Consignaciones entidad cuyo campo de acción, limitado inicialmente a "custodiar gratuitamente los valores cuyo depósito debe ordenarse por el Poder Judicial o por las diferentes Oficinas de la Administración Pública", se ampliaría apreciablemente en las décadas siguientes hasta convertirse en el agente financiero del Estado.

Cabe recordar que el Perú no ha tenido ley general bancaria sino a partir del año 1931. El Código de Comercio de 1901 que contenía tres artículos de bancos fueron modificados. En 1901 se dio la Ley de Bancos de Ahorros que por sus medidas restrictivas fue pasado por alto, hasta que 1927 fue sustituida por la Ley N° 5854 del 27-VII-27 de mayor amplitud principalmente en lo que se refiere a las facultades de

inversión y manteniendo la excepción a favor de la Caja de Ahorro de Lima (Rivas Gómez).

La crisis económica y financiera que acarreo la guerra de 1914 se inició con una "corrida" sobre los bancos y siguió con el ocultamiento de la moneda metálica, que era la única que circulaba en el país, circunstancias que aparejaron graves dificultades a todo el sistema bancario. Semiparalizados por los derechos gubernamentales de los primeros días de agosto de 1914 que ellos mismos habían solicitado, los bancos demandaban urgentemente que se les proporcionara los medios de pago adecuados para permitir el funcionamiento de la economía nacional. Comprendiendo esa necesidad, después de la "corrida" sobre el banco Alemán Transatlántico, el Presidente Benavides reunió a dirigente de las finanzas y del comercio y a parlamentarios para estudiar la situación. Producto de esta reunión fue un proyecto, convertido luego en la ya mencionada Ley N° 1968, que autorizaba a los bancos de la República a emitir cheques circulares al portador.

Vencida la crisis que puso a prueba su estabilidad, las instituciones de crédito reanudaron activamente sus labores entrando en un periodo de franco florecimiento según lo evidencia el crecimiento de sus depósitos y utilidades. La etapa de prosperidad por la que atravesaba el Perú despertó como es natural el interés de otras instituciones financieras hacia nuestro mercado y así se instalaron en Lima sendas oficinas de Anglo South American Bank de Londres y del National City Bank of New York.

El acontecimiento de mayor trascendencia ocurrido entre 1919 y 1929 fue sin duda la creación del Banco de Reserva no sólo por el privilegio exclusivo que se le otorgó de emitir billetes sino, esencialmente, por las atribuciones que se le confiaron de determinar los tipos de descuento y aún más, de efectuar operaciones de descuento

y redescuento. "Con esta reforma, el sistema bancario del Perú ha adquirido la flexibilidad que le hacía falta para satisfacer las nuevas y más amplias necesidades del país, sin perder su estabilidad".

En 1925, ante los problemas suscitados por las inundaciones, "los bancos concedieron a la agricultura una renovación de crédito que le permitió disponer del capital movable cuya realización impidieron las inundaciones". Dentro de una política, al mismo tiempo liberal y prudente, que permitió abordar la crisis sin trastornos violentos.

Aunque no comparable con la creación del Banco de Reserva, gran importancia tuvo también la reestructuración de la Inspección de Bancos que, a través de los años, se convirtió en "Inspección Fiscal de Bancos, Cajas de Ahorro, compañías de Seguros, Empresas Urbanizadoras, Contabilidad General del Comercio, en castellano (sic) y Seguros de Vida de Empleados de Comercio". A fin de mejorar su organización, la Inspección de Bancos dispuso la descentralización de sus actividades para lo cual estableció una oficina en la ciudad de Arequipa con el objeto que examinara los balances de las sucursales bancarias que funcionaban en esa ciudad, así como en las de Cusco, Moliendo, Ica y Chincha Alta.

Por último, considerando que "la fiscalización de las instituciones bancarias y otras ha sido establecida en el interés directo de ellas mismas y del público", se dispuso que el sostenimiento económico de la Inspección Fiscal quedara a cargo de las propias instituciones controladas. Se fijaron así cuotas de veinte libras mensuales para cada uno de los ocho bancos existentes, de doce libras para las once compañías de seguros y de seis libras para cada una de las tres Cajas de Ahorro. Los balances de estos bancos lo vemos en la tabla N° 3.

Tabla 3:  
Balances consolidados de los Bancos y Cajas de Ahorro

|                   | Fondos Disponibles | Colocaciones Colociones | Capitales Y Reservas | Depósitos    |
|-------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|--------------|
| <b>1919</b>       | 4188               | 7,758                   | 2,221                | 14,482       |
| <b>1920</b>       | 6,681              | 11,241                  | 2,648                | 14,544       |
| <b>1925</b>       | 4,496              | 16,246                  | 3,090                | 15,498       |
| <b>1929</b>       | 3,145              | 17,970                  | 6,794                | 17,550       |
| <b>Variar Del</b> | <b>- 24.9%</b>     | <b>131.6%</b>           | <b>205.9%</b>        | <b>21.2%</b> |

Fuente: Bardella, Gianfranco. "Setenta y cinco años de vida económica. 1889 - 1964"

Se registró también gran actividad en la creación de nuevas instituciones bancarias y así en 1920 abrieron oficinas en Lima el Banco Anglo Sud-americano y el National City Bank. En 1926 se estableció la sucursal de The Royal Bank of Canadá, que asumió el banco Mercantil Americano de Perú, y en 1928 se constituyó en Arequipa el Banco Gibson S.A. Por último, el 9 de marzo de 1929 nació el Banco Central Hipotecario del Perú después de un dilatado periodo de preparación en el que participaron en especial los banqueros norteamericanos Seligman y las instituciones bancarias nacionales.

Creado el Banco Central Hipotecario, quedó virtualmente establecido también el Crédito Agrícola del Perú pues el capital de esta institución debía ser suscrito y poseído por el Banco Central Hipotecario.

A la nueva Institución se le otorgó el privilegio exclusivo de emitir cédulas hipotecarias lo que impulsó a los demás bancos a traspasarle sus propias secciones hipotecarias, a dejar de otorgar préstamos y emitir cédulas, así como a liquidar dichas secciones. En la tabla N° 4 podemos ver que, al 31 de diciembre de 1929, la situación resultó la siguiente:

Tabla 4: Situación de secciones hipotecarias

|                          | <b>Colocaciones con<br/>Garantía Hipotecaria</b> | <b>Cédulas<br/>en circulación</b> |
|--------------------------|--|-----------------------------------|
| Banco Italiano           | 21,251   | 21,217                            |
| Banco del Perú y Londres | 12,081   | 11,786                            |
| Crédito Hipotecario      | 4,611  | 4,604                             |
| Caja de Ahorros          | 3,855  | 3,844                             |
| Banco Popular del Perú   | 2,199  | 2,192                             |
| Banco Internacional      | 1,758  | 1,744                             |

Fuente: Pedro Vidaurre Delgado. "Historia de los bancos y la Expansión Monetaria en el Perú"

Finalmente, considerando que era "deber inexcusable del gobierno utilizar los US\$ 6'000,000 que entrega la República de Chile, en virtud del Tratado últimamente celebrado, en la satisfacción permanente de necesidades nacionales" una de las cuales "es el fomento del espíritu de ahorro en el país", el 31 de julio de 1929 se creó la Caja Nacional de Ahorros, entidad pública cuyo control se encomendó al Banco de Reserva.

Como parte de la Reforma Monetaria y Bancaria del Perú la Misión de Consejeros Financieros propuso la creación de "un tipo de Banco Central diferente al Banco actual de Reserva del Perú en razón que éste, por la composición de su Directorio, por la estreches de sus operaciones, por su "falta de fuerza para hacer resistencia a la presión política" y, por no haber establecido sucursales en otras ciudades del país, no había podido cumplir sus función específica de mantener la estabilidad de la moneda nacional ni tampoco había logrado atender adecuadamente las demás que su ley constitutiva le encomendaba.

Se elaboró así el "*Proyecto de Ley para la Creación del Banco Central de Reserva del Perú*" que planteaba, en primer término, la participación del gobierno nacional en el capital accionario de la nueva institución, así como la inclusión en su Directorio de tres representantes nombrados uno por la Sociedad Nacional Agraria,

*otro por las Cámaras de Comercio de las diversas ciudades del país y el tercero por la Sociedad Nacional de Industrias.*

De tal modo el Directorio del nuevo Banco contaría con tres representantes del gobierno, uno de los cuales debía ser "persona entendida en cuestiones obreras en el Perú y que simpatice con las aspiraciones de la clase obrera"; con dos representantes designados por los bancos nacionales (Italiano y Popular), con uno que representaría a los bancos extranjeros, con tres elegidos por las entidades gremiales y con uno en representación del público.

En la Exposición de Motivos del proyecto de Ley , los miembros de la Misión Kemmerer expresaban que en todos los ambientes existía "la creencia firme y generalizada que el mayor peligro amenazaría aun banco central del tipo que se proyecta sería el peligro de su explotación política" ya que "en tiempos difíciles, el gobierno urgentemente necesitado a menudo le sería más sencillo conseguir fondos ... del banco Central en lugar de imponer una fuerte alza de los impuestos o introducir economías drásticas en los gastos públicos...".

Otro peligro que se preveía era que el Banco Central fuera eventualmente "controlada en forma indebida por los intereses bancarios del país". Por tanto, por esas y otras consideraciones, se proponía que la representación del gobierno en el Directorio fuera "no en su carácter de entidad política sino como representante o gestor de intereses públicos generales.

Se proponía también la ampliación de las actividades del Banco Central para lo cual debía autorizarle a efectuar con el público ciertas operaciones "de carácter netamente difícil de realización" y que le permitirían "mantener, durante épocas normales una parte adecuada de sus fondos en créditos que ganen intereses y que son de vencimiento continuo".

Además para dar al nuevo banco la fortaleza necesaria para resistir la eventual presión política y protegerlo del peligro que "el gobierno le pedía préstamos excesivos, sea en la forma de préstamos directos, de la compra por el Banco de Bonos u otros valores de Estado, préstamos que se hacen frecuentemente bajo fuerte presión de parte del gobierno", debía autorizársele a descontar a los bancos comerciales y recibirles en calidad de prenda giros a plazo no mayor de tres meses vista emitidos por el gobierno nacional sobre la Caja de Depósito y Consignaciones y aceptados por ésta con cargo a las rentas nacionales por recaudar.

Se proponía así mismo que el encaje en oro mantuviera el nivel del 50% establecidos por las leyes anteriores, pero especificándose que dicho porcentaje debía calcularse sobre el total de billetes más los depósitos. En el Perú antes de 1990 se han dado 3 reformas bancarias: la reforma de 1931, la reforma de 1968 y la reforma de 1987. "...La primera reforma culminó con la dación de la Ley de Bancos N° 7159, mientras que la segunda sólo quedó en la fase de un proyecto de ley general de banca e instituciones auxiliares de crédito (Víctor Rivas Gómez).

Esas propuestas y todo lo demás contenidas en el proyecto de ley pertinente fueron aceptadas en su totalidad por el Poder Ejecutivo en cual el 18 de abril de 1931 mediante el Decreto-Ley N° 7137, creaba el Banco Central de Reserva del Perú.

Expedida la Ley Monetaria, así como la Ley constitutiva del Banco Central de reserva del Perú, el 23 de mayo de 1931 se promulgó la primera Ley de Bancos (Decreto-Ley N°7159) llenándose así el vacío que en ésta materia existía en este país, cuyas actividades bancarias hasta entonces se habían regido por tres artículos contenido en el Código de Comercio de 1902.

La promulgación de la Ley de Bancos, la restauración del Banco de reserva y si bien por razones diferentes, de la quiebra del Banco del Perú y Londres constituyen

sin duda los acontecimientos más trascendentes registrados en la década del treinta en el sector bancario. Sin embargo, debe también mencionarse que, durante el mismo lapso, mediante la creación del Banco Agrícola de Perú y del Banco Industrial del Perú, se echaron las bases de especialización, entonces todavía incipiente del sistema bancario y financiero nacional.

La financiación del déficit fiscales y de la reconstitución de las reservas de divisas del Banco Central de Reserva ocasionó la expansión del circulante cuyo monto se elevó, en efecto, entre fines de 1948 e igual fecha de 1956 de SI, 1076 millones a SI. 2977 millones. No obstante, la marcada preferencia del público por la liquidez, la cuantiosa expansión del circulante aparejó un notable desarrollo de los depósitos en moneda nacional en los bancos comerciales, fenómeno éste que, a su vez, incentivó el incremento de similar intensidad de las colocaciones, habiéndose dado casos, en algunos años, de crecimientos muy elevados como por ejemplo el de 28% de 1952.

En general La calidad de la cartera de las colocaciones bancarias en el Perú tiene un componente autoregresivo importante. Este resultado se mantiene utilizando cualquiera de los tres indicadores existentes en el mercado peruano, la tasa de morosidad o cartera atrasada, la cartera de alto riesgo y la cartera pesada\*.

Es necesario considerar el componente inercial en la morosidad que debe de ser tomada en cuenta por el regulador y los bancos.

Ciertamente que la evolución de la calidad de cartera está determinada tanto por factores macro y microeconómicos, es decir, que no sólo es importante las características del ámbito económico interno donde la entidad bancaria se desenvuelve, sino también los aspectos relacionados con la conducción del banco.

La calidad de la cartera de colocaciones bancarias en el Perú se relaciona negativamente con el ciclo de la actividad económica. El regulador debe estar atento a la evolución del nivel de actividad e implementar alertas si se está en un ciclo recesivo. El periodo del ciclo también es un factor a tomar en cuenta, ya que ciclos económicos muy extensamente pueden ocasionar cambios en la tendencia de la tasa de morosidad. Eso demandaba que, la política de provisiones y de control de riesgo de los bancos deben considerar este efecto, ya que si esperan que la economía entre en un ciclo recesivo prolongado con tasas de crecimiento negativas es muy probable que los indicadores de calidad de cartera se empiecen a empeorar.

El nivel de endeudamiento de los agentes en la economía peruana no es una variable importante en la explicación de la morosidad, esto puede explicarse por el bajo nivel de colocaciones sobre PBI que tiene la economía peruana con respecto a comparaciones internacionales, lo cual permite que los agentes tengan espacio para endeudarse sin afectar su capacidad de pago.

El 66% de las colocaciones en el Perú están denominadas en moneda extranjera (dólares), lo cual hace que el comportamiento del tipo de cambio real sea un factor macroeconómico de gran importancia para la calidad de cartera. Una devaluación real puede afectar considerablemente a la morosidad debido a la disminución de activos y pasivos que tendrían los entes económicos que tienen entradas en moneda nacional y egresos en moneda extranjera. Así mismo, los aumentos en el tipo de cambio real pueden estar sujetas a que los precios internos aumenten más rápido que el de los competidores comerciales.

Las colocaciones están en moneda extranjera por lo cual la variación del tipo de cambio real constituye un aspecto importante para la calidad de la cartera. En el

caso en que sean devaluaciones de carácter inesperada, esto puede deteriorar la calidad de los créditos o de las colocaciones de un modo relevante.

La revisión de lo ocurrido en los diferentes sectores de la economía del país durante los años comprendidos en el periodo 1956-1968 demuestra que la mayor expansión y las más importante modificaciones se produjeron en el ámbito del sistema financiero del país que se amplió tanto por la constitución de nuevos bancos comerciales cuanto por la aparición de intermediarios financieros que, si bien contaban con amplia acogida en el extranjero, no tenían todavía existencia legal en el ordenamiento financiero del país.

En estos años el número de entidades financieras se incrementó al pasar el tiempo de 13 a 24, alcanzando un total de oficinas de 808. Así mismo, en 1958 se crea Mutual Perú posteriormente Mutual El Pueblo (ambas en Lima). Por otro lado, se introdujo la nueva ley orgánica del Banco Central de Reserva que entre sus principales modificaciones abrió los aspectos de encaje como colocaciones y capital.

A fin de dar atención a las necesidades de la agricultura, en marzo de 1967 se promulgó la Ley N° 16555 autorizando la constitución de bancos privados de fomento agropecuario.

El 20 de diciembre de 1963 se dictó el Decreto Supremo N° 85 por el cual, apoyándose en lo dispuesto por la Ley N° 2763 de 27 de julio de 1918, el Poder Ejecutivo autorizó "a las Sociedades Anónimas constituidas o por constituirse para que puedan establecer en la República almacenes generales de depósito". El mismo texto legal fijó los requisitos para la creación de esas sociedades, las modalidades de sus operaciones y las características de los certificados de depósito y de los Warrants que emitieran contra la entrega de los efectos depositados.

No son claras las razones que llevaron al Gobierno Revolucionario a optar por el camino de la estatificación progresiva a diferencia del que, con justificaciones y objetivos muy similares, se escogiera veinte años después. Lo cierto es que dicho proceso buscó inicialmente lograr que las principales fuentes internas de crédito y las decisiones para el mejor uso de los recursos financieros fueran esencialmente nacionales.

Producidas las expropiaciones por el gobierno militar, surge dentro del sistema de la banca comercial el grupo de la Banca Asociada (al Banco de la Nación) cuyos integrantes manteniendo su status de bancos comerciales, van paulatinamente beneficiándose de las ventajas y las preferencias que corresponde a su accionista mayoritario.

El sistema de la banca comercial queda así dividido en seis grupos diferentes: los bancos privados con oficina principal en Lima; los bancos asociados; los bancos privados de fomento de la construcción; los bancos regionales; las sucursales de bancos extranjeros y, por último, la Caja de Ahorros de la Beneficencia Pública de Lima. A partir de 1970 el Banco de la Nación es autorizado a realizar toda clase de operaciones con el sector privado.

Durante los últimos años de la década de los 70 y durante los primeros 5 años de la década de los 80 (1980), la situación de la banca nacional repercutió en la economía del país; ya que la situación económica de la banca no ha sido estable. El análisis de sus estados financieros ha demostrado que sus rendimientos han sido satisfactorios en unos periodos y desastrosos en otros, originando en ellos la quiebra o en algunos casos la fusión.

En el campo de las empresas financieras, en 1981 se produjo la incorporación de Financiera Progreso S.A., Financiera Sudamericana S.A. y Financiera del Sur S.A.,

esta última con sede en Arequipa. La caída del Banco Comercial repercutió también en la financiera comercial ocasionando en 1983 su puesta en liquidación. En el mismo año desapareció también la financiera de Lima.

En el año 1985 los rubros del activo del balance consolidado del Sistema Bancario, registran las formas técnicas de la utilización de fondos, es decir las distintas aplicaciones de los recursos que han captado los bancos comerciales.

*Tabla 5:*

*Bancos Comerciales y de Ahorros - Millones de Intis al 31 de diciembre de 1985*

|                          |               |
|--------------------------|---------------|
| Fondos disponibles       | 19.868        |
| Colocaciones Netas       | 13.298        |
| Inversiones Netas        | 955           |
| Otras Cuentas del Activo | 6.160         |
| <b>TOTAL, ACTIVO:</b>    | <b>40.281</b> |
| Operaciones Contingentes | 13.983        |

*Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros Memoria 1985*

En la Tabla N° 5 al año 1985 se alude a determinadas formas de técnicas de la utilización de fondos de la banca comercial específicamente a las operaciones de crédito por las que se conceden facilidades al cliente. En los años finales de la década de los ochenta la desintermediación formal y la liquidez del sistema financiero originaron el florecimiento de la actividad financiera informal.

La existencia de una participación muy grande la banca estatal en el sistema, y las restricciones del ingreso para los inversionistas extranjeros en el sistema bancario resultó una estructura oligopólica y un sistema de intermediación muy ineficiente, con altos márgenes entre las tasas activas y pasivas.

Durante toda esta década de los '80 hubo un centralismo en el Perú. Toda la banca centraba en Lima; la banca que operaba en provincias estaban sujetas solamente a los ahorros lo cual no cubren la necesidad de las empresas que requieren de liquidez

para cubrir sus obligaciones operacionales. Así mismo existía escaso apoyo crediticio con las empresas de poco movimiento bancario. (Zúñiga, Remigio).

La crisis bancaria y la difícil situación económica del país en la década de los 80 sumado a ello la migración a la capital y el terrorismo originó que muchas personas sobrevivieran informalmente. La informalidad aumentó rápidamente con el sector ambulatorio; estas personas necesitaban de préstamos para financiar sus negocios, siendo rechazados por los bancos. Estas personas de bajos ingresos se vieron marginados del sistema crediticio recurriendo en última instancia a prestamistas informales e inseguros.

A inicios del año 1990 marca el ingreso de numerosos bancos ofreciendo alternativas, aunque engañosas, a la población. Todo esto lo veremos en el siguiente punto en que trataremos del desarrollo del sistema bancario en la década de los 90.

#### 2.1.2. Desarrollo del sistema bancario en la década de los 90.

A comienzos de la década de los '90 la banca peruana o el Sistema Financiero en general presentaban características que reflejaban la recesión generalizada de la economía peruana de esa época, tanto así que su futuro dependía de la evolución de la actividad productiva en el corto plazo.

Con el advenimiento del modelo neoliberal impuesto por el gobierno del ing. Alberto Fujimori y que abarcó un conjunto de reformas estructurales, en la cual obviamente una de ellas era la reforma financiera. Podría decirse que el principal propósito de la reforma era que se desarrollara en una economía abierta de libre mercado, revirtiendo al sistema financiero hasta ese entonces protegido y con muchos controles que de alguna manera limitaban una mejor asignación de recursos y no promovían un mayor ahorro financiero.

Entre las principales medidas implementadas por la reforma del sistema financiero comprendieron:

1. La promulgación de una nueva Ley de Bancos; Instituciones financieras y de seguros.
2. La liberalización total de las tasas de interés.
3. La liberalización del mercado cambiario.
4. El establecimiento de una política más racional para el otorgamiento del crédito del Banco Central tanto en términos de monto como de precios.
5. La reducción de los encajes.
6. la reestructuración de los intermediarios financieros estatales.
7. La eliminación de los impuestos a la intermediación.
8. La promulgación de una nueva Ley del Mercado de Valores.
9. La promulgación de la Ley del Sistema Privado de Pensiones.

Los cambios más radicales los introdujo la Ley de Bancos de 1991, que modificó una Ley que había estado vigente durante sesenta años. Sin embargo, las otras dos versiones también introdujeron modificaciones, algunas positivas y otras no, que buscaron enriquecer el marco legal. Los principales elementos de estos cambios legales fueron los siguientes:

10. La desregulación financiera mediante la eliminación de controles en la asignación del crédito y la flexibilización de los límites sobre las tasas de interés.
11. La apertura a la inversión extranjera, la cual está sujeta en la actualidad a los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas locales.
12. La elevación de los capitales mínimos, para prevenir las situaciones de insolvencia, mediante la fijación de estándares similares a los del Concordato de Basilea.

13. La ampliación de las facultades de los intermediarios financieros al introducir el concepto de Banca Múltiple, lo que permite realizar a los bancos una serie de actividades, algunas a través de filiales
14. La privatización de la banca y el impedimento de que el Estado sea propietario de empresas financieras de primer piso (tales como bancos múltiples u otros intermediarios financieros comprendidos en la Ley de Bancos.
15. El establecimiento de mecanismos específicos para la resolución de crisis bancarias y la ampliación de facultades de sanción de la Superintendencia de Banca y Seguros.
16. La introducción del tema de riesgo de mercado, reconociendo la necesidad que los bancos destinen parte de su patrimonio para cubrirlo.
17. El hecho de que la SBS tenga la facultad de realizar la supervisión consolidada de los grupos financieros.
18. La introducción de un marco legal sobre el lavado de dinero, el cual requiere algunas precisiones pues en parte no se adecuaba a su realidad.

Durante los dos primeros años de la década de los '90 (1990, 1991) la banca peruana o el sistema financiero en general presentaban problemas de concentración de clientes, costos operativos, colocaciones. Algunos indicadores de la situación del sistema financiero eran: (Revista EFICACIA)

- Bajo nivel de intermediación financiera (5.5%)
- Elevada concentración de clientes
- Elevados costos operativos y amplios spreads
- Cartera de colocaciones en creciente deterioro, con elevado número de refinanciamientos.

Así durante estos años (1990, 1991) podemos observar en el gráfico N° 1 que la composición del crédito al sector privado por parte de la banca comercial

disminuyó del 56% al 34% en moneda nacional, pero aumentó del 44% al 66% en moneda extranjera. Esto se debió por la caída de la demanda de dólares y del aumento de la oferta que fue consecuencia del poco incremento del tipo de cambio. La caída de la demanda de dólares fue por la recesión y la contracción de la liquidez; y la oferta de dólares fue por el ingreso de capitales externos de corto plazo al país

*Gráfico 1: Composición porcentual del Crédito de la Banca Comercial al sector Privado*



*Fuente: SBS. Consorcio La Moneda S.A.*

Cabe señalar que durante esos años a la par que el gobierno apertura el sistema financiero para un mayor desarrollo del sector privado, en este sector a su vez reforzó la banca de fomento su presencia, además de la denominada “banca asociada” que eran bancos de propiedad del estado, pero considerados como empresas de derecho privado “Interbank, banco continental, banco popular”

"...Las experiencias en Chile y Argentina indican que el Banco Central debe dejar quebrar algunas instituciones financieras y algunas empresas, evaluando cuidadosamente el riesgo de pánico financiero. La quiebra de la CCC, la Caja de ahorros de Lima, el Popular y el Surmeban, cuyos depósitos no llegan a 12% del total del sistema bancario, no causó conmoción en el sistema financiero."(Gonzales Izquierdo Jorge)

Recién en 1993 empezó formalmente el proceso de privatización de los bancos mediante el establecimiento de la CEPRI de privatización de bancos, a la que se encomendó la tarea de privatizar los bancos Continental e Interbank, los únicos bancos comerciales estatales que existían en ese momento. Ambos bancos fueron privatizados exitosamente, el Interbank en 1994 y el Continental en mayo de 1995. Anteriormente se había privatizado la sucursal del banco Popular del Perú en Bolivia.

Como consecuencia del proceso de privatizaciones de bancos, el Perú es uno de los pocos países en desarrollo donde el Estado no ejerce funciones de banca de primer piso.

Cabe señalar, que la nueva legislación ello conlleva que se modificara la denominación por banca múltiple, aumentando éstas al inicio de 1993.

Es importante considerar que la desregulación del sistema financiero no implica dejar que dicho sistema financiero funcione a su total albedrío, sobre todo en desmedro y abuso en contra de los clientes.

En este sentido, el rol de la Superintendencia de Banca y Seguros es determinante en la supervisión de las entidades bancarias.

El negocio bancario se fue evolucionando con un estímulo dado a la actividad bancaria; por la reforma financiera que produjo lo que se llamó el boom crediticio, lo cual se incrementaron las colocaciones brutas de la banca múltiple entre 1992 y 1996

de 2,200 a 10,500 millones de dólares. Así también con este incremento de las colocaciones surgieron otros factores para el negocio bancario: la reducción de la cartera problema y la vigencia de las altas tasas de interés.

La cartera problema (colocaciones vencidas, en cobranza judicial), entre los años 1993 y 1996 disminuyó de un 16% a un 8%; aunque este no puede considerarse como reducida, era con la diferencial entre la tasa activa y la tasa pasiva lo que podría evidenciar tales cifras.

*Tabla 6:*

*Tamex y Tipmex – Promedio diario ponderado al fin del periodo porcentajes*

| <b>Años</b> | <b>TAMEX</b><br>(1) | <b>TIPNEX</b><br>(2) | <b>DIFERENCIAL</b><br>(1)- (2) |
|-------------|---------------------|----------------------|--------------------------------|
| 1996        | 16.76               | 5.66                 | 11.10                          |
| 1997        | 15.65               | 5.21                 | 10.44                          |
| 1998        | 16.95               | 5.9                  | 11.56                          |
| 1999        | 14.46               | 4.84                 | 9.62                           |
| 2000        | 12.49               | 4.62                 | 7.87                           |

*Fuente: SBS. Información Financiera Mensual – Diciembre del 2000*

Como podemos apreciar en la tabla N° 6 la Diferencial entre TAMEX y TIPMEX para el año 1996 superó el 11%, ese mismo año la Tamex se situó en elevado 16.76% mientras que la tipmex representó el 5.66%.

Tabla 7:

Consolidado del Estado de Ganancias y Pérdidas – Banca Múltiple (1996 - 2000) en millones de dólares

| Descripción                                | Dic. 1996  |              | Dic. 1997  |             | Dic. 1998  |             | Dic. 1999 |             | Dic.2000  |             |
|--|------------|--------------|------------|-------------|------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
| Ingresos Financieros                       | 2,176      | 100%         | 2,584      | 100.0%      | 2,681      | 100.0%      | 2,209     | 100.0%      | 2,132     | 100.0%      |
| Intereses y Comisiones de Colocaciones     | 1,809      | 83.1%        | 2,152      | 83.3%       | 2,173      | 81.1%       | 1,724     | 78.0%       | ,594      | 74.8%       |
| Intereses de Depósitos en Inst. Financiera | 1.55       | 7.1%         | 159        | 6.2%        | 15.3       | 5.7%        | 146       | 6.6%        | 214       | 10.0%       |
| Renta e Int. Y Resultado en C/V de Valores | 88         | 4.0%         | 126        | 4.9%        | 119        | 4.4%        | 173       | 7.8%        | 188       | 8.8%        |
| Diferencia de Cambio                       | 10.3       | 4.7%         | 114        | 4.4%        | 185        | 6.9%        | 127       | 5.7%        | 104       | 4.9%        |
| Otros                                      | 21         | 1.0%         | 33         | 1.3%        | 51         | 1.9%        | 39        | 1.8%        | 32        | 1.5%        |
| <hr/>                                      |            |              |            |             |            |             |           |             |           |             |
| Gastos financieros                         | 1,002      | 46.0%        | 1,193      | 46.2%       | 1,335      | 49.8%       | 1,102     | 54.4%       | 1,137     | 53.3%       |
| Resultado financiero                       | 1,1174     | 54.0%        | 1,391      | 53.8%       | 1,346      | 50.2%       | 1,007     | 45.6%       | 995       | 46.7%       |
| Menos Provi. Coloc.y Fluc.                 | 256        | 11.8%        | 404        | 15.6%       | 541        | 20.2%       | 483       | 21.9%       | 439       | 20.6%       |
| Resultado financiero Net                   | 918        | 42.2%        | 987        | 38.2%       | 805        | 30.0%       | 524       | 23.7%       | 556       | 26.1%       |
| Costos operativos                          | 846        | 38.9%        | 1,021      | 39.5%       | 1,012      | 37.7%       | 822       | 37.2%       | 815       | 38.2%       |
| Costos ingresos                            | 530        | 24.4%        | 643        | 24.9%       | 657        | 24.5%       | 690       | 31.2%       | 684       | 32.1%       |
| OTOS GASTOS Y PROVI REI                    | 189        | 8.7%         | 259        | 10.0%       | 287        | 10.7%       | 336       | 15.2%       | 347       | 16.3%       |
| Impuesto a la renta                        | 129        | 5.9%         | 91         | 3.5%        | 38         | 1.4%        | 15        | 0.7%        | 8         | 0.4%        |
| <b>Utilidad Neta</b>                       | <b>277</b> | <b>12.7%</b> | <b>257</b> | <b>9.9%</b> | <b>162</b> | <b>9.9%</b> | <b>71</b> | <b>3.2%</b> | <b>57</b> | <b>2.7%</b> |

Fuente SBS- Información Financiera Mensual –Diciembre de 1999 y del 2000

Ahora si observamos la Tabla N° 7 podemos apreciar que estos factores hicieran que el sistema bancario registrara ingresos en 42.2% en dando cobertura a sus costos operativos lo que le permitió generar una rentabilidad de 12.7% sobre sus ingresos financieros y una utilidad neta de 277 millones de dólares.

En los años 1997 y 1998 el país y en especial la banca peruana estuvo marcada por problemas financieros y fenómenos naturales: la crisis asiática en la crisis rusa y el fenómeno del niño en 1998.

*Tabla 8: Principales variables de la Banca Múltiple en millones de dólares*

|                             | <b>1996</b> | <b>1997</b> | <b>1998</b> | <b>1999</b> | <b>2000</b> |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Colocaciones brutas (1)     | 10,524      | 13,327      | 14,229      | 12,001      | 11,741      |
| Depósitos del Público       | 11,151      | 12,999      | 12,482      | 12,442      | 12,422      |
| Patrimonio Contable         | 1,537       | 1,869       | 1,926       | 1,865       | 1979        |
| Cartera problemas (2)       | 626         | 1,065       | 1,498       | 1,622       | 1,915       |
| Cartera Problemas (2) (1)=% | 7.9 %       | 8.0%        | 10.6%       | 13.5%       | 16.6%       |
| Utilidades                  | 277         | 257         | 162         | 71          | 57          |

(\*) Resultado Financiero Neto/Costos Operativos

*Fuente: SBS Información Financiera Mensual – Diciembre de 1999 y del 2000*

Todos estos problemas originaron que los bancos ganaran menos, pero aun así los créditos se incrementaron. Si vemos la Tabla N° 8 apreciamos que las colocaciones brutas alcanzaron los 14 mil millones de dólares en 1998 pero la cartera problema aumento de 7.9% en 1996 a 10.6% en 1998 sobre las colocaciones. Así también en 1998 se rompió la cadena de pagos, lo que originó que las colocaciones, tanto intereses y comisiones, se estancaran luego de un incremento. A partir de 1998 las colocaciones cayeron llegando a 11 mil millones de dólares en el 2000.

La prolongación de la recesión productiva, alimentada por la crisis política, condujo tanto a una contracción de la demanda crediticia como a una mayor percepción de riesgo de parte de las empresas bancarias asimismo la crisis llevo a los bancos a modificar la estructura de sus colocaciones, restringiendo severamente los

sobregiros y el descuento de letras y pagarés e incrementando las operaciones de arrendamiento financiero (Bustamante, Cesar).

*Tabla 9: Principales variables de la Banca Múltiple en porcentajes*

|                                 | 1996  | 1997   | 1998  | 1999  | 2000  |
|---------------------------------|-------|--------|-------|-------|-------|
| Sobregiros                      | 11.6  | 9.9    | 8.6   | 6.5   | 5.8   |
| Descuentos                      | 24.1  | 16.7   | 11.6  | 8.6   | 4.7   |
| Préstamos                       | 47.9  | 51.6   | 49.8  | 45.8  | 48.5  |
| Arrendamiento Financiero        | 4.4   | 5.3    | 7.8   | 8.6   | 9.8   |
| Créditos por Liquidar           | 0.1   | 0.1    | 0.1   | 0.2   | 0.1   |
| Refinanciadas y Reestructuradas | 2.7   | 2.9    | 3.6   | 5.2   | 6.8   |
| Vencidas y en Cobranza Judicial | 5.2   | 5.1    | 7.0   | 8.3   | 9.8   |
| Otras                           | 4.0   | 8.3    | 11.5  | 16.8  | 14.5  |
| Total                           | 100.0 | 100.00 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

*Fuente: SBS, Información Financiera Mensual al 31 de diciembre del 2001*

Este hecho lo podemos observar en la tabla N° 9, en el cual apreciamos como los sobregiros descendieron de 11.6% en 1996 a 5.8% en el 2000; así también los descuentos descendieron de 24.6% en 1996 a 4.85 en el 2000. Los préstamos constituidos por pagarés a corto y largo plazo desciende, por la crisis financiera y por los desastres naturales, de 51.6% en 1997 a 48.5% en el 2000.

El sistema bancario ha registrado un considerable crecimiento en los últimos años. De modo que, no puede dejarse de lado ciertos aspectos, como, el fenómeno del niño, la crisis asiática, crisis rusa y la de Brasil 1998-1999 afecto al sistema bancario que, de modo general se manifestó en enfrentar una elevada morosidad, menores márgenes y reducción de líneas de crédito externas.

En 1998 cuando la SBS intervino el banco La República y el banco Latino, y el banco Nuevo Mundo, cuatro bancos ya habían sido liquidados, 7 han sido fusionados o absorbidos como fue el caso de NBK adquirido por el Banco Financiero. Es así que la cantidad de empresas bancarias disminuyó de 26 en 1998 a solo 15 en el 2001.

Por tanto, las cifras vistas del año 1996 al 2000 nos dan una muestra de las dificultades de los bancos para cubrir sus costos operativos y la falta de medidas para poder reducir la tasa de interés.

### 2.1.3. La banca comercial y la banca de consumo.

Dentro del sistema financiero peruano se encuentran las administradas por la Superintendencia de Banca y Seguros, estas son: empresas bancarias, empresas financieras, cajas municipales, almacenes generales de depósitos, cajas rurales de ahorro y crédito, empresas de arrendamiento financiero, edpymes. Pero nosotros nos abocamos a la banca.

Como mencionamos anteriormente en concordancia con la nueva Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros, la Banca Comercial pasó a denominarse Banca Múltiple.

Dentro de todos los bancos que conforman la banca múltiple podemos rescatar a solo aquellos bancos que se dedican a otorgar créditos de consumo a cantidades pequeñas y dirigidas a personas de escasos recursos; esta es "La Banca de Consumo".

Hay que resaltar que la banca comercial también otorga créditos de consumo, pero no en tan magnitud como la banca de consumo.

Hay que resaltar que la banca comercial también otorga créditos de consumo, pero no en tan magnitud como la banca de consumo.

La apertura de nuestra economía en la década de los años noventa significó la llegada de numerosas empresas transnacionales. Es así que empiezan a operar en el sistema bancario, muchos bancos nuevos quienes en su mayoría se orientaron a ofrecer el crédito de consumo, es decir se daba inicio a la denominada "Banca de Consumo".

Tabla 10: Balance de los Bancos Comerciales

|      | Fondos Disponible | Colocaciones | Capital y Reservas | Depósitos |
|------|-------------------|--------------|--------------------|-----------|
| 1914 | 15,013            | 61,487       | 17,874             | 53,737    |
| 1915 | 15,390            | 51,704       | 16,872             | 43,790    |
| 1916 | 22,395            | 50,324       | 17,954             | 57,686    |
| 1918 | 28,958            | 62,658       | 18,267             | 100,539   |
| 1919 | 41,876            | 77,584       | 22,209             | 144,820   |
| 1920 | 33,950            | 113,579      | 22,209             | 156,452   |
| 1921 | 53,000            | 94,690       | 26,982,            | 123,000   |
| 1930 | 22,499            | 134,796      | 56,956             | 123,975   |

Fuente: Bardella, Gianfranco "Setenta y cinco años de vida económica del Perú. 1889 – 1964. pág.124"

Apreciemos por un momento como ha ido evolucionando la banca comercial.

En la Tabla Nº 10 podemos observar que desde 1914 los bancos comerciales siempre han colocado una mayor proporción de créditos, que lo que existió en fondos disponible. Así las colocaciones se duplicaron para 1930.

Tabla 11:

Bancos Comerciales y de Ahorros – Año 1979 = 100.00

| Años | Índice de Precios al Consumidor<br>(Dic. De cada año) | Deflactor | Depósitos Globales<br>(millones de intis) |            |
|------|---|-----------|---|------------|
|      |   |           | Corrientes                                | Constantes |
| 1980 | 196.34  | 1,60816   | 755                                       | 469        |
| 1981 | 339.00  | 2.77664   | 1,424                                     | 513        |
| 1982 | 586.30  | 4.80219   | 2,622                                     | 546        |
| 1983 | 1,319.60  | 10,80842  | 5,398                                     | 499        |
| 1984 | 2,789.60  | 22.84872  | 13,303                                    | 582        |
| 1985 | 7,206.40  | 59.02531  | 26,485                                    | 449        |

Fuente: Bancos Comerciales y de Ahorros – Año 1979 = 100.00

Tabla 12:  
Sistema Bancario y Financiero cifras relativas

|  | 1980          | 1981          | 1982         | 1983         | 1984         | 1985         | 1986         |
|--|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Bco. de la Nación                            | 32.8          | 29.2          | 16.3         | 28.9         | 19.2         | 27.9         | 25.6         |
| Bco. Estatal de Fomento                      | 4.6           | 4.1           | 4.9          | 5.1          | 6.7          | 7.3          | 7.2          |
| Bco. Central Hipotecario                     | 6.5           | 7.8           | 7.0          | 3.9          | 2.2          | 1.9          | 2.0          |
| Bco. Comercial y de Ahorros                  | 48.0          | 49.0          | 60.6         | 54.4         | 64.0         | 54.3         | 54.1         |
| Empresas Financieras                         | 3.9           | 5.6           | 6.2          | 4.1          | 4.6          | 5.4          | 6.8          |
| COFIDE                                       | 0.9           | 0.9           | 1.1          | 0.5          | 0.3          | 0.4          | 0.5          |
| Mutuales de Vivienda                         | 3.3           | 3.4           | 3.9          | 3.1          | 3.0          | 2.8          | 3.8          |
| <b>TOTAL</b>                                 | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> |
| Millones de Intis Constantes<br>1979 = 100.0 | 979           | 859           | 738          | 752          | 746          | 680          |              |

Fuente: SBS. Memorias Anuales.

Para décadas de los 80 podemos observar en la Tabla N° 12 como la banca comercial predominaba sobre empresas bancarias en cuanto a depósitos y obligaciones alcanzando su mayor punto en 1984 con 64.0%, ante una eventual caída en 1983, para descender 10% en 1986 (54.4%).

Así ya para la década de los 90 cuando hace su aparición la Banca de consumo, tanto esta como la banca comercial no pasan por su mejor momento... para 1998 la Cartera pesada de Banca de consumo tuvo un incremento de 206.9% frente a la Banca Múltiple que solo incremento en un 27.6% de su cartera pesada. Del mismo modo por el lado de las provisiones, la Banca y consumo tuvo un incremento de 147%, frente a la Banca Múltiple que solo aumento 33.5%.

Las utilidades Netas de la Banca y Consumo tuvieron una caída de 105.5% frente a la Banca Múltiple que alcanzó utilidades Netas, pero no obstante tuvo una caída de 27.6%.

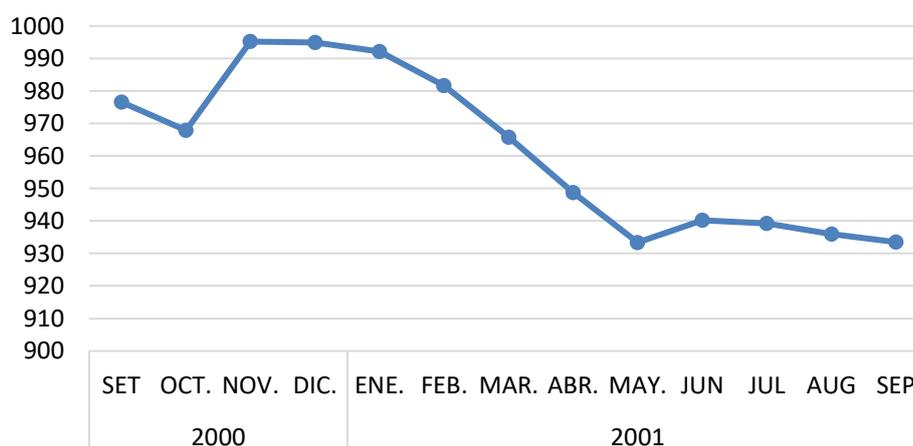
Por el lado de las colocaciones netas, la Banca de Consumo sufrió una disminución de 9.3% frente a la Banca Múltiple que vio colocar incrementar sus colocaciones Netas en 20.9% (Ipanaqué Centen. José).

Debido al problema recesivo que afecta a nuestra economía, las entidades de la Banca de consumo tienden en el corto plazo a salir del mercado dado que la mayoría de ellas muestra altos índices de morosidad y bajos niveles de rentabilidad y solamente seguirán operando aquellas que tengan un buen respaldo patrimonial y/o se fusionan.

La Banca Múltiple ha sido afectada, pero en menor intensidad ya que la mayoría de las instituciones que la componen, tienen mayor respaldo patrimonial.

*Gráfico 2:*

*Margen financiero de la banca múltiple 2000 – 2001*



Dentro de la Banca de consumo, el Banco de trabajo representa la mejor alternativa del sector dado que presenta rentabilidad positiva. Por el lado de Banca Múltiple, el Banco de Crédito continúa con el liderazgo del sector ya que se mantiene en el primer lugar del ranking de colocaciones, depósitos patrimonio y utilidades.

En los años 2000 y 2001 los ingresos financieros de la banca múltiple se redujeron, debido a las pocas colocaciones registradas. Esto a su vez repercutió en una caída del margen financiero de la banca múltiple, esto lo podemos apreciar en el gráfico N° 2. A pesar de esto la banca comercial ha visto incrementar su rentabilidad y esto debido a que los bancos grandes, como el Banco de Crédito, han mejorado en cuanto a su eficiencia operativa reduciendo sus gastos generales.

Conocido esta situación y evolución de la banca múltiple, como dijimos, hay que tener en cuenta que la banca comercial se encarga de otorgar financiamientos para fines productivos y que mediante la utilización de los recursos otorgados hace posible la recuperación de sus créditos, aun así, la morosidad sea una variable de no control de los bancos. Todo muy por lo contrario sucede con la banca de consumo que otorga préstamos para financiar créditos con muy escasos propósitos productivos

La adquisición de bienes de consumo, cuyo monto es inferior a la de la banca comercial y que otorga préstamos a personas de bajos recursos.

En la banca de consumo la informalidad de los clientes juega un rol importante para el otorgamiento de créditos. A esto se suma las altas tasas de interés que cobran la banca de consumo superior a la de la banca comercial y esto debido al riesgo que corren estos bancos.

Una vez conocida esta diferencia de banca de consumo y la banca comercial podemos una mejor claridad de lo que se trata la banca de consumo. Era necesario saber todo este antecedente de la banca peruana, para conocer como a evolucionado y de cómo se encuentra la banca peruana actualmente, saber cuál es su situación; esto nos permitirá un mejor análisis de lo que es la banca de consumo.

En el siguiente capítulo abarcaremos ya detalladamente el desarrollo de la banca de consumo y analizaremos su situación

## **2.2. Desarrollo de la banca de consumo en el Perú.**

Inicialmente en el Sistema Financiero peruano, en especial las empresas bancarias y las empresas financiera, dentro de la banca múltiple podemos se tiende a rescatar a solo aquellos bancos e instituciones que se dedican a otorgar créditos de consumo a cantidades pequeñas y dirigidas a personas de escasos recursos; esta es "La Banca de Consumo".

Tanto las empresas bancarias, las empresas financieras, cajas municipales, etc. otorgan crédito de consumo, pero estas no son tantas como las que otorga la Banca de Consumo que son especializadas en este rubro, e incluso ahora los propios supermercados y casas comerciales otorgan créditos para adquirir los productos que ellos comercializan, créditos que pueden ser tentadores para que las personas se acojan a ellas, pero ¿Y luego?

En este capítulo abarcaremos en sí, el surgimiento de la Banca de Consumo y conoceremos el ámbito de sus créditos para luego hacer un análisis de las características de las instituciones especializadas en créditos de consumo.

Si nos remontamos hasta los ochenta y comienzos de los noventa, tradicionalmente, el sistema financiero peruano se dedicaba casi exclusivamente a colocar créditos comerciales. Adicionalmente, colocaba créditos personales, pero de manera incipiente; es decir, solo los sectores A y B tenían acceso a este.

Dado que no había ese acceso a la banca por parte de las clases sociales más bajas, predominaba la existencia de prestamistas informales que en base a la usura hacían préstamos a quienes necesitaban dinero. Actualmente también todavía existen, pero la gente ya tiene otras alternativas formales.

Los prestamistas informales cobraban altos intereses a sus prestatarios y también les hacían firmar letras en blanco. Pero eso no era todo. El prestatario solía devolver el préstamo, pero el prestamista valiéndose de argucias y artimañas no le devolvía la documentación firmada, y se apropiaba de sus bienes.

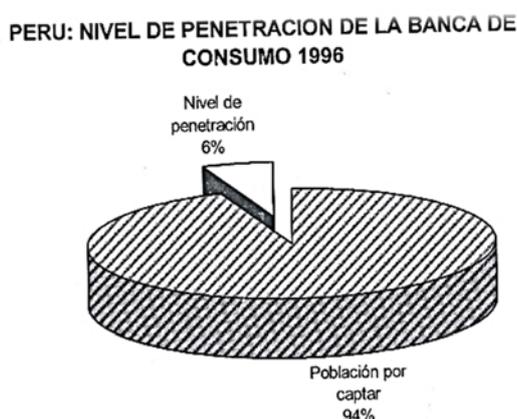
Es así que los orígenes de la expansión del crédito de consumo lo ubicamos en 1994. Esto se da ante la existencia de un segmento importante demandantes potenciales de crédito no atendidos por el sistema formal y porque los banqueros extranjeros principalmente vieron que el Perú era una

Plaza virgen que se podía explotar. En este segmento básicamente se encuentran empleados y trabajadores independientes.

“Se estima que, a mediados de 1996, en el Perú con una población de casi 25 millones de habitantes se registraban casi 100,000 operaciones de créditos de consumo por más de US\$ 1,500 millones. Sin embargo, en Chile, con una menor población que el Perú (14 millones), los créditos de consumo representaban US\$3,500 millones a fines de 1995. (Perú Económico Figura 1).

*Figura 4:*

*Nivel de penetración de la banca de consumo 1996*



*Fuente: Banca económica*

El desarrollo de la banca de consumo en nuestro país significó toda una revolución en la manera de concebir el negocio bancario tradicional. La aparición de divisiones exclusivas para este tipo de crédito en los bancos y el ingreso de competidores especializados generó toda una novedad.

Con el otorgamiento de crédito se hacía factible adelantar consumo futuro, a fin de cubrir una insuficiencia de ingresos presente, reflejo a su vez del bajo poder adquisitivo de los trabajadores para acceder a una serie de bienes y servicios en algunos casos realmente prioritarios o en otros casos, con una prioridad provocada por la publicidad (piénsese en autos usados, artefactos electrodomésticos, equipos de cómputo, etc.

Se crearon productos específicos para todo aquel que deseaba obtener un crédito previa presentación de documentación que avalara dicha transacción. Sin embargo, en los primeros años, el problema de la escasa información sobre los prestatarios, una muy poca difundida cultura de pago y el descontrol en las tasas de morosidad fueron factores que dañaron seriamente la calidad de los activos relacionados con la expansión de la banca de consumo.

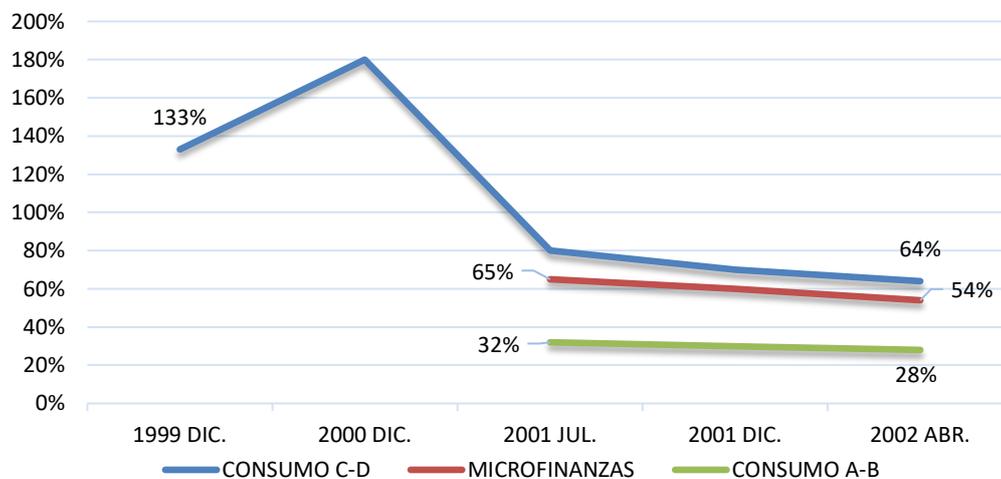
A todo esto, le debemos sumar, que parte de la responsabilidad del Estado por los problemas de la Banca de Consumo radicaba en una confusa ley de código 26702 y nombre Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros. En su artículo 9o titulado Libertad para fijar intereses, comisiones y tarifas, señalaba que si bien es cierto las empresas del sistema financiero son libres de establecer libremente las tasas de interés, comisiones y gastos para su operaciones activas y pasivas de servicios, el Banco Central puede fijar un límite para las tasas de interés, tope que estas empresas deberán respetar.

Habría que preguntarse por qué entonces el BCR no intervino cuando la Banca de Consumo fijó tasas por encima del 100% de interés anual. La única respuesta recibida vino de parte del Superintendente de Banca y Seguros, quien en alguna oportunidad señaló que "estas tasas no son más altas que las que cobran los agiotistas (usureros). ¿Debemos interpretar entonces que el gobierno no intervendrá hasta que estas empresas eleven sus tasas al 300% anual y empiecen a amenazar de muerte? (Viceversa).

Un hecho característico en el proceso expansivo fue las altas tasas de interés contractualmente definidas, aunque sin que los prestatarios de los créditos hayan tenido por lo general, una cabal información de las obligaciones económicas asumidas. Al ser fácil el acceso al crédito para mucha gente la envergadura de la

obligación que asumía pasaba a un segundo plano, téngase en cuenta que el interés promedio en esta banca era de 133% anual en 1999 llegando a situarse en más de 180% en el 2000 para los sectores C y D como se observa en el siguiente gráfico.

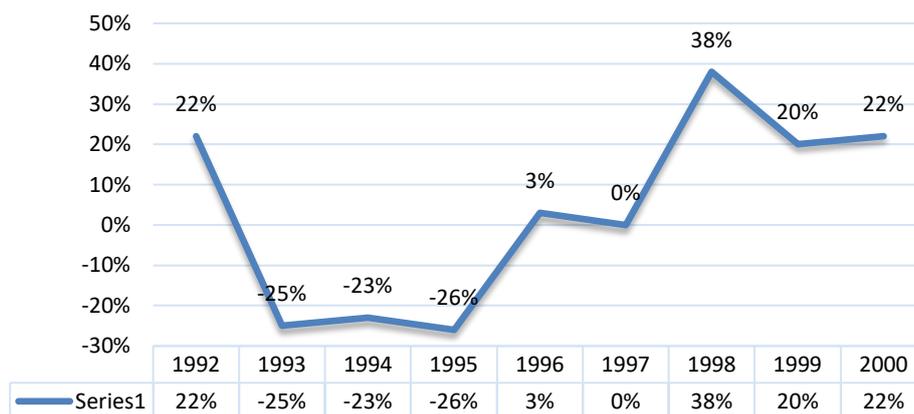
Gráfico 3: Tasas de interés de crédito de consumo y microfinanzas



Lo preocupante es que hasta finales de los noventa "el buen pagador no tenía forma de demostrar que lo era; su record crediticio no quedaba registrado y la idea de la banca de consumo es que ello constituye el primer paso de acceso al sistema financiero. Además, los malos pagadores podían hacer el carrusel para pagar con un crédito el préstamo anterior. Todo iba bien mientras se mantenía un orden y los ingresos de los deudores no eran modificados, pero de pronto en la pareja, uno de los dos perdió el puesto y es ahí donde empezaron los problemas. (Viceversa).

Y peor aún, la situación se complicó con los efectos de la crisis financiera internacional sobre la economía peruana (fines de 1998, que supuso la elevación del riesgo de los sujetos de crédito. La llegada de la crisis asiática y europea junto con las caídas de bolsa internacionales y la huida del país de los capitales extranjeros dieron paso a la recesión, lo que provocó una ola de despidos y las familias se vieron repentinamente sin poder adquisitivo por lo que decidieron sacrificar algunos gastos, entre ellos por supuesto las deudas con la Banca de Consumo.

Gráfico 4: Crecimiento de la morosidad en la cartera de crédito de consumo 1992 – 2000



La morosidad se fue acentuando y según la Superintendencia de Banca y Seguros, "entre 1999 y el 2000 la situación de la banca de consumo era de cuidado al interior del sistema bancario. Mientras que éste en promedio en 1998 presentaba un nivel de morosidad promedio de 8%, para el caso de la banca de consumo su tasa de morosidad estaba entre 13 y 14% (Maximixe)

Nada, ni nadie hacía presagiar que, en la segunda mitad de la década pasada, período de muchos planes y retos para el siguiente milenio que se veía próximo, tendrían lugar los más significativos golpes de la economía.

Para algunos el consumo se define como el consumo puede se define de diferentes maneras. Pero en la capacidad de satisfacer una necesidad de un individuo como destino final y "crédito de consumo" a las diversas modalidades según la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) el crédito de consumo lo define como:

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial. También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas.

Modalidades de la banca de consumo:

### 2.2.1. Créditos de libre disponibilidad.

Permite contar con recursos efectivos para financiar la compra de bienes y/o servicios eventuales necesidades de dinero.

Financia la compra de vehículos nuevos o usados. Estos créditos son amortizados en cuotas fijas mensuales y el vehículo queda prendado a nombre del banco a manera de garantía del crédito.

### 2.2.2. Tarjetas de crédito.

Estas son otra de las modalidades que se ofertan en el sistema financiero y se encuentran clasificadas dentro de la “banca personal” o “de consumo”.

Esta modalidad le permite y facilita a la tarjeta habiente la adquisición de bienes y servicios, así como la disponibilidad de efectivo, a través de una línea de crédito.

A la mayoría de clientes se les asigna una línea de crédito en sus tarjetas, revolving, de acuerdo a sus ingresos. Cabe indicar que la revolvencia es una característica importante de éste producto. Cuando el cliente paga a tiempo, la institución que emitió la tarjeta. Si el cliente es buen pagador, es posible de otorgarle un aumento de línea y/o reducción de su tasa de interés.

Asimismo, hay tarjetas que funcionan bajo un sistema que no tiene un límite de consumos previamente establecidos, sino que es el cliente quien va definiendo el límite en función de la capacidad de pago que vaya mostrando.

De hecho, dado que existen diversas clases de tarjetas de crédito las características que presentan un concreto son las siguientes:

- Son reconocidas y aceptadas en distintos establecimientos del país y en el exterior.
- Permiten financiar compras en cuotas mensuales

- Permiten disponer de efectivo a través de los cajeros automáticos y ventanillas de los diferentes bancos.
- Ofrecen servicios de seguro en caso de robo o pérdida de la tarjeta, seguro desgravamen y seguro contra accidentes de viaje.
- Es posible solicitar tarjetas adicionales para familiares o personas de confianza de manera gratuita.

De otro lado, se reconoce que lo atractivo de cada tarjeta es el valor agregado que cada emisor da, es decir los beneficios adicionales que se ofrecen al cliente, por ello mucha gente tiene diversas tarjetas de crédito.

Respecto a la tasa de interés en general se considera que esta es alta o al menos de que podría ser más baja. Entonces surge la pregunta.

La realidad financiera demuestra que los créditos más caros se concentran en los sectores de menores recursos y los créditos más baratos en los sectores más sólidos de la economía por el nivel de riesgo y solvencia crediticia de los usuarios.

Dentro de los principales componentes del costo total del crédito tenemos: Los portes, el mantenimiento, los seguros y las concesiones. Estos elementos varían mucho según la institución financiera a la cual uno acuda.

Sin embargo, para el presente documento nos centraremos en la tasa de interés. (BCR).

La pregunta es ¿Cuál es la estructura del de interés?

¿Qué hay detrás de ese indicador misterioso? Según el BCR, la tasa de interés es determinada por los bancos sobre la hipótesis de la definición de una ganancia esperada en cada periodo medida a través de un ratio de retorno sobre el patrimonio.

Así la estructura de la tasa de interés presenta los siguientes componentes:

- **Costo de Fondos**, corresponde al costo ponderado de los recursos utilizados por los bancos los cuales consideran captación de depósitos, adeudados y emisión de instrumentos de deuda.
- **Riesgo de Crédito** o prisma de riesgo, que es el valor máximo de pérdida que la entidad financiera está dispuesta a aceptar.
- **Costos Operativos**
- **Ganancia esperada**

En concreto, podemos afirmar que los aspectos más resaltantes para las ofertas del crédito son:

- El segmento objetivo de crédito establecido
- Las propulsiones de ingresos por segmento, las cuales están en función del comportamiento del mercado, principalmente del acceso al crédito de sus clientes, y del nivel de información.

### 2.2.3. El ámbito de los créditos de consumo.

Antes de entrar en detalle a los créditos de la Banca de Consumo pasemos por un momento conocer que es un crédito y su ámbito.

Figura 5: El crédito y sus operaciones

| CREDITO DE ALUDE LA EXPRESION                                     | OPERACIONES DE CREDITO                                       | MERCADO DE CREDITO   | CLASIFICACION DE CREDITO  |
|---|--|--|---|
| DERECHO QUE TIENE QUE RECIBIR OTRA COSA.                          | PRESTACION ACTUAL POR LA PROMESA DE UNA COMPRESTACION FUTURA | SENTIDO ESTRICTO CON LAS DENOMINACIONES: *PRESTAMOS MONETARIOS*                                    | SEGUN LOS SUJETOS QUE INTERVIENEN                               |
| PRESTACION FUTURA DERIVADO DE UNA PRODELENTE OPERACION DE CREDITO | PRESTAMO MONETARIO CON LAS INSTITUCIONES DE CREDITO          | SENTIDO AMPLIO EN LAS QUE LAS PRESTACIONES Y LAS CONTRAPRESTACIONES SE MANIFIESTE DE MODO ESTRICTO | SEGUN LA GESTION DE CREDITO                                     |
|   |  |  | SEGUN LA CATEGORIA DEL DEUDOR                                   |
|   | TEORIAS ACTUALES COMBINAN VARIOS ASPECTOS DE ESTA            |  | CONJ. DE REGLAS QUE INTERACTUAN ENTRE EL INDIVIDUO Y LOS BANCOS |
|   |  | IMPORTANCIA DEL CREDITO  |   |

Para esto observamos en la Figura N° 5 en el que definimos crédito como el derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa. El crédito en esencia se considera como el derecho a una prestación futura derivado de una precedente operación de crédito. (Víctor Díaz Gómez).

La palabra crédito se utiliza para aludir a las negociaciones, en la cual, por la confianza en una de las partes hacia la otra, las prestaciones entre los contratantes no se dan en forma simultánea sino en forma diferida. (Gianfranco Bandella) Por tal podemos definir el crédito como una condición ética que un prestatario asume para recibir prestación inmediata a cambio de una contraprestación futura por parte del prestatario.

En cuanto a las operaciones de crédito, en esto intervienen un acreedor y un deudor, realizado el préstamo el acreedor está comprometido a una contraprestación futura. Para esto el crédito debe tener respaldo de una actividad productiva. Estos créditos se pueden clasificar según los sujetos que intervienen en créditos directos e indirectos. Directos porque el crédito es concedido a una persona por los ahorradores es decir directamente entre los acreedores y los deudores. Indirectos porque se realizan con la intervención de los intermediarios financieros, es decir por las instituciones de crédito. Según la gestión de las instituciones de crédito, el crédito indirecto se clasifica en ordinario y especializado. Ordinario porque su duración es de corto plazo y está básicamente orientado al financiamiento de las empresas. Es especializado porque su duración es de mediano y largo plazo y se orientan al fomento de determinadas ramas de la actividad productiva y es organizado por el estado. Según la categoría del deudor, el crédito puede ser privado y público. Y según el destino pueden ser créditos a la producción y al consumo (esto es lo que vamos

tocar en este punto). Los bancos comerciales y de consumo han incursionado el crédito de consumo de las familias otorgando para ello tarjetas de crédito.

Una vez el ámbito de los créditos pasemos a observar cómo era la distribución de los créditos a fines del año 1996.

*Tabla 13: Distribución de Créditos al 31 de diciembre del 1996*

|  | <b>Banco del<br/>trabajo</b> | <b>Banco<br/>Solventa</b> | <b>Financiera<br/>Solución</b> | <b>Orión</b> |
|--|------------------------------|---------------------------|--------------------------------|--------------|
| Por categoría de riesgo<br>(%) del total de créditos |                              |                           |                                |              |
| Normal   | 91.12                        | 100.00                    | 100.00                         | 100.00       |
| Pérdida potencial                                    | 3.80                         | 0.00                      | 0.00                           | 0.00         |
| Deficiente   | 3.39                         | 0.00                      | 0.00                           | 0.00         |
| Dudoso   | 1.70                         | 0.00                      | 0.00                           | 0.00         |
| Pérdida  | 0.00                         | 0.00                      | 0.00                           | 0.00         |
| Calidad de activos<br>(% de la cartera total)        |                              |                           |                                |              |
| Cartera atrasada                                     | 4.30                         | 4.21                      | 0.14                           | 4.22         |
| Cartera refinanciada                                 | 0.00                         | 5.20                      | 0.00                           | 0.02         |
| Cobertura de cartera atrasada                        | 156.90                       | 137.40                    | 2531.60                        | 91.40        |

(\*) % de la cartera atrasada

*Fuente: SBS - Perú económico*

En la tabla N° 13 observamos la distribución de los créditos para el año 1996 en el cual el Banco de Trabajo en comparación con el Banco Solventa Financiera Solución y Orión, canaliza sus créditos por categoría de riesgo representando el 91.12% en otorgamiento de crédito y la diferencia repartida en pérdida, deficiencia y dudoso.

Asimismo, el Banco del Trabajo presenta el 4.30% en cartera atrasada en comparación de Financiera Solución que solo representa 0.14%. Sin embargo, estos bancos trataron de expandir sus líneas de créditos mediante promociones, para ese entonces Serbanco salía con su producto Presto y Financiera Solución fue más agresivo en cuanto al otorgamiento de crédito pues los otorgó sin requerir aval. Sin

embargo, la expansión de crédito se dio a una tasa menor a la que experimento la cartera atrasada.

Esta expansión de los créditos de consumo en 1997 originó el crecimiento de la red bancaria es decir se expandieron el número de oficinas a nivel nacional.

Por ejemplo, en diciembre de 1995 el Banco del Trabajo y Solventa contaban con solo 8 oficinas cada una. A fines de 1996 ya contaban con 31 y 19 oficinas respectivamente. Para fines del 2001, aunque ya no existe el banco Solventa, el Banco del Trabajo cuenta con 51 oficinas a nivel nacional. Así mismo para fines de octubre del 2001 las empresas financieras especializadas en créditos de consumo llegaron a tener 44 oficinas a nivel nacional (SBS).

Siguiendo con la distribución de los créditos podemos observar en la figura N° 19 ya para el año 2000, la calificación de la cartera de créditos directos e indirectos por tipo de crédito (vemos ya sólo al Banco de Trabajo como único banco de consumo); apreciamos que este banco recibe el 84.2% de calificación en créditos normales y el 3.8% como créditos deficientes.

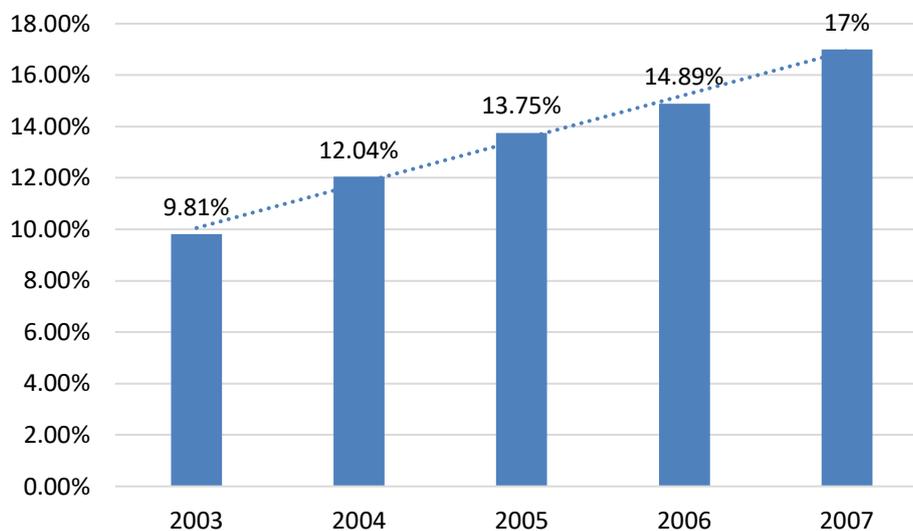
Y si a eso nos remetimos a la figura, observamos que el número de deudores a las empresas financieras representan, en soles, cerca de 500 mil nuevos soles y las cantidades de créditos de consumo tanto en moneda nacional como en moneda extranjera representan para las empresas financieras 442,825 y 11,424 mil nuevos soles respectivamente. Lo cual hace suponer que los números de deudores crecen a medida que estos créditos se hacen impagables o por no tener una información crediticia de los deudores.

Debido a esto es que actualmente funciona la central de riesgos de la SBS lo cual si una persona es deudor su falta quedará registrada entre dos a cinco años. Al cerrar una cuenta corriente o al anular una tarjeta de crédito, estas operaciones quedan

registradas en la central de riesgos de la SBS; lo cual esta central se encarga de informar a las empresas bancarias la situación de los deudores.

Una vez conocida el ámbito del crédito de consumo; en el siguiente punto pasamos analizar las instituciones especializadas en estos tipos de créditos.

Gráfico 5: Crecimiento de crédito



Como se observa el crecimiento del crédito de consumo es importante. Ha pasado de 9.81% en el 2003 a 17% en el 2007, lo cual demuestra el enorme interés de la banca por captar clientes para este tipo de crédito.

Es un hecho que la promoción de una mayor competencia y transparencia en el mercado contribuirá a que continúe el descenso en el costo de las operaciones de crédito de consumo, lo que dará como resultado que en muy corto tiempo este tipo de transacciones se consolidará en el mercado financiero, pues al producirse la disminución progresiva de los intereses de los préstamos, el público querrá hacer uso periódico de este sistema de crédito y dejando de lado la banca informal. Aunque siendo realistas, esta banca alterna no desaparecerá porque las circunstancias en que viven muchos peruanos todavía no le permiten el acceso a un crédito formal.

Sin embargo, la banca de consumo tiene una tendencia de crecimiento y se están viendo los resultados. Por eso es justo decir que "las perspectivas que se tienen para los próximos meses son promisorias en este mercado, sobre todo si se tiene en cuenta que existe un gran interés por parte.

Definitivamente, "el crecimiento de los créditos personales es agresivo, mayor a 30% (en los últimos doce meses), no solo por el afán de las personas por endeudarse, sino porque los bancos están ampliando el número de clientes en segmentos que antes no estaban bancarizados. Este crecimiento es real, pues responde a la demanda de las personas, destacando el impulso bancarizado de las entidades financieras que ahora están dando mucho acceso a sectores antes marginados como los trabajadores independientes y los microempresarios" (Actualidad Empresarial)

Respecto al marco legal en el Perú la vigilancia del marco regulatorio del sistema financiero se encuentra bajo la responsabilidad de dos instituciones supervisoras: la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS) y la

Superintendencia del mercado de Valores (SMV). Como su nombre lo indica, la SBS es el organismo encargado de la regulación y supervisión del sistema bancario (intermediación indirecta), de seguros y del sistema privado de pensiones. Mientras que la SMV, de acuerdo con su Ley Orgánica, tiene como finalidad regular y supervisar el cumplimiento de la legislación del mercado de valores (intermediación directa) así como del mercado de productos y sistema de fondos colectivos.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP es el organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero, de Seguros y del Sistema Privado de Pensiones, así como de prevenir y detectar el lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Su objetivo primordial es preservar los intereses de los

depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP. La SBS es una institución de derecho público cuya autonomía funcional está reconocida por la Constitución Política del Perú. Sus objetivos, funciones y atribuciones están establecidos en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley 26702)

Las empresas del sistema financiero pueden señalar libremente las tasas de interés, comisiones y gastos para sus operaciones activas y pasivas y servicios. Sin embargo, para el caso de la fijación de las tasas de interés deberán observar los límites que para el efecto señale el Banco Central, excepcionalmente, con arreglo a lo previsto en su Ley Orgánica.

Tabla 14: Banca múltiple calificación de la cartera de créditos directos e indirectos por tipo de crédito al 31 de diciembre del 2000 en porcentaje

| BANCOS             |      |      |      |      |     |     | TOTAL |      |      |     |      |      |      | TOTAL |     |      |     |      |      |      | TOTAL |      |      |     |
|--------------------|------|------|------|------|-----|-----|-------|------|------|-----|------|------|------|-------|-----|------|-----|------|------|------|-------|------|------|-----|
|                    | 0    | 1    | 2    | 3    | 4   | 0   |       | 1    | 2    | 3   | 4    | 0    | 1    |       | 2   | 3    | 4   | 0    | 1    | 2    |       | 3    | 4    |     |
| De Crédito         | 62.6 | 13.4 | 13.0 | 6.1  | 4.9 | 100 | 86.1  | 3.3  | 4.6  | 2.3 | 100  | 81.0 | 2.9  | 4.8   | 3.5 | 7.2  | 100 | 86.1 | 6.3  | 4.3  | 1.5   | 1.7  | 100  |     |
| Wiesse Sudameris   | 62.5 | 17.1 | 12.3 | 5.0  | 3.2 | 100 | 61.0  | 7.2  | 5.7  | 4.9 | 3.7  | 100  | 67.0 | 8.6   | 7.6 | 8.6  | 8.2 | 100  | 47.9 | 3.0  | 5.2   | 4.9  | 39.0 | 100 |
| Latino (1)         | 30.6 | 26.1 | 26.5 | 10.3 | 4.5 | 100 | 76.9  | 6.5  | 3.2  | 3.1 | 21.3 | 100  | 70.3 | 17.   | 4.5 | 4.3  | 3.7 | 100  | 65.7 | 0.6  | -     | 2.2  | 31.4 | 100 |
| Continental        | 74.5 | 9.8  | 5.6  | 5.6  | 4.3 | 100 | 75.2  | 14.0 | 2.0  | 1.8 | 11.3 | 100  | 90.5 | 3     | 0.1 | 1.0  | 1.5 | 100  | 65.8 | 4.2  | 5.4   | 12.1 | 12.4 | 100 |
| Interbank          | 52.5 | 13.8 | 15.1 | 13.1 | 5.5 | 100 | 79.1  | 5.8  | 3.2  | 4.3 | 6.2  | 100  | 91.2 | 6.9   | 0.5 | 1.0  | 0.5 | 100  | 82.1 | 1.6  | 0.8   | 2.1  | 13.1 | 100 |
| Santander C. H.    | 66.7 | 11.5 | 12.2 | 7.0  | 2.6 | 100 | 72.2  | 5.8  | 6.6  | 3.6 | 11.7 | 100  | 85.9 | 6.9   | 3.2 | 3.4  | 1.5 | 100  | 37.6 | 7.3  | 12.0  | 12.2 | 30.9 | 100 |
| Del trabajo        | 64.3 | 10.0 | 24.5 | -    | 1.2 | 100 | 84.2  | 5.4  | 3.8  | 4.3 | 2.3  | 100  | 100. | 6.0   | -   | -    | -   | 100  | 78.3 | 3.9  | 4.2   | 3.0  | 10.6 | 100 |
| Citibank           | 83.1 | 12.6 | 2.3  | 1.6  | 0.4 | 100 | 77.8  | 12.6 | 4.7  | 1.8 | 3.1  | 100  | 0    | -     | 0.6 | 0.2  | 2.3 | 100  | -    | -    | -     | -    | -    | -   |
| Sudamericano       | 74.4 | 12.7 | 9.1  | 3.6  | 0.2 | 100 | 91.1  | 2.2  | 0.7  | 3.5 | 2.5  | 100  | 94.6 | 2.3   | 2.4 | 2.8  | 0.5 | 100  | 60.7 | -    | -     | 59.3 | -    | 100 |
| Nuevo Mundo (2)    | 76.9 | 12.7 | 6.7  | 3.1  | 0.6 | 100 | 87.2  | 4.1  | 1.4  | 3.7 | 3.6  | 100  | 91.3 | 2.9   | 5.6 | 10.3 | 5.3 | 100  | 85.9 | 5.4  | 2.4   | 2.6  | 3.7  | 100 |
| Inter. de Finanzas | 52.8 | 21.8 | 12.2 | 12.5 | 0.8 | 100 | 89.4  | 2.9  | 3.9  | 1.4 | 2.4  | 100  | 87.3 | 11.   | 0.9 | 4.5  | 1.5 | -    | -    | -    | -     | -    | -    | -   |
| De Comercio        | 61.8 | 19.2 | 9.5  | 9.1  | 0.4 | 100 | 95.8  | 0.4  | 0.6  | 0.9 | 2.5  | 100  | 86.7 | 4     | -   | -    | -   | 100  | 70.9 | 2.8  | 4.2   | 2.0  | 20.0 | 100 |
| Nbk Bank (2)       | 51.9 | 23.1 | 18.2 | 4.8  | 2.0 | 100 | 48.5  | 16.4 | 3.3  | 6.3 | 25.5 | 100  | -    | 6.3   | 5.5 | 3.5  | 0.5 | 100  | 11.9 | 3.3  | 26.7  | 58.5 | 19.7 | 100 |
| Standard Chartered | 83.7 | 7.4  | 3.1  | 2.8  | 2.9 | 100 | 11.3  | 7.0  | 11.2 | 8.5 | 64.0 | 100  | 77.7 | -     | 1.0 | 9.0  | 2.0 | 100  | -    | -    | -     | -    | -    | -   |
| Financiero         | 47.0 | 24.6 | 22.2 | 5.0  | 1.1 | 100 | 90.4  | 1.3  | 1.4  | 1.4 | 6.5  | 100  | 88.0 | 12.   | 7.3 | -    | -   | 100  | 16.0 | 17.3 | -     | -    | 66.7 | 100 |
| Bankboston         | 98.4 | 1.0  | 0.3  | 0.3  | -   | 100 | 100.  | -    | -    | -   | -    | 100  | 88.9 | -     | 0.8 | -    | -   | 100  | -    | -    | -     | -    | -    | -   |
| Mibanco            | 82.2 | 10.4 | 4.2  | 3.2  | -   | 100 | 0     | 1.4  | 0.7  | 0.1 | -    | 100  | 99.2 | -     | -   | -    | -   | 100  | 94.2 | 3.6  | 0.9   | 0.6  | 0.7  | 100 |
| Bnp P. – Andes     | 96.9 | 3.1  | -    | -    | -   | 100 | 97.7  | -    | -    | -   | -    | 100  | 100. | 3.8   | -   | -    | -   | 100  | -    | -    | -     | -    | -    | -   |
|                    |      |      |      |      |     |     | -     |      |      |     |      |      | 0    | -     | -   | -    | -   |      |      |      |       |      |      |     |
|                    |      |      |      |      |     |     | -     |      |      |     |      |      | -    | -     | -   | -    | -   |      |      |      |       |      |      |     |
|                    |      |      |      |      |     |     | -     |      |      |     |      |      | -    | -     | -   | -    | -   |      |      |      |       |      |      |     |
| TOTAL              | 65.2 | 14.3 | 11.3 | 6.0  | 3.3 | 100 | 78.4  | 6.6  | 3.9  | 3.2 | 7.9  | 100  | 82.0 | 6.0   | 3.8 | 4.1  | 4.1 | 100  | 70.1 | 4.0  | 4.2   | 4.2  | 17.5 | 100 |

Fuente: Banca múltiple calificación de la cartera de créditos directos e indirectos

Tabla 15: Créditos Directos y Número de Deudores de las Empresas Financieras al 31 de octubre de 2001 en miles de nuevos soles

|   | Número de Deudores | Créditos en Moneda Nacional | Créditos en Moneda Extranjera | Total, Créditos Directos | Distribución Créditos Directos |
|---|--------------------|-----------------------------|-------------------------------|--------------------------|--------------------------------|
| Créditos Comerciales y a Microempresa                           | 35.514             | 151,413                     | 202,923                       | 354,336                  | 43.82                          |
| Agricultura, ganadería, caza y silvicultura                     | 8                  | -                           | 6,924                         | 6,924                    | 0.86                           |
| Pesca   | 7                  | -                           | 1,069                         | 1,069                    | 0.13                           |
| Minería   | 22                 | -                           | 9,145                         | 9,145                    | 1.13                           |
| Industria Manufacturera   | 25                 | -                           | 1,399                         | 1,399                    | 0.17                           |
| Electricidad, Gas y Agua  | 3                  | -                           | 88                            | 88                       | 0.01                           |
| Construcción  | 29                 | -                           | 24,512                        | 24,512                   | 3.03                           |
| Comercio  | 62                 | 48                          | 5,652                         | 5,700                    | 0.70                           |
| Hoteles y Restaurantes  | 3                  | -                           | 137                           | 137                      | 0.02                           |
| Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones                     | 119                | -                           | 106,782                       | 106,782                  | 13.21                          |
| Intermediación Financiera                                       | 2                  | -                           | 39                            | 39                       | -                              |
| Actividades Inmobiliarias, Empresariales y Alquiler             | 30,788             | 151,362                     | 10,167                        | 161,529                  | 19.98                          |
| Administración Pública y Defensa                                | 5                  | -                           | 94                            | 94                       | 0.01                           |
| Enseñanza   | 2                  | 3                           | 21                            | 24                       | -                              |
| Servicios Sociales y Salud                                      | 3                  | -                           | 216                           | 216                      | 0.3                            |
| Otras Actividades de Servicios Comunitarios                     | 7                  | -                           | 238                           | 238                      | 0.03                           |
| Hogares Privados C/Serv. Doméstico y órganos extraterritoriales | 4,429              | -                           | 36,440                        | 36,440                   | 4.51                           |
| <b>CRÉDITO HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA</b>                       | -                  | -                           | -                             | -                        | -                              |
| <b>CRÉDITOS DE CONSUMO</b>                                      | <b>494,894</b>     | <b>442,82</b>               | <b>11,424</b>                 | <b>454,612</b>           | <b>56.18</b>                   |
| <b>TOTAL</b>  | <b>530.408</b>     | <b>594,265</b>              | <b>214,347</b>                | <b>808,612</b>           | <b>100.0</b>                   |

Nota: Información obtenida

Tabla 16: Distribución de Oficinas por Zona Geográfica al 31 de octubre del 2001

| Empresas                       | Departamento | Provincia  | Número de Oficinas |    |
|--------------------------------|--------------|------------|--------------------|----|
| CMR                            | Lima         | Lima       | 7                  | 10 |
|                                | La Libertad  | Trujillo   | 1                  |    |
|                                | Lambayeque   | Chiclayo   | 1                  |    |
|                                | Piura        | Piura      | 1                  |    |
| Cordillera                     | Lima         | Lima       |                    | 1  |
|                                | Daewoo       | Lima       |                    | 1  |
| Solución Financiera de Crédito | Lima         | Lima       | 10                 | 31 |
|                                |              | Huaura     | 1                  |    |
|                                | Loreto       | Maynas     | 1                  |    |
|                                | Junín        | Huancayo   | 1                  |    |
|                                | Arequipa     | Arequipa   | 1                  |    |
|                                | Ancash       | Huaraz     | 1                  |    |
|                                |              | Santa      | 1                  |    |
|                                | Tumbes       | Tumbes     | 1                  |    |
|                                | Piura        | Piura      | 1                  |    |
|                                | Cusco        | Cusco      | 1                  |    |
|                                | Moquegua     | Ilo        | 1                  |    |
|                                | Puno         | Puno       | 1                  |    |
|                                | Tacna        | Tacna      | 1                  |    |
|                                | Ica          | Ica        | 1                  |    |
|                                |              | Chincha    | 1                  |    |
|                                | Ayacucho     | Huamanga   | 1                  |    |
|                                | Cajamarca    | Cajamarca  | 1                  |    |
|                                | Lambayeque   | Chiclayo   | 1                  |    |
|                                | La libertad  | Trujillo   | 1                  |    |
|                                | Ucayali      | Coronel    | 1                  |    |
|                                | San Martín   | Portillo   | 1                  |    |
|                                | Callao       | San Martín |                    |    |
|                                |              | Callao     |                    |    |
| Volvo Finance                  | Lima         | Lima       |                    | 1  |
| TOTAL, EMPRESAS FINANCIERAS    |              |            |                    | 44 |

Fuente: SBS

#### 2.2.4. Análisis de las instituciones especializadas en crédito de consumo.

Debemos recordar que tanto las empresas bancarias, instituciones financieras, cajas rurales, cajas municipales, casas comerciales, etc. otorgan crédito de consumo; pero sus colocaciones en estos tipos de crédito son menores a los que otorga la Banca de Consumo.

Si hacemos un análisis de las instituciones especializadas en crédito de consumo, a partir del año 2000, estas instituciones están conformada por: El Banco del Trabajo y las tres principales financieras de crédito de consumo. Pero empecemos

a ver y analizar el desarrollo de estos bancos especializados desde el inicio de sus operaciones.

Tabla 17: Instituciones especializadas en créditos de consumo al 30 de junio de 1996

|                                       | <b>Inicio de operaciones</b> | <b>Colocaciones (US\$ miles)</b> | <b>% del total colocado</b> | <b>N° Operaciones</b> |
|---------------------------------------|------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|-----------------------|
| Empresas Bancarias                    |                              |                                  |                             |                       |
| Del Trabajo                           | Dic. 1994                    | 65,694                           | 30.0%                       | 113,000               |
| Solventa                              | Mar. 1995                    | 47,221                           | 21.0%                       | 57,000                |
| Serbanco i/                           | Mar. 1996                    | 7,941                            | 3.6%                        | 2,692                 |
| <b>Empresas de crédito de consumo</b> |                              |                                  |                             |                       |
| Orion                                 | Ene. 1995                    | 96,673                           | 44.1%                       | 230,000               |
| Empresas Financieras                  |                              |                                  |                             |                       |
| Daewoo                                | Abr. 1996                    | 1,736                            | 0.8%                        | 200                   |
| <b>TOTAL</b>                          |                              | <b>219,265</b>                   | <b>100.0%</b>               | <b>402,892</b>        |

I/ Incluye únicamente las operaciones de Presto.

Fuente: Entidades Financieras. Elaboración: Apoyo Consultoría S.A.

Observamos en la Tabla N° 17 que las instituciones especializadas en crédito de consumo estaban formadas, para fines de junio de 1996, por tres empresas bancarias de capitales chilenos, una empresa de crédito de consumo y una empresa financiera, Daewoo. Para ese entonces Serbanco entraba a promocionar su producto “presto” para profundizar más sus operaciones.

Podemos ver en el cuadro que las colocaciones totales ascendieron a US\$219,265 millones representando un número alrededor de 403 mil operaciones.

El Banco del Trabajo fue el primer banco de crédito de consumo de ingresar al sistema financiero peruano. Este banco estaba vinculado con la Financiera Condell de Chile. Sus colocaciones ascendieron alrededor de US\$ 66 millones abarcando el 30% del total de colocaciones de las empresas especializadas en crédito de consumo.

Luego, el Banco Solventa fue el segundo banco de crédito de consumo de ingresar al sistema financiero peruano. Este banco estaba vinculado con la Financiera

Atlas de Chile. Sus colocaciones ascendieron alrededor de US\$ 47 millones abarcando el 21% del total de colocaciones de las empresas especializadas en crédito de consumo.

Serbanco fue el tercer banco de crédito de consumo de ingresar al sistema financiero peruano. Este banco estaba vinculado al grupo Cruz Blanca y al Banco BHIF de Chile. Sus colocaciones ascendieron alrededor de US\$ 8 millones abarcando el 3.6% del total de colocaciones de las empresas especializadas en crédito de consumo. Como dijimos, para ese entonces, Serbanco entraba a promocionar su producto "presto" para profundizar más sus operaciones sin descuidar el riesgo que origina el mismo.

En cuanto a las empresas de crédito de consumo; Orión Corporación de crédito de consumo fue constituido por el grupo Carsa en 1995 y que fue la primera ECC en ingresar al mercado. Dos años después, 1997, Orión se convertiría en un banco. Para 1996 sus colocaciones ascendieron alrededor de US\$ 97 millones abarcando el 44% del total de colocaciones de las empresas especializadas en crédito de consumo representando 230 mil operaciones a los niveles socioeconómico medio alto y medio bajo.

En cuanto a las empresas financieras, en 1996, destacan: Financiera Daewoo y Financiera Solución. La Financiera Daewoo estaba vinculada a la corporación coreana Daewoo. Su principal actividad era el financiamiento de automóviles Daewoo. Para junio de 1996 colocaciones ascendieron alrededor de US\$ 2 millones abarcando el 0.8% del total de colocaciones de las empresas especializadas en crédito de consumo.

Tabla 18:

*Fuentes de Financiamiento de las Instituciones Especializadas en crédito consumo – clasificación a marzo 1996*

|                   | <b>Instrumentos I/</b>  |
|-------------------|---|
| Banco del Trabajo | Depósitos a plazo menores a un año.<br>Depósitos a mediano y largo plazo. |
| Banco Solventa    | Depósitos a plazo menores a un año.<br>Depósitos a mediano y largo plazo. |
| Serbanco          | Depósitos a plazo menores a un año.<br>Letras hipotecarias.               |
| Orión ECC         | Depósitos a plazo menores a un año.<br>Depósitos a mediano y largo plazo. |

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

*Fuente: SAFP - Apoyo Consultoría S.A.*

Pasemos ahora a ver la fuente de financiamiento de las instituciones especializadas en estos tipos de crédito para marzo de 1996. Podemos observar en la tabla N° 18 que los bancos del Trabajo, Solventa y Serbanco; y la empresa de consumo Orión se financian con depósitos a plazo y certificados de depósitos. Cabe mencionar que el banco solventa fue el primer banco especializado en crédito de consumo en colocar sus CD a través de la Bolsa de Valores de Lima.

El monto de dicha colocación fue de S/. 2 millones, a una tasa de interés de 18.5% anual y a un plazo de vencimiento de un año."

Ya para el año 1997, como mencionamos anteriormente, Orión pasa a formar parte de las empresas bancarias; esto lo podemos apreciar en la tabla N° 21

Tabla 19:

Instituciones financieras especializadas en crédito de consumo febrero de 1997

| Instituciones financieras   | Colocaci. Netas (US\$000) | Margen Financie. (en %) | Cartera pesada (en %) | Cobertura de cartera (en %) | Créditos distribuidos por categoría de riesgos (%) ** |                    |            |        |         |
|-----------------------------|---------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|---|--------------------|------------|--------|---------|
|                             |                           |                         |                       |                             | Normal  | Problema potencial | Deficiente | Dudoso | Pérdida |
| <b>Empresas bancarias</b>   |                           |                         |                       |                             |   |                    |            |        |         |
| Orión                       | 114,371                   | 59.5                    | 2.5                   | 117.7                       | 100.00  | 0.00               | 0.00       | 0.00   | 0.00    |
| Banco del Trabajo           | 102,294                   | 7308                    | 6.7                   | 141.3                       | 75.75   | 10.04              | 7.49       | 5.62   | 1.09    |
| Banco Solventa              | 71,410                    | 69.0                    | 4.1                   | 154.2                       | 100.00  | 0.00               | 0.00       | 0.00   | 0.00    |
| Presto/Serbanco             | 26,000                    | -                       | -                     | -                           | n.d   | n.d                | n.d        | n.d    | n.d     |
| Credisur/Banco sur          | 13,541                    | -                       | -                     | -                           | n.d   | n.d                | n.d        | n.d    | n.d     |
| <b>Empresas financieras</b> |                           |                         |                       |                             |   |                    |            |        |         |
| Daewoo                      | 20,034                    | 66.6                    | 1.4                   | 191.2                       | 85.83   | 10.25              | 2.71       | 1.13   | 0.08    |
| CMR                         | 17,623                    | 86.5                    | 14.8                  | 60.36                       | n.d   | n.d                | n.d        | n.d    | n.d     |
| Solución                    | 10,177                    | 76.7                    | 1.1                   | 177.9                       | 100.00  | 0.00               | 0.00       | 0.00   | 0.00    |

\*Al 31 de marzo de 1997

\*\* Al 28 de febrero de 1997

Fuente: SBS, APOYO Consultoría

Asimismo, podemos observar en el cuadro que para 1997 ingresa al Perú una nueva empresa financiera especializada en crédito de consumo, esta es CMR S.A que se encargaba de otorgar créditos para adquirir los productos que comercializaba Saga Falabella. Esta empresa sigue funcionando hasta la actualidad. Por otro lado, también hace su aparición Financiera Solución que estaba vinculada con el Banco de Crédito del Perú.

En el cuadro apreciamos que para el 31 de marzo de 1997 el Banco del Trabajo y Financiera CMR representan el mayor margen financiero (Ratio de resultado financiero/ingreso financiero) entre las instituciones especializadas en crédito de consumo con 74% y 87% respectivamente. Si observamos el cuadro, el promedio del margen financiero para 1997 de las instituciones financieras, en cuanto al negocio de los créditos de consumo, fue de 72%; en comparación de la banca múltiple que fue de 54%. 51 (Semana Económica).

#### 2.2.5. Situación financiera de las instituciones especializadas en crédito de consumo.

A continuación, veremos la situación financiera de los bancos y financieras especializadas en crédito de consumo para los años 1995, 1996, 1997; en cuanto a su Liquidez, Morosidad (que lo veremos en el capítulo 3), Apalancamiento, Eficiencia y Rentabilidad.

Tabla 20:

*Fondos Disponibles / Depósitos Totales abril 1997*

|                                      | <b>Abr 1997</b> | <b>Dic 1996</b> | <b>Dic 1995</b> |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Banco Solventa                       | 0.11            | 0.11            | 0.07            |
| Banco del Trabajo                    | 0.13            | 0.13            | 0.14            |
| Serbanco                             | 0.25            | 0.22            | --              |
| Orión Corporación de Crédito 1/      | 0.34            | 0.36            | 0.30            |
| Financiera de Crédito (Solución) 2/  | 0.08            | 0.16            | 0.49            |
| Financiera Daewoo                    | 27.89           | 10.71           | --              |
| CMR S.A                              | 0.90            | --              | --              |
| <b>Sistema Financiero de Consumo</b> | <b>0.22</b>     | <b>0.21</b>     | <b>0.28</b>     |
| <b>Sistema Bancario</b>              | <b>0.38</b>     | <b>0.36</b>     | <b>0.38</b>     |

1/ Datos a marzo de 1997

2/ En 1995 aún no se especializaba en crédito de consumo

Fuente: SBS - Macroconsult S.A.

En la tabla N° 20 observamos observamos la Liquidez de la banca de consumo; en el apreciamos como la liquidez del Sistema financiero de consumo se ha mantenido en los años 1996 y 1997 pero esta a su vez son inferiores a lo registrado a fines de 1995. Así también observamos como CMR S.A registra un indicador que lo ubica en segundo lugar después de Financiera Daewoo. Los fondos disponibles de CMR S.A representan el 90% de los depósitos totales.

Tabla 21:

*Activos y Créditos Contingentes Ponderados por Riesgos / Patrimonio efectivo ajustado por inflación en número de veces*

|                                      | <b>Abr 1997</b> | <b>Dic 1996</b> | <b>Dic 1995</b> |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Banco Solventa                       | 12.47           | 11.25           | 6.39            |
| Banco del Trabajo                    | 11.61           | 10.79           | 6.85            |
| Serbanco                             | 7.82            | 5.80            | --              |
| Orión Corporación de Crédito         | 5.48            | 4.94            | 3.82            |
| Financiera de Crédito (Solución) 1/  | 3.86            | 1.65            | 7.11            |
| Financiera Daewoo                    | 7.42            | 5.06            | --              |
| CMR S.A                              | 6.35            | --              | --              |
| <b>Sistema Financiero de Consumo</b> | <b>7.82</b>     | <b>6.44</b>     | <b>5.65</b>     |
| <b>Sistema Bancario</b>              | <b>10.08</b>    | <b>9.98</b>     | <b>10.56</b>    |

1/ En 1995 aún no se especializaba en crédito de consumo

Fuente: SBS - Macroconsult S.A.

En la tabla N° 21 observamos el apalancamiento bancario de la banca de consumo; representado por la relación entre activos y créditos contingentes ponderados por riesgo y patrimonio efectivo ajustado por inflación. En el apreciamos como la ratio del sistema financiero de consumo cuando se incrementó de 5.64% en 1995 a 7.82% en 1997; de igual modo se incrementó la ratio del sistema bancario.

Tabla 22:

*Gastos de personal y Generales / Ingresos Financieros en porcentajes*

|                                      | <b>Abr 1997</b> | <b>Dic 1996</b> | <b>Dic 1995</b> |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Banco Solventa                       | 47.55           | 48.57           | 75.50           |
| Banco del Trabajo                    | 35.02           | 42.49           | 50.41           |
| Serbanco                             | 54.49           | 91.68           | --              |
| Orión Corporación de Crédito 1/      | 47.86           | 56.69           | 64.47           |
| Financiera de Crédito (Solución) 2/  | 133.19          | 58.77           | 12.11           |
| Financiera Daewoo                    | 67.85           | 68.13           | --              |
| CMR S.A                              | 19.64           | --              | --              |
| <b>Sistema Financiero de Consumo</b> | <b>45.89</b>    | <b>52.00</b>    | <b>46.26</b>    |
| <b>Sistema Bancario</b>              | <b>38.80</b>    | <b>38.78</b>    | <b>41.18</b>    |

1/ Datos a marzo de 1997

2/ En 1995 aún no se especializaba en crédito de consumo

Fuente: SBS - Macroconsult S.A.

En la Tabla N° 22 la ratio entre los gastos generales y de personales y los ingresos financieros. En el vemos como la ratio del sistema financiero de consumo disminuyó en 6.11% para abril de 1997; pero la ratio del sistema bancario después de una caída en 1997 aumento en 0.02% para abril de 1997. Así también vemos como el grado de eficiencia del sistema financiero de consumo está por debajo del sistema bancario total y esto se debe al mayor costo operativo que representa en otorgar estos tipos de crédito más que todo por el procesamiento de información.

Tabla 23:

*Utilidad Neta/Ingresos Totales en porcentajes*

|                                      | <b>Abril 1997</b> | <b>Dic. 1996</b> | <b>Dic. 1995</b> |
|--------------------------------------|-------------------|------------------|------------------|
| Banco Solventa                       | -0.04             | 6.01             | -36.68           |
| Banco del Trabajo                    | 8.81              | 10.74            | 11.46            |
| Serbanco                             | -8.95             | -37.47           | -                |
| Orión Corporación de Crédito I/      | 4.09              | 7.69             | 11.52            |
| Financiera de Crédito (Solución)2/   | -66.06            | -7.11            | -                |
| Financiera Daewoo                    | 1.85              | 0.67             | -                |
| <b>Sistema Financiera de Consumo</b> | <b>1.66</b>       | <b>4.91</b>      | <b>5.85</b>      |
| <b>Sistema Bancario</b>              | <b>9.69</b>       | <b>10.21</b>     | <b>10.61</b>     |

I/ Datos a marzo de 1997

2/ En 1995 aún no se especializa en crédito de consumo por lo que no se han considerado los datos para ese año.

*Fuente: SBS - Macroconsult.S.A.*

En la tabla N° 23 observamos la ratio entre la utilidad neta y los ingresos totales. Vemos que esta ratio en el sistema financiero de consumo es muy inferior a lo que representaba el sistema bancario; es así como para abril de 1997, el sistema financiero de consumo se mostraba menos rentable (1.66%) que el sistema bancario y ello debido a las altas tasas de interés que se aplican.

Tabla 24:

Utilidad Neta/Patrimonio en porcentaje

|   | <b>Abril 1997</b> | <b>Dic. 1996</b> | <b>Dic. 1995</b> |
|---|-------------------|------------------|------------------|
| Banco Solventa  | -0.09             | 33.26            | -42.10           |
| Banco del Trabajo   | 17.14             | 41.12            | 21.47            |
| Serbanco  | -8.97             | -42.24           | -                |
| Orión Corporación de Crédito I/<br>Financiera de Crédito (Solución)2/ | 2.30              | 19.09            | 16.63            |
| Financiera Daewoo   | -29.79            | -12.19           | -                |
| Financiera Daewoo   | 0.85              | 0.40             | -                |
| <b>CMR S.A</b>  | <b>19.26</b>      | <b>-</b>         | <b>-</b>         |
| <b>Sistema Financiera de Consumo</b>                                  | <b>1.83</b>       | <b>13.63</b>     | <b>9.26</b>      |
| <b>Sistema Bancario</b>   | <b>6.08</b>       | <b>17.98</b>     | <b>18.81</b>     |

I/ Datos a marzo de 1997

2/ En 1995 aún no se especializa en crédito de consumo

Fuente: SBS - Macroconsult.S.A.

Por otro lado, en la tabla N° 24 observamos la ratio entre la utilidad neta y el patrimonio lo cual apreciamos la excesiva disminución de la banca especializada de consumo representado solo 1.83% para abril de 1997.

Esto responde a nuevas instituciones especializadas en dicho tipo de crédito al reducir la participación de mercado de las entidades existente y sus ingresos y utilidades

Tabla 25:

Utilidad Neta/Patrimonio - Indicadores anualizados de la Banca de Comercial a septiembre del 2001

| <b>Análisis general de la banca de consumo con la banca comercial para el año 2001</b> |               |       |  |              |       |
|--|---------------|-------|--|--------------|-------|
| <b>Cuentas en Dólares</b>  |               |       | <b>Cuentas en soles</b>  |              |       |
| Tasa de interés activa   | 12.5%         |       | Tasa de interés activa   | 26.0%        |       |
| Tasa de interés pasiva   | 4.0%          |       | Tasa de interés pasiva   | 8.5%         |       |
| <b>Spread de tasas</b>   | <b>8.5%</b>   |       | <b>Spread de tasas</b>   | <b>17.5%</b> |       |
| Tasa de interés implícita  | 13.8%         |       | Tasa de interés implícita  | 21.8%        |       |
| Colocaciones y depósitos en ME (% de las colocaciones y depósitos totales)             | 76.9%         |       | Colocaciones y depósitos en MN (% de las colocaciones y depósitos totales) | 23.1%        |       |
| US\$ % DEL<br>MM Margen  |               |       | US\$ % DEL<br>MM Margen  |              |       |
| <b>Colocaciones netas ME</b>   | <b>7406.5</b> |       | <b>Colocaciones netas MN</b>   | <b>1836</b>  |       |
| Margen financiero esperado   | 630.8         | 100.0 | Margen financiero esperado   | 322.1        | 100.0 |
| Ingresos financieros   | 1022.0        | 162.0 | Ingresos financieros   | 399.4        | 124.0 |
| Gastos financieros   | 519.8         | 82.4  | Gastos financieros   | 244.1        | 75.8  |
| Margen financiero  | 502.3         | 76.6  | Margen financiero  | 155.3        | 48.2  |
| Gastos por provisiones y depreciación  | 125.7         | 19.9  | Gastos por provisiones y depreciación                                      | 26.3         | 8.2   |
| Gastos administrativos   | 54.9          | 8.7   | Gastos administrativos   | 459.6        | 142.7 |
| Información a Setiembre del 2001   |               |       |  |              |       |

Fuente: Asbanc Elaboración: Mercantil S.A.

Si recordamos lo que expresamos anteriormente la banca comercial también otorga crédito de consumo, pero sus colocaciones en estos tipos de créditos solo alcanzan el 6% de las colocaciones totales para julio del 2001.

Tabla 26:

Indicadores anualizados de la Banca de Consumo

| Indicadores anualizados de la Banca de Consumo                             |                |                     |  |                |                     |
|--|----------------|---------------------|--|----------------|---------------------|
| Tasa de interés activa   | 16.8%          |                     | Tasa de interés activa   | 58.9%          |                     |
| Tasa de interés pasiva   | 4.2%           |                     | Tasa de interés pasiva   | 8.8%           |                     |
| <b>Spread de tasas</b>   | 12.6%          |                     | <b>Spread de tasas</b>   | 50.1%          |                     |
| Tasa de interés implícita  | 13.8%          |                     | Tasa de interés implícita  | 89.6%          |                     |
| Colocaciones y depósitos en ME (% de las colocaciones y depósitos totales) | 10.4%          |                     | Colocaciones y depósitos en ME (% de las colocaciones y depósitos totales) |                |                     |
|  | <b>US\$ MM</b> | <b>% del margen</b> |  | <b>US\$ MM</b> | <b>% del margen</b> |
| Colocaciones netas ME  | 5.9            |                     | Colocaciones netas MN  | 241.6          |                     |
| <b>Margen financiero esperado</b>  | 0.7            | 100.0               | <b>Margen financiero esperado</b>  | 121.1          | 100.                |
| Ingresos financieros   | 0.8            | 109.6               | Ingresos financieros   | 86.2           | 0                   |
|  | 1.6            | 219.1               |  | 16.3           | 71.1                |
| Gastos financieros   | -0.8           | -109.4              | Gastos financieros   | 69.8           | 13.5                |
| Margen financiero  |                |                     | Margen financiero  |                | 57.6                |
| Gastos por provisiones y depreciación                                      | 0.4            | 56.5                | Gastos por provisiones y depreciación                                      | 13.7           | 11.3                |
| Gastos administrativos   | 1.0            | 138.3               | Gastos administrativos   | 36.7           | 30.3                |

Fuente: Asbanc. Elaboración: Macroconsult.S.A. - Información a Julio del 2001

La banca de consumo por el perfil del cliente, lo cual no se tiene una información crediticia, requiere de una implementación para llevar a cabo una adecuada evaluación crediticia y seguimiento a sus clientes; lo que origina mayores o elevados costos de operación. Si observamos la Tabla N° 26 veremos que a julio del 2001 a pesar que las colocaciones se sitúan en 89.6% los gastos administrativos alcanzan los US\$ 37 millones. En las cuentas en soles; al aplicar un spread de las tasas en moneda nacional de 50.1% se obtiene un margen financiero esperado de US\$ 121.1

millones mientras el margen financiero efectivo llega a US\$ 69.8 millones que representa el 57.6%.

Los costos por provisiones alcanzan a 11.3% adicional al margen esperado. El margen financiero esperado para la cuenta en dólares representa 0.7% lo que es insuficiente para cubrir los gastos financieros y los gastos por provisiones. ..." ..el hecho de otorgar créditos de consumo implique un mayor riesgo de recuperación implica que quien preste los fondos exija un mayor retorno esperado respecto a otras alternativas de menor riesgo relativo.(Macroconsult) Esto podría ser cierto si nos basamos en la teoría :a mayor riesgo mayor rentabilidad.

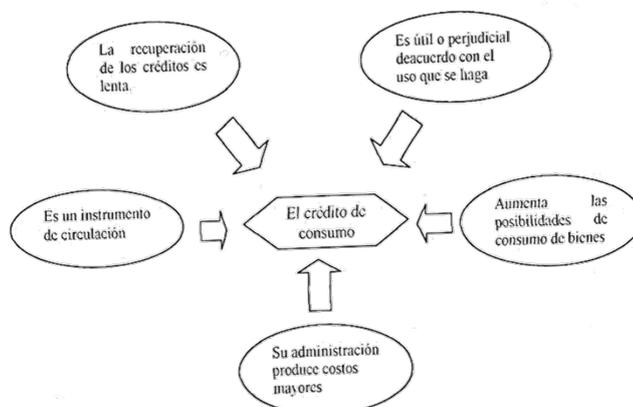
En el siguiente punto analizaremos las características de los créditos de consumo, tratándose especialmente en los montos de la libre disponibilidad y de reducidos montos, para persona de bajos ingresos.

#### 2.2.6. Características de los créditos de consumo en las instituciones bancarias.

Debemos tener en cuenta que la principal característica de la banca especializada en crédito de consumo, es que otorgar préstamos de libre disponibilidad y de bajos montos, dirigido a personas de bajos recursos.

*Figura 6:*

*Características de los créditos de consumo*



En figura N° 6 apreciamos algunas características de lo que es el crédito de consumo. En banca peruana la recuperación de los créditos es lenta y morosa por lo que termina encareciendo el crédito con altas tasas de interés ya que los bancos tienen que tomar provisiones ante los hechos.

El crédito de consumo será útil o perjudicial según el uso que se le da. Perjudicial porque de esta manera muchas personas utilizan estos créditos endeudándose al máximo lo que posteriormente se hace impagable dicho crédito acumulándose las tasas de interés; y aprovechándose de esto los bancos hasta rematar las propiedades de la persona. Así también el crédito puede hacer más dinámica la producción de las empresas que lo soliciten a fin de expandir sus negocios. Por otro lado, el crédito puede aumentar las posibilidades de consumo de bienes, ..."favorece la producción y estimula la sana competencia.". Pero ¿Será esto cierto? En fin, artículos revisados nos dicen que muchas personas sin analizar su propia situación económica solicitan estos créditos. Estos créditos pueden aumentar la posibilidad de consumo en el presente, pero en el futuro la devolución de estos préstamos es insostenible.

Similar situación ha enfrentado la banca múltiple, con sus agresivas campañas de tarjeta de crédito, personas que nunca habían dispuesto de tal elemento crediticio se lanzaron a la caza del mismo sin haber calculado casi nada al respecto. El resultado fue clientes con tres, cuatro o más tarjetas de crédito endeudadas hasta el límite y sin la capacidad de cancelar tales deudas. (Ricardo Espejo Reese)

Pasemos ahora a ver cómo eran las características de los créditos de la Banca especializada en créditos de consumo para el año 1996.

Tabla 27:

Banco del trabajo y Banco Solventa al 30 de junio de 1996

| Tipo de crédito       | Características                  |                                  |
|-----------------------|----------------------------------|----------------------------------|
|                       | Banco del Trabajo                | Banco Solventa                   |
| Libre disponibilidad  | Soles                            | Soles                            |
| Tarjeta Giromática I/ | Monto S/.300 – 20000             | Monto S/.500 – 7000              |
|                       | Monto promedio S/.1200           | Monto promedio S/.2500           |
|                       | Tasa de interés 4.9% mensual     | Tasa de interés 3.9% mensual     |
|                       | Comisión flat 11.0%              | Comisión flat .d.                |
|                       | Plazo 10 a36 meses               | Plazo 6 a24 meses                |
|                       | Ingreso mínimo requerido S/350   | Ingreso mínimo requerido S/.700  |
| Automotriz            | Soles y dólares                  | Soles y dólares                  |
|                       | Interés 32% en S/. y 25% en US\$ | Interés 15.4% a 60% en US\$      |
|                       | Monto US\$ 3 mil a US\$ 30 mil   | Monto variable (depende de ingr) |
|                       | Plazo hasta 48 meses             | Plazo hasta 48 meses             |

I/ Para el banco del Trabajo nd. No disponible

Fuente: Entidades Financieras. Elaboración. Apoyo Consultoría S.A.

Tabla 28:

Banco Serbanco al 30 de junio de 1996

|                                | Libre disponibilidad          | Créditos personales         | Crédito automotriz          | Crédito hipotecario       |
|--------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Nombre del producto            | Presto                        | Sercompras                  | Sermóvil                    | ---                       |
| Moneda                         | Soles                         | Soles o dólares             | Soles o dólares             | Soles                     |
| Tasa de interés efectiva anual | 20 – 45 +<br>17.5% (com flat) | 45% en S/. y<br>30% en US\$ | 30% en S/.<br>21.0% en US\$ | 12.9% en S/.<br>Indexados |
| Plazo                          | 6 a36 meses                   | 7 a 36 mese                 | Hasta 48 meses              | Hasta 15 años             |
| Monto mínimo (US\$)            |                               | 250                         | -                           | -                         |
| Ingreso mínimo (S/.)           | 500                           | 1000                        | -                           | -                         |

Fuente: Entidades Financieras.

Elaboración: Apoyo Consultoría S.A.

En la Tabla N° 28 observamos las características de los créditos del Serbanco que para 1996 entró con su promoción Presto, créditos personales por medio de Sercompras, crédito automotriz a través de Sermóvil, exigiendo un ingreso mínimo de S/. 500 y SI. 1000 respectivamente. A través de su promoción Presto, este banco colocó aproximadamente US\$ 3.5 millones.

Tabla 29:

*Orión Empresa de Crédito de Consumo al 30 de junio del 1996*

| <b>Tipo de bien</b>        | <b>Concesionarios</b> | <b>Monto Promedio (US\$)</b> | <b>Moneda</b> | <b>Tasa de interés (% anual)</b> | <b>Plazo</b>       |
|----------------------------|-----------------------|------------------------------|---------------|----------------------------------|--------------------|
| Electrodomésticos          | Carsa                 | 500                          | Soles dólares | 22% a 49.8% promedio en US\$     | Entre 3 y 48 meses |
| Automóviles                | Hundai                | 11000                        |               |                                  |                    |
| Materiales de construcción | Karpa                 | 690                          |               |                                  |                    |
| Maquinarias y herramientas | Karpa                 | 2000                         |               |                                  |                    |

*Fuente: Entidades Financieras - apoyo Consultoría S.A.*

En la Tabla Nro. 29 se aprecia los tipos de crédito de la empresa Orión. Esta empresa se dedicaba exclusivamente al financiamiento de electrodomésticos, automóviles, materiales de construcción y maquinarias y herramientas. Esta empresa no otorgaba créditos de libre disponibilidad y sus créditos eran solo para personas naturales.

Recientemente (hace unos meses) la banca especializada y no especializada en estos tipos de créditos también salió a promocionar sus productos. Por ejemplo, el banco Wiese-Sudameris está promocionando "Crece Ahorro"; el banco BBVA Continental está ofreciendo su "Súper Depósito", el banco Interbank y el Banco del trabajo promocionan sus productos invitando al público a ahorrar en ellos. La característica similar de estos bancos, es que invitan a la persona abrir su cuenta de ahorro sin cobrar mantenimiento ni exigiendo monto mínimo. Y es que la competencia por captar ahorrista ha tomado tal iniciativa por parte de los bancos

debido a que muchos ahorristas se veían en la obligación de cancelar su cuenta porque sus ahorros en vez de crecer estos disminuían cada vez más, hasta el punto de deber al banco.

Asimismo, la Financiera CMR S.A y la Financiera Cordillera S.A. ofrecen créditos de consumo para las tiendas Saga Falabella y Ripley respectivamente. Sus créditos están dirigido al segmento de ropas, electrodomésticos, etc. así también en el consumo de comida rápida como. Mcdonald's, Pizza Hut, KFC, etc. e incluso ahora con la tarjeta Ripley se puede hasta sacar dinero en efectivo de la misma tienda.

Todas estas promociones están sujetas a una serie de limitaciones, en el cual muchos de los solicitantes no están bien informados. Muchas personas sacan los productos sin percatarse cuál es el interés que le cobrarán posteriormente.

Otorgar créditos de consumo implica tener una tecnología adecuada para la empresa que lo administra, estar al tanto de la situación de los prestatarios, conociendo su record crediticio.

Las operaciones de crédito de consumo en el Perú han experimentado un crecimiento sustancial a partir del año 1992. La situación económica vigente y el clima de mayor competencia al interior de la banca han contribuido a que la oferta de crédito de consumo se incremente en manera progresiva. Las empresas bancarias han venido realizando esfuerzos tendientes a lograr una reducción gradual del costo de acceso al crédito, así como una ampliación e los plazos de repago. Estos esfuerzos unidos a la aparición de instituciones especializadas en crédito de consumo han tenido como objetivo fundamental.

### **2.3. Problemática actual de la banca de consumo.**

No existe la menor duda que la Banca de Consumo y el crédito de consumo han crecido en los últimos años fuertemente.

Los problemas que enfrenta la banca de consumo, más allá de las señaladas pueden añadirse a otros como son:

#### **2.3.1. Cultura crediticia.**

Es poco conocido que el motivo por el cual las entidades financieras se enfocaron en los segmentos más bajos de la población (NSE C y D) fue, justamente, que buena parte de la población contaba con un mínimo nivel de cultura crediticia. Además, los clientes no contaban con una buena asesoría sobre la manera más eficiente para manejar un préstamo (pre -pagos, pagos a cuenta, cuotas, entre otros puntos), ya sea por falta de interés propio o debido á que los promotores de las diferentes instituciones financieras no sabían cómo orientarlos.

A todo ello, debernos agregarle el alto grado de informalidad presente en la mayoría de empresas peruanas. Siendo la principal razón de que sus trabajadores no tengan acceso al crédito, puesto que no tienen como sustentar sus ingresos. De esta manera nos es fácil inferir que muchos no cuentan con una adecuada cultura crediticia, que es necesaria para poder manejar de manera óptima un préstamo.

Otra situación a considerar es el temor de las personas a las entidades financieras en general. Estadísticamente, los bancos han sido vistos como enemigos durante mucho tiempo; lo que ocasiona que, muchas veces, la población perteneciente a los NSE C y D no acuda a ellos.

Por otro lado, cuando las entidades financieras detectaron la necesidad de financiar el consumo por parte de la población de NSE bajos, se plantearon campañas sumamente agresivas que dada la necesidad por adquirir bienes, el exceso

de oferta crediticia, la reducción de requisitos para ser sujeto de crédito, la falta de experiencia, crediticia y poca previsión de los deudores, ocasionó que se tornarían créditos irresponsablemente. Trayendo como consecuencia, el impago de la deuda y por ende una mayor tasa de morosidad.

Otro factor es la poca flexibilidad por parte de las entidades financieras mediante la imposición de cuotas fijas a los deudores, que no necesariamente pueden cancelarlo como lo estipula el producto financiero. De esta manera, muchas personas no mantienen al día sus cuotas.

Adicionalmente en nuestro país, no existen adecuados mecanismos legales para hacer cumplir las obligaciones que unido a un Poder Judicial ineficiente en este aspecto agrava aún más la situación.

Finalmente, se puede decir que las condiciones para la banca de consumo en nuestro país están mejorando. La cultura crediticia ya no es tan rudimentaria como solía ser en la época en que estallo el boom de la banca de consumo, sino que está empezando a difundirse.

### 2.3.2. Costo del crédito de consumo.

En la actualidad, dados los diversos mecanismos de transparencia instaurados recientemente por la SBS, se originó que las instituciones financieras se vean obligadas a ser cada vez más eficientes en sus procesos operativos y controles internos con el objetivo de reducir el costo efectivo, y por ende. obtener una tasa de interés cada vez más competitiva en el mercado. A pesar de ello, los componentes de mayor participación en el costo efectivo, continuaron siendo los costos operativos y el riesgo del crédito.

La prima de riesgo se relaciona con los siguientes factores: (1) La clasificación y el historial crediticio. (2) El flujo de efectivo mínimo suficiente para aprobar el

crédito (3) La incertidumbre económica (Riesgo País). (4) Las garantías y/o avales necesarios para respaldar el crédito. (5) Lentitud en el proceso de recuperación/ejecución de una garantía.

Los costos operativos involucrados en este tipo de créditos son más elevados que el costo promedio utilizado en otros. Debido a que la banca de consumo se caracteriza por ser intensiva en mano de obra, mediante la presencia de vendedores, promotores, personal operativo y de control. Todos se consideran indispensables, en principio, para una adecuada administración de los créditos y, adicionalmente, en ser la principal fuente para la captación de nuevos clientes en el mercado. Por estas dos razones, la venta directa justifica el uso intensivo de personal y, por lo tanto, la transmisión de estos costos operativos a la tasa de interés.

Un factor del mercado es el volumen de los créditos. Pues, a diferencia de la banca comercial, la banca de consumo registra un considerable número de créditos de montos pequeños. Por ello, se hace indispensable la inversión de una gran cantidad de recursos en evaluar, supervisar y cobrar cada crédito de manera individual y exhaustiva (mediante centrales de riesgo, visitas de verificación, entre otros). En resumen, el impacto de este factor se registra en un mayor esfuerzo administrativo incrementado los gastos operativos.

En conclusión, se puede afirmar que, si se quiere, reducir el costo total del crédito de consumo, es preciso que la estrategia se concentre en la reducción de los costos operativos y la prima de riesgo.

Resulta evidente que, en el pasado, la banca de consumo en el Perú fue un segmento atacado con estrategias sumamente agresivas, con desconocimiento de su comportamiento y de sus características. Todo esto, originó el desmoronamiento de muchas empresas que intentaron hacer negocio en este sector. A pesar de que se

contaba con un mercado muy amplio, las entidades no lograron desarrollar estrategias óptimas que aseguren la sostenibilidad de los negocios y, en su hogar, optaron por una estrategia cortoplacista.

En la actualidad, las condiciones han cambiado. Pues, los ofertantes de créditos han aprendido de la experiencia pasada, como, por ejemplo, qué políticas y procedimientos han demostrado ser efectivos, con respecto a la administración de este negocio, la necesidad de contar con información del público objetivo, entre otros. Con el paso del tiempo algunas empresas fortificaron su presencia en el mercado, mientras que otras fueron desapareciendo, situación que suele suceder en todo proceso de libre competencia.

Finalmente, el actuar de la banca de consumo se puede entender, en un inicio, como la formación y, actualmente, como el fortalecimiento de las funciones, políticas y procesos necesarios para el correcto desenvolvimiento del sistema financiero. Entre los más destacados podemos mencionar:

En primer lugar, la banca de consumo ha cumplido una función social, al convertir a las instituciones financieras en "agentes bancarizadores" del sistema financiero. Así los individuos, tuvieron acceso a financiar su consumo; lo que conlleva a un lento, pero continuo proceso de culturización financiera. Esto se engloba en la idea de que el público objetivo se familiarice con el sistema financiero y, de esta manera, arman su historial crediticio. Esto les permitiría, en un futuro, mejorar sus condiciones de crédito y acceder a otras instituciones bancarias.

En segundo lugar, se descubrió una nueva necesidad por parte de las entidades financieras: "conocer exhaustivamente al cliente". Entonces, mediante estudios de mercados, análisis estadísticos de cartera y análisis de la información disponible, se procedió a identificar parámetros de riesgo; así como a construir perfiles de los

diferentes grupos de clientes potenciales para, conocer sus características y posible comportamiento crediticio.

Y, por último, un factor determinante para un adecuado manejo del negocio es el acceso a la información crediticia del cliente; producto de la labor de las centrales de riesgo. A través de éstas, las entidades ahora son capaces de contar con información crediticia actualizada y precisa sobre la posición deudora de cada cliente. Con ello, las instituciones pueden tomar mejores decisiones sobre la participación que desean tener con cada cliente.

Por otro lado, los clientes de hoy se encuentran más informados y son más cautelosos al momento de tomar decisiones de financiamientos. Debido a la labor que viene desarrollando la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) en cuanto a la obtención de una mayor transparencia en la información publicada por las diferentes entidades bancarias y financieras.

En los últimos años, las instituciones financieras han sido capaces de concentrar sus esfuerzos en los puntos en donde se encuentran sus ventajas competitivas; es decir, se dieron cuenta que seguir con una estrategia de "todos contra todos", donde todos se enfocan en el mismo segmento de mercado y utilizan las mismas campañas, ya no funciona. Por eso, la tendencia actual es la de segmentar el mercado y diferenciar los productos, de manera tal que cada grupo de clientes encuentre, en los productos financieros disponibles, los beneficios que satisfagan sus necesidades específicas.

En la actual banca de consumo se tiene como objetivo incursionar en nuevos mercados, eficiente y silenciosamente, al identificar nuevas necesidades por parte de los consumidores finales tratando de compartir el riesgo a través de alianzas

estratégicas con detallistas (retailers)". De cumplirse, se lograría aumentar el volumen de colocaciones de una forma eficiente.

Sin embargo, algunos bancos continúan apostando por la "punta" de la pirámide social (NSE A y B1 ), principalmente con el producto "tarjetas de crédito", tema que se profundizará más adelante. Aquellos que apuntan a este estrato social no tienen como principal objetivo crecer (ya que este segmento se encuentra saturado); sino que buscan mantener su cartera actual de clientes, debido a que ya los conocen y saben que se caracterizan por un buen comportamiento crediticio y solvencia constante.

Por otro lado, a diferencia de los dos casos anteriores, existen otros bancos que aún optan por tratar de tener presencia en la mayor cantidad de nichos de mercado. De esta manera pretenden satisfacer las necesidades de la mayor cantidad de clientes. De lo que se trata es de identificar la(s) principal(es) necesidades(es) de cada grupo de clientes para luego intentar satisfacerlas, ofreciéndoles productos de valor agregado que superen sus expectativas.

No obstante, no todo es favorable para las empresas que intentan hacer negocio en el segmento de consumo, ya que producto de la competencia y del know how adquirido por las instituciones que participan en este mercado, algunas han perdido competitividad en este segmento y actualmente se encuentran explorando otros que han venido desarrollando ventajas competitivas como, por ejemplo, la microempresa.

Como se puede apreciar, no existe una receta única para lograr el éxito en el negocio de la banca de consumo. Por el contrario, cada empresa implementa la estrategia que mejor se adecue a las ventajas competitivas que posea y que, además, le brinde mejores resultados en el segmento objetivo.

Por último, consideramos, de gran interés el análisis del economista Pedro Francke, acerca del comportamiento oligopólico de la banca peruana de la banca peruana y su relación con el crédito.

“Las ganancias del Banco de Crédito sumaron el año pasado 4,480 millones de soles. El año 2010, antes de las elecciones en las que Dionisio Romero le entregó los 3 millones 650 mil dólares. en maletines a Keiko, eran 1,803 millones: la "inversión" en comprar fujimoristas resultó muy rendidora. A Carlos Rodríguez Pastor, otro aportante destacado, no le ha ido nada mal: las ganancias de Interbank fueron de 1,364 millones de soles el 2018.

Los bancos se embolsan enormes cantidades porque cobran altísimas tasas de interés en tarjetas de crédito y a micro y pequeños empresarios, tasas que pueden ser de 40 por ciento 60 por ciento anual mientras nos pagan por nuestros ahorros unas tasas ridículamente bajas (ni 1 por ciento). Apenas cuatro bancos controlan el 80 por ciento del mercado de crédito, entre estos el Banco de Crédito, que dirige Dionisio Romero, e Interbank, de Carlos Rodríguez Pastor. Las altas tasas de interés tienen una razón de ser y son las ganancias de estos destacados donantes a la campaña de Keiko.

"El sistema financiero peruano exhibe además bajos niveles de eficiencia en comparación con el resto de países de América Latina y de la OCDE. Uno de los indicadores que refleja esta característica es el elevado spread de tasas de interés. De acuerdo con el Global Financial Development Report 2018 del Banco Mundial, la diferencia entre las tasas de préstamos y depósitos en el Perú asciende a 14,4%, superando notoriamente al promedio exhibido por los países de América Latina (8,7%) y de la OCDE (3,3%). Según el Banco Mundial (2015), este nivel incluso es el más alto entre los países con similar grado de profundización del crédito ... el sistema financiero del Perú es uno de los más costosos no solo en América Latina, sino en el

mundo ... en el Perú las mi-croempresas pueden llegar a pagar tasas de interés anuales que en promedio son 4,5 veces superiores a las que pagan las grandes empresas. La cita proviene del documento oficial de la Política Nacional de Competitividad. Pero el MEF neoliberal no mueve un dedo para ajustar a los bancos y defender a la gente de sus abusos.

Para poder cobrar altas tasas de interés, los bancos mantienen escaso el crédito. Apenas 5 por ciento de las microempresas peruanas y 43 por ciento de las pequeñas empresas logran tener acceso al financiamiento. El porcentaje de microempresas con acceso a financiamiento ha caído de 5,6% a 4,6% entre 2013 y 2017 según el Global Findex del Banco Mundial. Según el índice de Competitividad Global 2018, estamos en el puesto 82 en cuanto a cantidad de crédito al sector privado y en el 95 respecto a créditos a pequeñas y medianas empresas.

El crédito es un área en la cual, desde las reformas neoliberales de Fujimori, se ha permitido un oligopolio abusivo de unos pocos bancos. Los defensores del modelo "El Comercio" y los medios concentrados en manos de la Confiep, nunca dicen que el 33,5 por ciento de empresas no pide créditos porque los intereses son muy caros y otro 11 por ciento porque los trámites que piden los bancos privados son demasiado pesados; aunque siempre resaltan el peso de la "tramitología" del Estado nunca hablan de cómo los oligopolios privados no nos hacen nada fácil la vida a los consumidores. El costo para el país es enorme. Ante la falta de crédito para poder avanzar sus inversiones y modernizar su tecnología, a las empresas pequeñas y medianas se les hace muy difícil, salir adelante" (Hildebrant en sus trece del 29-11-2019 N° 470).

La SBS ha modificado el reglamento de tarjetas de crédito y débito a fin de reducir el sobreendeudamiento y dan mayor seguridad al cliente a fin de evitar robos o fraudes y adaptarse a la época digital.

Figura 7: Tarjetas de credito por Tipo de Empresa Bancaria

| TARJETAS DE CREDITO POR TIPO DE EMPRESA BANCARIA |                  |
|--|------------------|
| BANCOS:  |                  |
| B. BBVA PERU                                     | 493.937          |
| B. COMERCIO                                      | 1.138            |
| B. DE CREDITO DEL PERU                           | 924.254          |
| B. PICHINCHA                                     | 289.284          |
| B. INTERAMERICANO DE FINANZAS                    | 96.450           |
| B. SCOTIABANK PERU                               | 491.566          |
| CITIBANK   |                  |
| INTERBANK  | 966.801          |
| MI BANCO   |                  |
| B. GNB   | 6.553            |
| B. FALABELLA PERU                                | 1,492.639        |
| B. SANTANDER PERU                                |                  |
| B. RIPLEY  | 1,183.496        |
| B. AZTECA PERÚ                                   | 47.652           |
| B. ICBC  |                  |
| <b>TOTAL DE TARJETA DE CREDITO</b>               | <b>5,993.770</b> |

Fuente: El Comercio

Principales modificaciones:

- Eliminación de líneas de crédito paralelas
- Tarjetas de crédito físicas ya no llevarán el nombre del titular
- Ahora se podrán emitir tarjetas de crédito electrónicamente y no solo en físico
- Autorización obligatoria para habilitar los consumos por internet y compras presenciales en el extranjero
- Mayor claridad en los estados de cuenta
- Notificación al usuario sobre las operaciones realizadas

Es así que partir de ahora se eliminan las líneas de crédito paralelas que se facturaban en un solo estado de cuenta y que ahora deberán concederse de manera independiente y sin asociarse a la tarjeta, con su propia documentación contractual e información periódica.

La “línea paralela “es un préstamo adicional con una línea de crédito aparte que el banco te ofrece para la disposición de dinero en efectivo. y ese dinero que retiras de la tarjeta entra a tu estado de cuenta. Esto a la larga podría reducir el sobreendeudamiento en la medida que un nuevo préstamo implique más tramites.

Otro de los cambios es que ahora las tarjetas de créditos físicas se emitirían sin el nombre del titular en el plástico, siempre que se emplee una clave secreta como factor de autenticación, así como las tarjetas de débito. El reglamento también modifica la definición tradicional de tarjetas de crédito y débito, reconociéndolas ahora como un instrumento de pago que puede tener soporte físico o representación digital, esto da a pie que se puedan emitir tarjetas electrónicas y no solo en físico.

Sobre las compras por internet y consumos en el extranjero de manera presencial, la entidad financiera deberá informar sobre la habilitación de estos servicios y es EL usuario quien decidirá su activación, pudiendo modificar su decisión posteriormente. Además, se deberá brindar a todos los clientes un servicio de notificaciones sobre las operaciones realizadas con sus tarjetas, pudiendo establecer mecanismos para que los usuarios las configuren y con la posibilidad de solicitar su desactivación.

Por otro lado, se simplificará el contenido mínimo de los estados de cuenta de tarjetas de crédito, a fin de que se destaque la información más relevante como la fecha de pago, monto de la línea, pago total del periodo y pago mínimo, las entidades financieras tienen un plazo de 60 días para que presenten su plan de adecuación a la modificación.

La resolución en general entra en vigencia a los 360 días de publicada la norma, es decir a finales del 2020. Pero se establecieron plazos diferenciados para su implementación; estos cambios serán exigibles para los nuevos contratos de tarjetas suscritos desde la entrada en vigencia del reglamento. En el caso de los contratos suscritos antes de dicha fecha, los cambios serán exigibles a partir de la renovación de la tarjeta o ante la emisión de un duplicado. (la republica 29/11/2019)

Según la SBS en relación a los indicadores de bancarización, retención y migración de deudores en los créditos de consumo, esta entidad plantea que las empresas del sistema financiero que quieren ampliar su participación de mercado pueden seguir alguna o varias de las siguientes estrategias:

- Bancarizar a personas que no son clientes aun del sistema financiero
- Utilizar mecanismos para retener a sus clientes (fidelización)
- Atraer a buenos clientes de otras entidades ofreciendo mejores condiciones crediticias (migración).

Con la finalidad de identificar la principal estrategia utilizada en el sistema financiero peruano, se estimaron los índices de bancarización, de retención y de migración de deudores (churn ajustado) de créditos de consumo promedio de las entidades del sistema financiero.

El índice de bancarización refleja la proporción de deudores de la entidad que fueron bancarizados por ella misma, es preciso señalar que estos índices han sido estimados considerando a las entidades que se fusionaron a través de algún proceso de reorganización societaria como una única empresa. Asimismo, considera a las entidades que acordaron una transferencia total de su cartera de consumo a otra entidad del sistema financiero como una única empresa.

$$\text{Bancarización} = \frac{\text{Nº de clientes que fueron bancarizados por la entidad } [T-i;T]}{\text{Numero de clientes en la entidad } T}$$

El índice de bancarización promedio del segmento créditos de consumo del sistema financiero peruano es de 25.6%. la modalidad de préstamos no revolventes presenta un índice de bancarización promedio más elevado, lo que reflejaría cierta preferencia de las entidades por bancarizar a través de este canal. Adicionalmente, es importante mencionar que algunas entidades del sistema financiero tienen como política otorgar créditos únicamente a deudores que cuenta con un historial crediticio, mientras que otras, en cambio se especializan en atender a clientes de los niveles

socioeconómicos C, D y E de la población y tienen un rol primordial en el sistema financiero, en la medida que constituyen canales importantes de bancarización.

El índice de retención de clientes es una medida que revela la proporción de clientes que se mantienen fieles a la oferta de un servicio en el tiempo. Este índice resulta importante si consideramos las ventajas asociadas a la fidelización de los clientes en comparación con la captación de clientes nuevos. Un cliente fidelizado durante varios años suele generar mayores ingresos para las empresas y con ello aumentar sus necesidades de financiamiento. Suele ser menos costoso mantener un cliente que captar uno nuevo; así mismo, suele ser más fácil convencer a un cliente propio sobre un nuevo producto financiero que a uno nuevo.

$$\text{Retención} = \frac{\text{Nº de clientes que continuaron en la entidad } T}{\text{Numero de clientes en la entidad } T-j}$$

El índice de retención promedio del segmento de consumo del sistema financiero peruano es de 49,5%. Vale la pena mencionar que las entidades que otorgan créditos de consumo en la modalidad de tarjeta de crédito presentan índices de retención más elevados; lo cual estaría asociado a los beneficios que otorgan por la mayor utilización de sus tarjetas de crédito como campañas de descuento exclusivas, sorteos, premios, seguros y canje de puntos por productos, servicios y/o viajes en líneas aéreas de socios comerciales.

Las entidades que contribuyen en menor medida al proceso de bancarización, usualmente buscan atraer a los buenos clientes de otras entidades mediante el ofrecimiento de mejores condiciones crediticias. Esto a su vez provoca que las empresas del sistema financiero que no han diseñado estrategias para retener a sus clientes experimenten una elevada migración de sus deudores hacia la competencia.

El índice de churn ajustado representa el porcentaje de personas que dejaron de ser clientes de una entidad para migrar a otra en un determinado periodo de tiempo.

El índice de churn, que representa el porcentaje de clientes que dejaron la entidad, ha sido ajustado por los deudores que salieron del sistema financiero, ya sea porque termino el periodo del contrato del crédito o porque incumplieron con el pago del mismo.

$$\text{Churn ajustado} = \left( \frac{\text{N}^\circ \text{ de clientes que dejaron la entidad } [T-i;T] - \text{N}^\circ \text{ clientes que salieron del SSFF } [T-j;T]}{\text{Numero de clientes en la entidad } T-j} \right) (3)$$

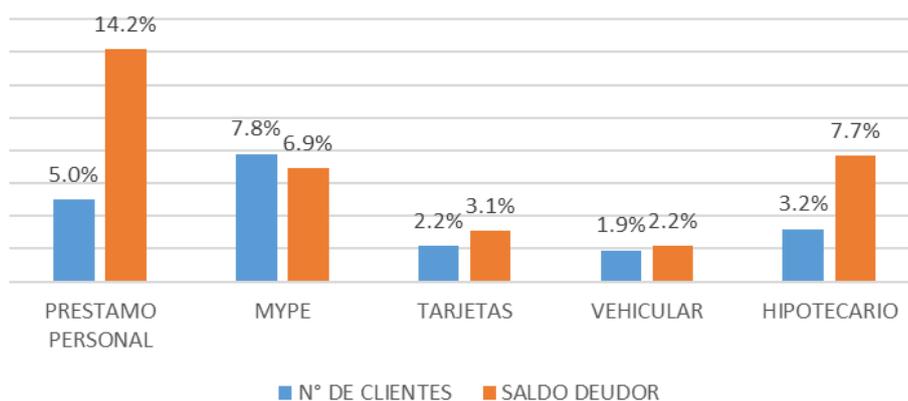
El índice de churn promedio del segmento de consumo del sistema financiero es de 26,68%. Es preciso indicar que el índice de churn estimado es relativamente elevado, lo que estaría asociado a que la información positiva de la central de Riesgos facilita la identificación de los clientes con buen comportamiento de pago de otras entidades, así como también a la eliminación de comisiones, gastos o penalidades en las operaciones de pago anticipado (prepago) de los créditos. A manera de referencia, estudios para los créditos de consumo en Europa y EEUU estiman índices de churn de 8% y 20 % respectivamente. (SBS Y AFP – 2016)

De acuerdo a ASBANC los préstamos bancarios se incrementaron en 4.43% en el 2016.

De acuerdo a ASBANC, este incremento responde al buen desempeño de los tipos de créditos que existen en el mercado bancario, principalmente de los préstamos dirigidos al segmento corporativo y de consumo, que aportan con 2.13% y 1.28% respectivamente.

Los préstamos a las mediana empresas, pequeñas empresas y microempresas también aportaron, pero en menor medida 0.36%, 0.08% y 0.01%; respectivamente. De modo contrario, los créditos a grandes empresas, le restaron al crecimiento anual de los créditos en 0,17%.

Gráfico 6: Tipos de crédito



De acuerdo a la SBS, esta define como créditos de consumo revolvente:

Este tipo de crédito se otorga a las personas naturales con la finalidad de pagar servicios, bienes o deudas no empresariales. El crédito revolvente se refiere a que estos pueden ser pagados por un monto inferior al de la factura, acumulándose la diferencia (a la que se le aplica la tasa de interés correspondiente) para posteriores facturas; y como crédito de Consumo no revolvente, es igual un crédito que se otorga a personas naturales para fines distintos de la actividad empresarial. La diferencia está en que en este caso el crédito se debe pagar por el mismo monto facturado y no de manera diferida.

En los siguientes Gráficos y tabla podemos ver como los porcentajes de morosidad se han venido incrementando fuertemente en los últimos años.

Gráfico 7: Morosidad por Tipo de Crédito

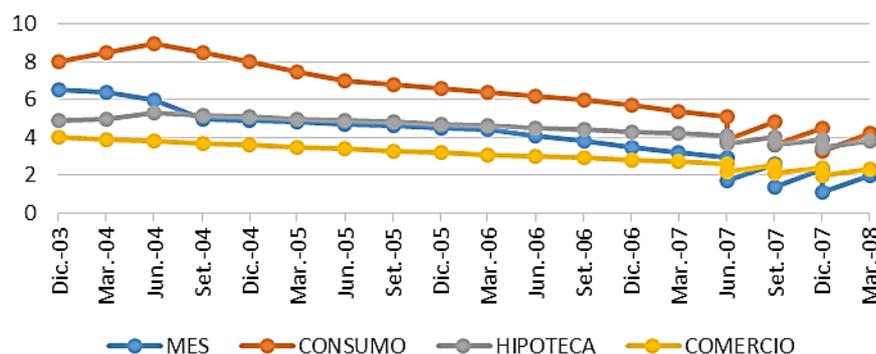


Tabla 30:

*Empresas Financieras: Estructura de la Cartera de Créditos y Contingentes al 31 de diciembre*

|              | 1995   | 1996   | 1997   | 1998   |
|--------------|--------|--------|--------|--------|
| Comercial    | 92.0%  | 71.1%  | 58.1%  | 36.6%  |
| Consumo      | 2.7%   | 19.3%  | 40.0%  | 44.0%  |
| Hipotecario  | 5.3%   | 9.6%   | 1.9%   | 2.4%   |
| Microempresa |        |        |        | 17.0%  |
| Total        | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

*Fuente: Empresas financieras – estructuras de la cartera de créditos y contingentes*

Respecto, al índice de Morosidad en términos semanales hay una ligera baja en lo referido al crédito para el consumo, tratándose de los rubros vehiculares y tarjetas de crédito.

Tabla 31:

*Índices de Morosidad de los créditos porcentajes*

|                               | Dic. 17     | Mar. 18     | Jun. 18     | Set.18      | Dic.18      | Ene.19      | Feb. 19     |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Crédito a empresas</b>     | <b>3.33</b> | <b>3.48</b> | <b>3.54</b> | <b>3.62</b> | <b>3.43</b> | <b>3.56</b> | <b>3.65</b> |
| Corporativo y grandes empresa | 0.47        | 0.54        | 0.57        | 0.60        | 0.55        | 0.58        | 0.61        |
| Medianas empresas             | 7.02        | 7.38        | 7.46        | 7.75        | 7.53        | 7.86        | 8.07        |
| Micro y pequeñas empresas     | 7.12        | 7.53        | 7.74        | 7.83        | 7.39        | 7.44        | 7.50        |
| <b>Crédito a personas</b>     | <b>3.29</b> | <b>3.27</b> | <b>3.28</b> | <b>3.15</b> | <b>3.14</b> | <b>3.16</b> | <b>3.10</b> |
| Consumo                       | 3.70        | 3.60        | 3.59        | 3.32        | 3.24        | 3.23        | 3.20        |
| Vehiculares                   | 6.10        | 6.14        | 5.59        | 5.30        | 4.45        | 4.22        | 4.01        |
| Tarjetas de crédito           | 5.13        | 4.89        | 4.84        | 4.16        | 3.90        | 3.93        | 3.92        |
| Hipotecario                   | 2.78        | 2.86        | 2.89        | 2.92        | 3.03        | 3.07        | 2.98        |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>3.31</b> | <b>3.40</b> | <b>3.45</b> | <b>3.45</b> | <b>3.33</b> | <b>3.42</b> | <b>3.45</b> |

*Fuente: Índices de Morosidad de los créditos porcentajes*

La tasa de interés pasiva promedio para el consumo asciende a 30.51% (uso de la tarjeta de crédito como consumo en general); En tanto como retiro el promedio en el sistema financiero peruano asciende alrededor de 85%.

La baja no relevante del costo del dinero o crédito (tasa de interés) de sus niveles promedio, es coherente con la política monetaria expansiva, y de algún modo en las expectativas sobre el futuro de la tasa de interés de referencia.

Tabla 32:

*Tasas de Interés en Moneda Nacional porcentajes*

|         |                                       | <b>Dic.<br/>17</b> | <b>Mar.<br/>18</b> | <b>Jun.<br/>18</b> | <b>Set.<br/>18</b> | <b>Dic.<br/>18</b> | <b>Feb.<br/>19</b> |
|---------|---------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Pasivas | • Depósitos hasta 30 días             | 3.0                | 2.7                | 2.9                | 2.7                | 3.1                | 2.5                |
|         | • Depósitos a plazo de 31 a 180 días  | 3.3                | 3.0                | 2.8                | 3.4                | 4.0                | 3.5                |
|         | • Depósitos a plazo de 181 a 360 días | 3.6                | 3.2                | 3.3                | 3.6                | 4.2                | 4.1                |
| Activas | • Preferencial Corporativa 90 días    | 3.6                | 3.1                | 3.6                | 3.9                | 4.5                | 4.0                |
|         | • Corporativos                        | 4.0                | 3.8                | 4.3                | 4.3                | 4.9                | 4.7                |
|         | • Grandes Empresas                    | 6.2                | 6.4                | 6.3                | 6.2                | 6.4                | 6.6                |
|         | • Medianas Empresas                   | 9.7                | 9.8                | 9.3                | 10.3               | 9.8                | 10.3               |
|         | • Pequeñas Empresas                   | 19.8               | 19.8               | 19.1               | 19.1               | 18.5               | 18.6               |
|         | • Consumo                             | 48.5               | 43.9               | 41.1               | 41.1               | 44.9               | 41.1               |
|         | • Hipotecario                         | 7.7                | 7.4                | 7.5                | 7.5                | 7.6                | 8.0                |

Al 27 de marzo

*Fuentes: Tasas de Interés en Moneda Nacional porcentajes*

Según la tabla N°32, se aprecia que las tasas de interés en dólares presentan un carácter relativamente estable con tendencias a la baja. En el caso de las tasas de interés en dólares en el mercado de créditos, éstos se han incrementado en promedio en 3 puntos.

Tabla 33:

*Tasas de Interés en Moneda Extranjera porcentajes*

|         |                                       | <b>Dic.<br/>17</b> | <b>Mar.<br/>18</b> | <b>Jun.<br/>18</b> | <b>Set.<br/>18</b> | <b>Dic.<br/>18</b> | <b>Feb.<br/>19</b> |
|---------|---------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Pasivas | • Depósitos hasta 30 días             | 1.1                | 1.2                | 1.3                | 1.4                | 1.9                | 1.9                |
|         | • Depósitos a plazo de 31 a 180 días  | 1.3                | 1.4                | 1.6                | 1.7                | 2.0                | 2.2                |
|         | • Depósitos a plazo de 181 a 360 días | 1.1                | 1.1                | 1.5                | 1.3                | 1.9                | 2.0                |
| Activas | • Preferencial Corporativa 90 días    | 2.3                | 2.8                | 3.1                | 3.0                | 3.6                | 3.1                |
|         | • Corporativos                        | 3.2                | 3.0                | 3.4                | 3.7                | 4.0                | 3.6                |
|         | • Grandes Empresas                    | 5.3                | 5.1                | 5.1                | 5.4                | 5.5                | 5.4                |
|         | • Medianas Empresas                   | 6.4                | 6.7                | 7.1                | 7.3                | 6.9                | 7.5                |
|         | • Pequeñas Empresas                   | 7.3                | 10.1               | 10.2               | 9.9                | 9.9                | 10.2               |
|         | • Consumo                             | 32.9               | 34.1               | 33.9               | 34.8               | 36.1               | 35.6               |
|         | • Hipotecario                         | 9.9                | 5.9                | 5.8                | 6.1                | 6.1                | 6.3                |

Al 27 de marzo

En términos de créditos al sector privado a febrero del presente año el consumo a la fecha antes mencionada alcanzó una tasa de crecimiento anual de 13.2%; aplicado básicamente por las tarjetas de crédito y resto con tasas de 12,7 y 14.4% respectivamente, en tanto, las tasas destinadas al consumo vehicular presentan valores negativos.

Tabla 34:

*Crédito al sector privado total – tasas de crecimiento anual*

|                            | Dic. 17 | Mar. 18 | Jun. 18 | Set.18 | Dic.18 | Feb. 19 |
|----------------------------|---------|---------|---------|--------|--------|---------|
| <b>Crédito a empresas</b>  | 5.5     | 6.7     | 7.9     | 7.3    | 6.7    | 5.4     |
| Corporativo y gran empresa | 6.2     | 8.1     | 10.6    | 9.9    | 8.8    | 5.4     |
| Mediana empresas           | 0.6     | 1.9     | 2.4     | 2.7    | 3.8    | 4.2     |
| Pequeñas empresas          | 9.5     | 8.8     | 8.1     | 6.3    | 5.0    | 6.7     |
|                            |         | 9.7     | 10.7    | 11.1   | 11.0   | 11.1    |
| <b>Crédito a personas</b>  | 8.6     | 10.4    | 11.6    | 12.3   | 12.5   | 13.2    |
| Consumo                    | 8.8     | -0.8    | -2.9    | -1.8   | -3.7   | -4.9    |
| Vehiculares                | -4.4    | 3.8     | 6.0     | 8.5    | 12.0   | 12.7    |
| Tarjetas de crédito        | 3.0     | 14.8    | 15.7    | 15.2   | 13.7   | 14.4    |
| Resto                      | 13.0    | 8.6     | 9.4     | 9.4    | 8.8    | 8.7     |
| hipotecario                | 8.5     | 7.8     | 9.0     | 8.7    | 8.3    | 7.6     |

*Fuente: Crédito al sector privado total – tasas de crecimiento anual*

Según estimados de Sentinel los créditos personales y de tarjetas de crédito habrían crecido hasta en 20% en el año como consecuencia de la participación del Perú al mundial (SENTINEL).

Al cierre de febrero 2018, la cartera de créditos del sistema financieros creció en 7.56% con respecto al año anterior, impulsado por los créditos Hipotecarios y consumo No revolvente.

Según Sentinel, los créditos personales son los que más crecieron en el mes de análisis (14.2%), seguido por los créditos hipotecarios y los mype, que alcanzaron 7.7% y 6.9% respectivamente.

Así, el monto promedio de los créditos personales al segundo mes del año fue de S/. 12,518; cifra superior a febrero del 2017 (S/.11,508). Por su parte, en los créditos Mypes, si bien aumentó el número de clientes de 2.3 millones a 2.5 millones, el monto promedio cayó de S/ 15,535 a S/ 15,408.

"La mayor demanda por créditos personales se debe a la fuerte demanda en consumo; mientras que el crecimiento de los créditos hipotecarios se debe a una menor tasa de interés (SENTINEL)

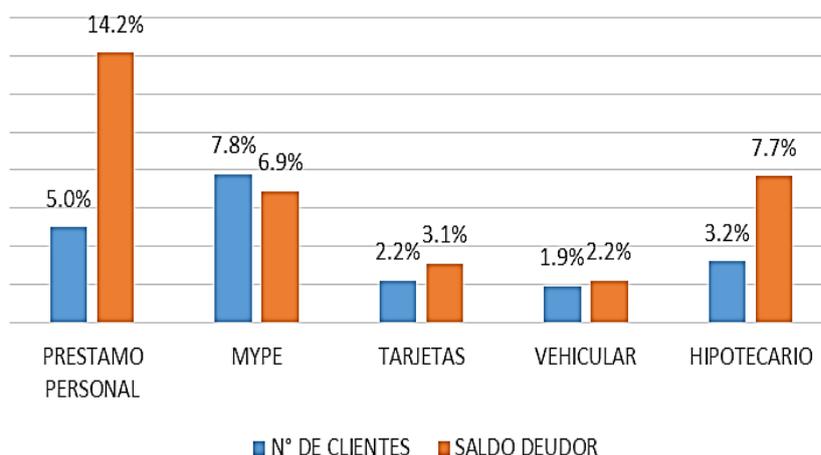
De acuerdo a la tendencia del crédito por género, al cierre de febrero 2018, las mujeres tienen el 48.26% de participación y crecieron a razón de 6.46%; mientras que los hombres representan el 51.74% y crecieron solo 2.21%.

Tabla 35: Tipo de Crédito por Producto al cierre de febrero 2018

| Tipo de producto     | Nº Clientes      | Saldo Deudor S/.      | Saldo Promedio S/. |
|----------------------|------------------|-----------------------|--------------------|
| Préstamos Personales | <b>2,675,561</b> | <b>33,493,723.176</b> | <b>12,518</b>      |
| Mype                 | 2,518,979        | 38,811,790.714        | 15,408             |
| Tarjetas             | 2,949,935        | 18,587,639.085        | 6,301              |
| Vehiculares          | 120,969          | 3,017,105,457         | 24,941             |
| Hipotecarios         | 251,406          | 44,150,191.569        | 175,613            |
| Total                |                  | 138,060,450.002       |                    |

Fuente: Tipo de Crédito por Producto al cierre de febrero 2018

Gráfico 8: Variación porcentual por tipo de producto



### 2.3.3. Crédito por generación.

¿Quiénes tienen más créditos y qué productos demandan? Por grupos de generación, los "X" (de 36 a 50 años) representa el 35.51% del total de clientes del sistema financiero, y los millenials (24-35) representa el 30.65%

Según el Barómetro de Tendencias de Crédito, la Generación X es la que más demandan créditos hipotecarios, con 39.89%; mientras que el segmento millenials opta por créditos vehiculares, con el 50.53%.

Por tipos de entidad se observa que los bancos capturan más cuotas de clientes masculinos a razón de 70.95%; mientras que las mujeres prefieren las Financieras (37.24%). "No obstante, los Bancos prefieren capturar menos cuotas de clientes jóvenes (generación Z)".

"A menos edad se pide que no tengan créditos en más de una entidad financiera. Si uno de la generación Z tiene un crédito con una entidad lo ideal es que no se les dé más créditos porque recién están aprendiendo a cumplir con el sistema financiero. (SENTINEL).

Existen factores que incrementan el número de tarjetas de crédito y que acrecientan el monto de los créditos, de consumo, debido a factores que no responden necesariamente a variables.

Tabla 36:

Participación de los Tipos de Créditos en el Sistema Financiero cifras en moneda nacional

| <b>Participación de los Tipos de Créditos en el Sistema Financiero</b> |                      |                         |                       |                     |                         |                       |
|--|----------------------|-------------------------|-----------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------|
| <b>(cifras en moneda nacional)</b>                                     |                      |                         |                       |                     |                         |                       |
| <b>Tipo Crédito</b>  | <b>Febrero 2017</b>  |                         |                       | <b>Febrero 2018</b> |                         |                       |
|  | <b>N° DE CUENTAS</b> | <b>SALDO DEUDOR S/.</b> | <b>% SALDO DEUDOR</b> | <b>N° CLIENTES</b>  | <b>SALDO DEUDOR S/.</b> | <b>% SALDO DEUDOR</b> |
| Corporativo  | 6.88                 | 55455952966             | 20.58                 | 77.0                | 59146576732             | 20.41%                |
| Grandes Empresas   | 2,753                | 37092910456             | 13.76%                | 3.038               | 40824888474             | 14.09%                |
| Mediana Empresa  | 30.817               | 44161514475             | 16.39%                | 32.376              | 45959238486             | 15.86%                |
| Pequeña Empresa  | 451,377              | 25698663964             | 9.54%                 | 487.687             | 27820463269             | 9.60%                 |
| Micro Empresa  | 1,899.386            | 10616159838             | 3.94%                 | 2,044.756           | 10991327445             | 3.79%                 |
| Revolvente   | 2.994.327            | 18568632608             | 6.89%                 | 3,066974            | 19015450622             | 6.56%                 |
| No Revolvente  | 3.236.000            | 36903586597             | 13.69%                | 3,385.989           | 41855351389             | 14.44%                |
| HIPOTECARIOS   | 243.677              | 41009770834             | 15.22%                | 251.406             | 44150191569             | 15.24%                |
| <b>SALDO DEUDOR</b>  |                      | <b>269,517191728</b>    | <b>100%</b>           |                     | <b>289763487886</b>     | <b>100%</b>           |

En otro momento, se indicó que los créditos personales y de tarjetas de crédito crecerán en 20% como consecuencia de la participación del Perú en el mundial. Esta cifra es mayor a lo que crecían en años anteriores (7%).

Según SENTINEL, la tasa de interés, el monto y número de cuotas a pagar, corresponde también a expectativas de otra índole, como fue la participación del mundial de Rusia 2018, tal como se ha señalado anteriormente.

En los siguientes Tablas podemos apreciar las tablas de interés activas y la clasificación del cliente según su capacidad de pago.

Tabla 37:

Tasa de interés del sistema bancario

| TASA ANUAL   | CONTINENTAL | COMERCIO | CREDITO | FINANCIERO | BIF   | SCOTIABANK | INTERBANK | MI BANCO | GNB   | FALABELLA | RIPLEY | AZTECA | CENCOOSUD | PROMEDIO |
|--|-------------|----------|---------|------------|-------|------------|-----------|----------|-------|-----------|--------|--------|-----------|----------|
| CONSUMO  | 32.12       | 17.49    | 31.19   | 45.75      | 20.26 | 27.51      | 40.65     | 54.09    | 35.29 | 60.37     | 64.96  | 145.22 | 53.68     | 43.22    |
| TARJETAS DE CREDITO  | 56.16       | 23.02    | 37.12   | 63.01      | 30    | 30.62      | 43.47     |          | 35.74 | 60.4      | 72.24  | 151.25 | 83.68     | 49.2     |
| PRESTAMOS NO REVOLVENTES                                     | 15.29       |          |         |            |       | 115        | 20.99     |          |       |           |        |        |           | 15.49    |
| PRESTAMOS NO REVOLVENTES PARA AUTOMOVILES                    | 11.32       |          | 11.4    | 8.9        | 11.15 | 9.9        | 11.10     |          | 8     | 10.05     |        |        |           | 11.09    |
| PRESTAMOS NO REVOLVENTES PARA DISPONIBILIDAD 360 DIAS        | 4.49        | 13.67    | 47.25   | 54.64      | 14.66 | 11.82      | 19.21     | 56.13    |       | 14.03     | 46.01  | 151.61 |           | 52.62    |
| PRESTAMOS NO REVOLVENTES PARA DISPONIBILIDAD MAS DE 360 DIAS | 16.67       | 17.45    | 15.58   | 36.94      | 15.99 | 17.36      | 19.42     | 43.16    | 13.86 | 13.56     | 29.71  | 140.29 |           | 20.71    |
| CREDITOS APROBADOS   | 7.12        | 53.54    | 7.09    | 9.17       |       |            |           |          |       |           |        |        |           | 63.54    |
| HIPOTECARIOS   | 7.12        | 10       | 7.09    | 9.17       | 9.05  | 7.34       | 7.33      | 15.57    | 8.25  |           |        |        |           | 7.41     |
| PRESTAMOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA                         | 7.12        | 10       | 7.09    | 9.17       | 9.05  | 7.34       | 7.33      | 15.57    | 8.25  |           |        |        |           | 7.41     |

Fuente: Tasa de interés del sistema bancario.

Para la SBS el deudor de créditos de pequeña empresa, microempresa, consumo (revolvente y no revolvente) e hipotecario se clasifica, según su nivel de retraso (en días calendario), en:

Tabla 38:

Clasificación de clientes deudores

| Categoría                 | Nro. | PE mp. Mes. Con | Hipotecario |
|---------------------------|------|-----------------|-------------|
| Normal                    | 0    | 0-8             | 0.30        |
| Con problemas potenciales | 1    | 9 -30           | 31 -60      |
| Deficiente                | 2    | 31 -60          | 121 -365    |
| Pérdida                   | 4    | Más de 120      | Más de 365  |

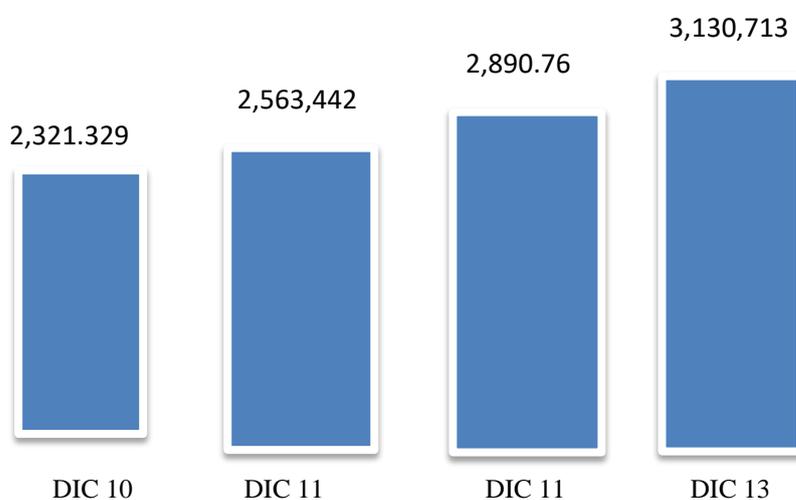
Fuente: Clasificación de clientes deudores

Según ASBANC, se accedieron a créditos de la banca por S/. 60,000 millones entre créditos hipotecarios y de consumo.

Así mismo, informó que en los últimos años debido al dinamismo de los créditos en la banca peruana de personas que poseen un crédito de consumo a través de la banca pasó de 2.3 millones de personas (a diciembre de 2010) a 3.1 millones a diciembre del 2013,

Gráfico 9:

Banca número de personas con crédito de consumo



Fuente: Asbanc y SBS

De otro lado, la cantidad en créditos de consumo pasó S/.18.668 millones en diciembre del 2010 a S/. 30.092 millones (a marzo del 2014).

Debe conocerse que las personas con créditos de consumo crecieron de modo relevante en los últimos años, si se compara con la PEA con empleo adecuado, solo es un 40%.

Tabla 39:

*Banca indicadora de acceso de crédito*

| Periodo | Nº personas con créditos de Consumo | Empleo adecuado | Ratio inclusión financiera |
|---------|-------------------------------------|-----------------|----------------------------|
| Dic 08  | 2,350.313                           | 6,336.128       | 37%                        |
| Dic. 09 | 2,175.958                           | 6,797.208       | 32%                        |
| Dic. 10 | 2,321.329                           | 7,317.101       | 32%                        |
| Dic. 11 | 2,563.442                           | 7,799.110       | 33%                        |
| Dic. 12 | 2,890.755                           | 7,764.360       | 37%                        |
| Dic. 13 | 3,130.713                           | 7,858.200       | 40%                        |

*Fuente: Banca indicadora de acceso de crédito*

#### 2.3.4. Banca Iidicator de acceso al crédito

Es así, dado lo anterior, que los créditos a familias concedidos por las cantidades bancarias llegaron a cerca de S/. 60,000 millones en marzo 2014, cifra que significó un incremento de 75% con relación d diciembre 2010.

Así al cierre de marzo de 2014, los préstamos destinados a las familias (consumo e hipotecario) registraron una participación de 34.20% muy superior al porcentaje observado al cierre del 2001.18.26%.

En el año 2018 el incremento de los créditos bancarios fue de 10.6% y porcentaje de la morosidad de las tarjetas de crédito, fue la menor de los cuatro últimos años a abril de 2019 existía algo de 4.1 millones de personas endeudados con tarjetas de créditos.

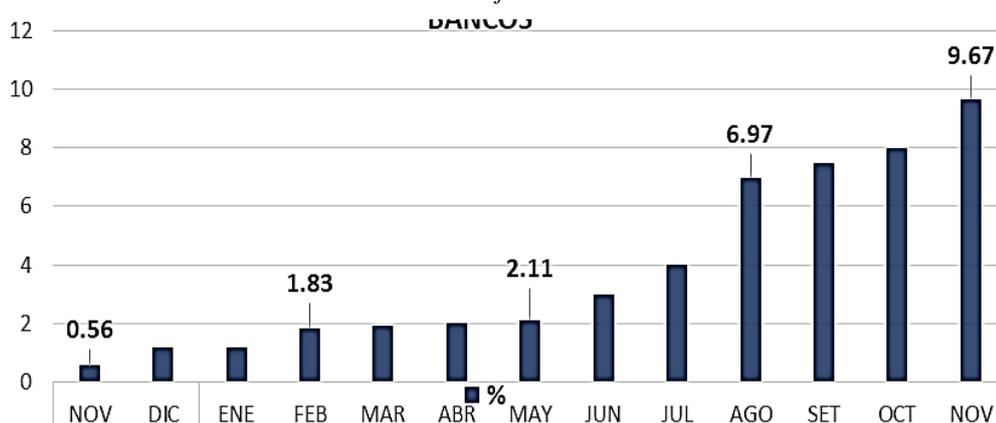
Según ASBANC y el BCR, los préstamos a las familias han crecido a una mayor velocidad en los 35 meses últimos, ascendiendo a 94,971 millones de soles,

con un porcentaje en el año de 10.6%. En estricto sentido, los créditos de consumo alcanzaron 49.689 millones de soles, con un aumento anual de 12,29%.

El comportamiento ascendente de los créditos a familias en el 2018 fue impulsado por la mayor actividad económica en particular la demanda interna y por la mejora de indicadores de empleo e ingreso en el sector formal privado. (ASBANC).

Cabe destacar que las tarjetas de crédito (en los préstamos de consumo) obtuvo la más alta tasa de crecimiento en los últimos 28 meses; con un ritmo de 11.2%

Gráfico 10: Crecimiento anual de consumo con tarjeta de crédito de bancos



Fuente: Crecimiento anual de consumo con tarjeta de crédito de Bancos

La facturación con tarjetas de crédito creció 20%, pero de ese total un aparte fue consumo financiado y el resto, compras con el dinero plástico que se pagan en la fecha de vencimiento, es decir, sin deuda de por medio, dijo.

“No necesariamente el total del uso de tarjetas generó deuda, lo cual es superpositivo porque significa que hay madurez en el uso de las tarjetas de crédito en muchos segmentos. No estamos como hace 10 años, cuando se da una tarjeta al cliente y este generaba una deuda pocos saludable.” (Gestión)

De otro lado, los menores niveles de morosidad se deben a las entidades bancarias se concentran más en el refinanciamiento y facilidad, para que los clientes caigan en la morosidad así la morosidad declinó en los créditos a las familias de 3.22% a 2.98% en el 2018. En los créditos de consumo bajó de 3.64% a 2.95%; y los

préstamos a las familias es del 88.95% en soles, algo mayor al año anterior que fue de 7.38% (ASBANC.)

Gráfico 11: Morosidad tarjeta de crédito

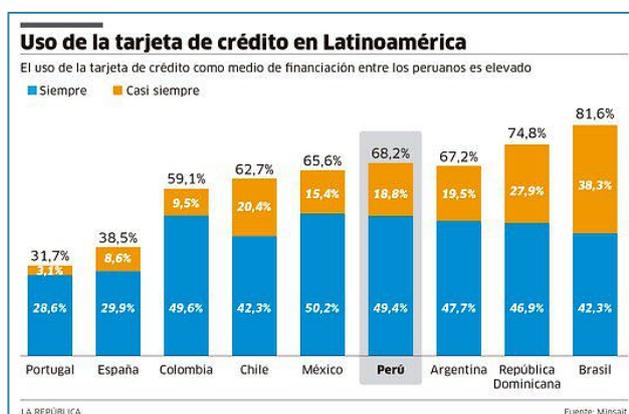


A partir de febrero del presente año, las tarjetas de crédito alcanzaron más de 6 millones (ASBANC) mayor en 288,045 frente a febrero del 2018.

Las líneas de crédito, desde octubre del 2018, en tarjetas de créditos crecen las tasas de dos dígitos, expandiéndose dichas tarjetas a una tasa anual de 12.7% a febrero del 2019.

No hay duda acerca del mayor uso de las tarjetas de consumo y/o de crédito, lo cual se puede apreciar en el siguiente gráfico, que permite observar el lugar que ocupa el Perú entre varios países de América Latina, así como con respecto a España y Portugal.

Gráfico 12: Morosidad tarjeta de crédito



Fuente: La Republica

La valoración de la tarjeta de crédito como medio de pago es elevada en Perú, en comparación a otros países de la región.

Así lo revela un sondeo de la firma Minsait, donde el 68.2% de los encuestados indicó que recurre al dinero plástico siempre o casi siempre.

Como observamos en la infografía, nos situamos solo por detrás de Brasil y República Dominicana, que registraron una preferencia por las tarjetas de crédito de 81.6% y 74.8% respectivamente.

Perú es uno de los países de América Latina donde hemos visto que más se financian compras con tarjetas de crédito, señaló Kerman Ispizua, responsable de Nueva oferta de Medios de Pago de Minsait.

Gráfico 13: Numerosa de tarjetas de crédito emitidas

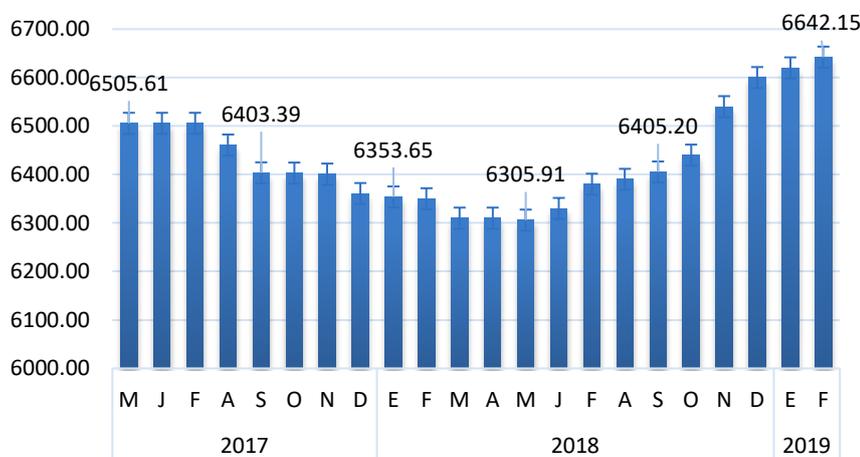
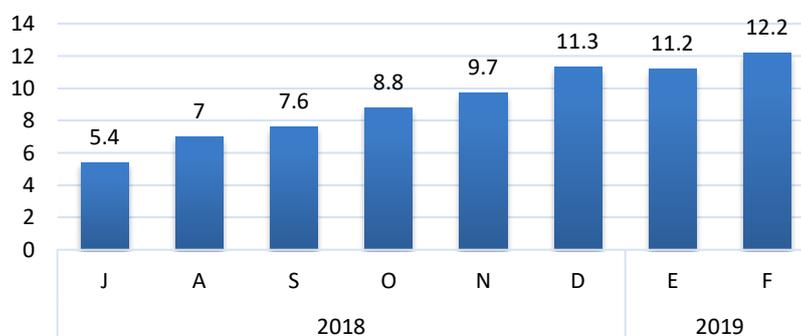


Gráfico 14: Crecimiento anual de consumo con tarjeta de crédito



**Nota:**

**Cifras:** 8.3 millones de tarjetas de crédito hay en el sistema financiero, según datos de la SBS. 47% es la tasa de interés promedio de financiamiento con tarjetas de crédito en soles.

Las tasas de dolarización del crédito de consumo como se aprecia en el siguiente cuadro se pueden considerar estables en lo que va en el presente año.

Tabla 40:

*Coeficientes de dolarización del crédito*

|                            | Dic.17      | Mar.18      | Jun.18      | Set.18      | Dic.18      | Ene.19      | Feb.19      |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Crédito a empresas</b>  | <b>40.7</b> | <b>40.5</b> | <b>40.5</b> | <b>40.0</b> | <b>39.2</b> | <b>38.7</b> | <b>38.6</b> |
| Corporativo y gran empresa | 54.9        | 54.5        | 54.4        | 53.8        | 52.3        | 51.5        | 51.6        |
| Medianas empresas          | 41.4        | 41.2        | 41.4        | 40.5        | 40.6        | 40.7        | 40.6        |
| Pequeña empresa            | 6.9         | 6.7         | 6.5         | 6.4         | 6.2         | 6.2         | 6.1         |
| <b>Crédito a personas</b>  | <b>12.3</b> | <b>11.8</b> | <b>11.4</b> | <b>11.0</b> | <b>10.5</b> | <b>10.4</b> | <b>10.3</b> |
| Consumo                    | 7.0         | 6.8         | 6.7         | 6.6         | 6.4         | 6.4         | 6.4         |
| Vehiculares                | 20.8        | 18.1        | 16.4        | 15.1        | 14.2        | 14.2        | 13.9        |
| Tarjetas de crédito        | 7.1         | 7.3         | 7.4         | 7.5         | 7.3         | 7.3         | 7.3         |
| Resto                      | 6.2         | 6.0         | 5.8         | 5.7         | 5.6         | 5.6         | 5.6         |
| Hipotecario                | 19.9        | 19.1        | 18.2        | 17.5        | 16.6        | 16.3        | 16.1        |
| <b>TOTAL</b>               | <b>30.1</b> | <b>29.7</b> | <b>29.4</b> | <b>29.0</b> | <b>28.2</b> | <b>27.7</b> | <b>27.6</b> |
| A tipo de cambio corriente | 29.3        | 28.8        | 28.8        | 28.5        | 28.2        | 27.5        | 27.2        |

Fuente: Coeficientes de dolarización del crédito

Tabla 41:

*Encuesta de expectativas macroeconómicas – Tasa de interés de referencia al cierre del año*

|                             | 31 de dic. | 31 de ene. | 28 de feb. |
|-----------------------------|------------|------------|------------|
| <b>Sistema Financiero</b>   |            |            |            |
| 2019                        | 3.25       | 3.25       | 3.25       |
| 202                         | 3.50       | 3.50       | 3.25       |
| <b>Analistas Económicos</b> |            |            |            |
| 2019                        | 3.25       | 3.25       | 3.00       |
| 202                         | 3.50       | 3.50       | 3.25       |

La encuesta se realizó en las fechas señaladas en los títulos

Fuente: BCRP.

Gráfico 15:

Banca Múltiple: Morosidad por tipo de crédito

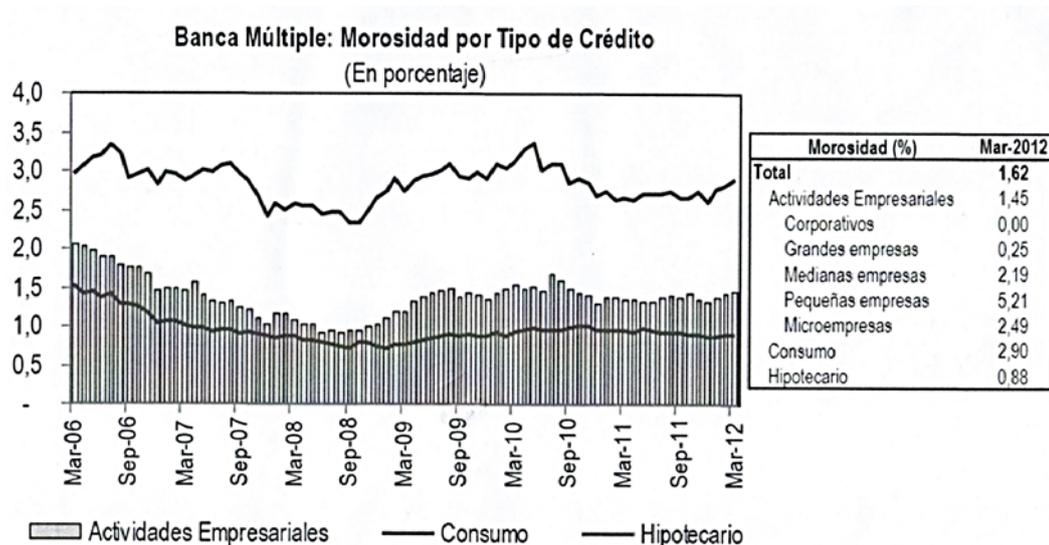


Tabla 42:

Índice de concentración por tipo de crédito y depósito: limita siempre la competencia.

|                     | Set 09      | Set 10      | Mar 11      | Set 11      |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Colocaciones</b> | <b>1568</b> | <b>1550</b> | <b>1551</b> | <b>1580</b> |
| Empresas            | 1706        | 1677        | 1671        | 1700        |
| - Corporativos      | Na          | 2766        | 2778        | 2701        |
| - Grandes           | Na          | 2440        | 2437        | 2587        |
| - Medianas          | Na          | 1979        | 2051        | 2101        |
| - Microempresas     | Na          | 608         | 587         | 607         |
| Hogares             | 1390        | 1394        | 1401        | 1430        |
| - Consumo           | 1071        | 1051        | 1035        | 1065        |
| - Hipotecario       | 2365        | 2342        | 2335        | 2324        |
| <b>Depósitos</b>    | <b>1810</b> | <b>1822</b> | <b>1768</b> | <b>1712</b> |
| Vista               | 2576        | 2550        | 2484        | 2453        |
| Ahorro              | 2376        | 2307        | 2324        | 2350        |
| Plazo               | 1351        | 1344        | 1251        | 1209        |

Fuente: 2012 PAD-Escuela de Dirección de la Universidad de Piura

El alto nivel de endeudamiento de las familias con el tiempo genera vulnerabilidades a la estabilidad del sistema financiero y esto es por cumplir con los préstamos contraídos.

Según el informe presentado por la SBS, el 25% de las familias con créditos de consumo están con deudas elevadas, su cuota mensual excede el 38% de sus ingresos. siendo El 30% la índice cuota / ingreso que no debería superarse.

Pero también está el segmento de los hogares ubicados entre el primer y cuarto quintil de ingresos, y que fundamentalmente tiene créditos de consumo. Este grupo de deudores de bajos ingresos y son una índice cuota / ingreso superior al 30% requiere un monitoreo continuo y cercano de la SBS.

Nuestra supervisión tiene un monitoreo permanente, pero también tiene un momento de acción in situ. Ahí tenemos una interacción más significativa respecto a la revisión de las políticas de las instituciones financieras.

La SBS destacó que, en promedio, para todos los hogares con deuda de consumo e hipotecaria la índice cuota ingreso se ubica en 26.6% por debajo del nivel de alerta 30%.

- 24.5% Es la parte de los ingresos que se destina al pago de créditos de consumo.
- 11% de saldo total de créditos de la banca está expuesto a riesgo cambiario crediticio.

De acuerdo con el informe del a SBS, el primer quintil de menores ingresos es el que tiene el mayor índice cuota/ ingreso. tal índice es el menor de todos (22.5%).

Este dato es importante porque el quinto quintil es el que concentra la mayor parte de la deuda del sistema financiero.

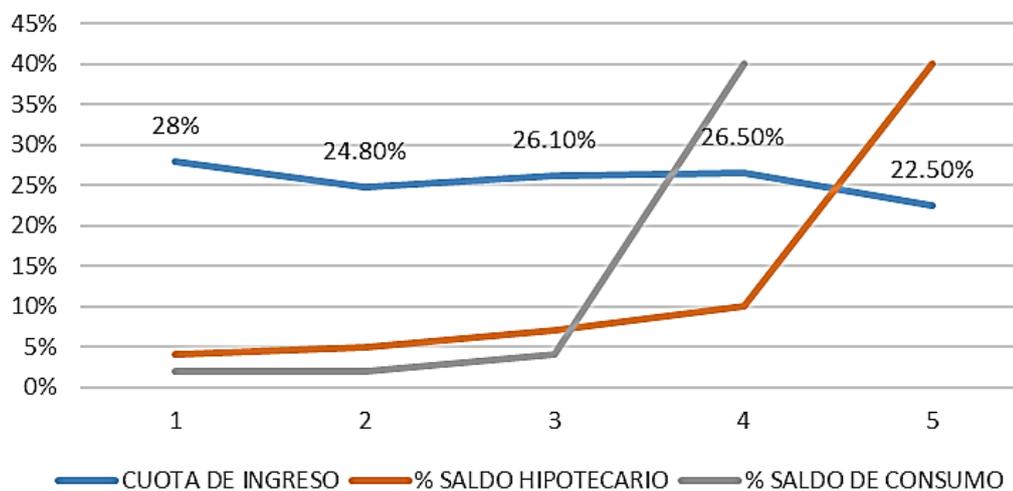
Así alrededor del 40% del saldo de crédito de consumo y más del 70% del monto de las hipotecas están en este segmento.

Y este quintil no solo es el que tiene la menor cuota/ ingreso, sino que es el grupo de hogares que tiene mayor capacidad para enfrentar potenciales choques.

(SBS)

Gráfico 16:

Endeudamiento de Hogares



Uno de los reclamos frecuentes de los usuarios del sistema financiero es la dificultad para cancelar las tarjetas de crédito adquiridas.

Algunas entidades financieras tienen procesos engorrosos para aceptar esta solicitud de las tarjetas bienes. El proyecto presentado por la SBS plantea que los bancos no podrán establecer condiciones o limitaciones para la cancelación de la línea de la tarjeta de crédito Y si al momento de la solicitud esta no fuera posible, el emisor de la tarjeta procederá a bloquearla y a informar al usuario del plazo para completar tal cancelación. Se refuerza la obligación de las Instituciones financieras de sustentar debidamente los hechos cuestionados, como parte de su respuesta a los reclamos de los clientes.

Dado el fuerte sobreendeudamiento que se viene apreciando a través de las tarjetas de crédito, la SBS ha elaborado un proyecto de norma que pretende ejercer un mayor control de las líneas adicionales de las tarjetas de crédito. En este sentido las

líneas paralelas deberán ofrecerse a clientes de forma separada a las que se otorgaron inicialmente cuando se obtuvo la tarjeta, los bancos no podrían poner condiciones ni fijar procesos engorrosos para aceptar solicitud de cancelación de las tarjetas bienes y los cambios normativos tienen como objetivo prevenir el riesgo de sobreendeudamiento a los usuarios del dinero plástico.

Así la propuesta reconoce formalmente a las líneas paralelas como financiamiento adicional a las líneas de crédito de las tarjetas en manos de los clientes, por lo que su oferta y registro por parte de los bancos debe realizarse de forma separada.

Hoy las cuotas del financiamiento paralelo se pagan en plazos de entre seis y 48 meses. Pero algunas entidades financieras suman el pago mensual de las líneas paralelas, al pago mínimo del consumo de las tarjetas de crédito.

Gráfico 17:

Evolución de la cartera de consumo

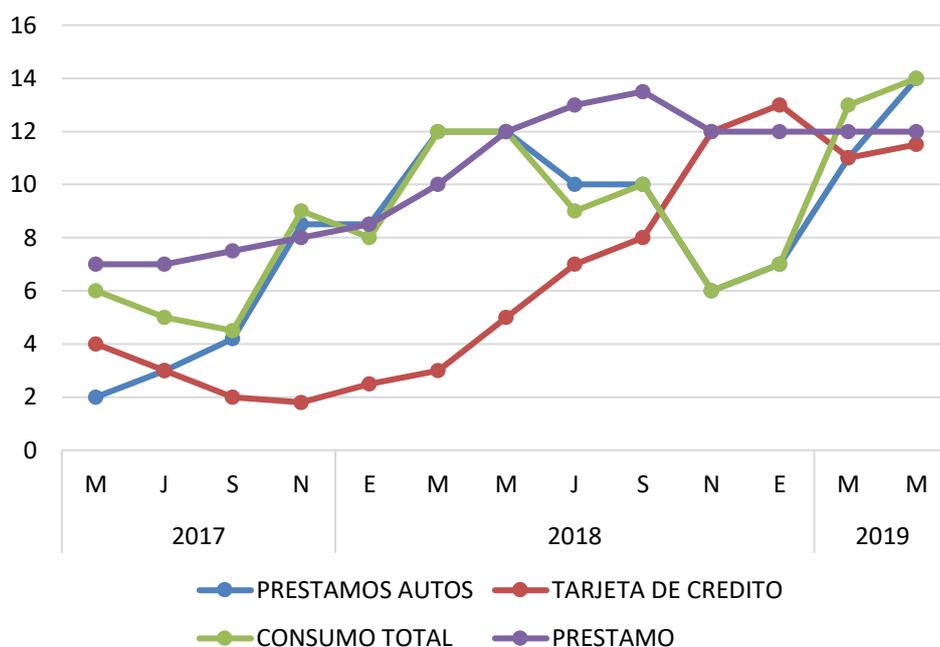
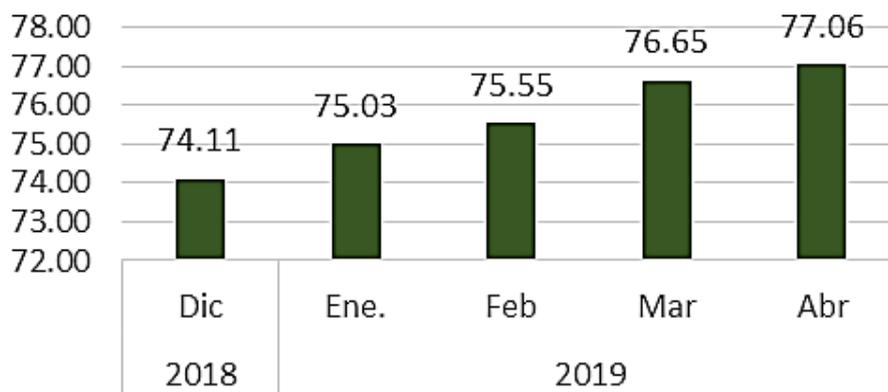


Gráfico 18:

Monto de líneas de crédito autorizado por sistema bancario.



- 7.9 Millones es el número total de tarjetas de crédito otorgadas por bancos y financieras a mayo del 2019, según la SBS.
- 14.6% se anuló al cierre de mayo del 2019 el financiamiento con tarjetas de crédito, según el BCR.

Además, el monto del préstamo paralelo suele tener como referencia la línea de crédito aprobada de la tarjeta, y hay bancos que otorgan dos o más de estos financiamientos adicionales.

Los cambios planteados por el proyecto buscan, entonces, brindar mayores mecanismos de protección en las etapas de contratación, uso y cancelación de las tarjetas de crédito y débito, (Fuente: Gestión SBS).

Para ello, también se propone modificar la definición de estos dos productos en sintonía con los avances tecnológicos que se están dando en el sistema financiero local.

Con esta propuesta las tarjetas de crédito y débito serán reconocidas como medios de pagos que pueden tener soportes en mecanismos distintos al plástico, por ejemplo, teléfonos móviles dispositivos (para pagos) sin contacto y códigos QR. La opción de hacer compras por internet y consumos en el extranjero con estos plásticos

tendrá que ser aceptada por los clientes en el momento de su contratación.

Actualmente, estos servicios suelen ser incorporados en las tarjetas sin dar información precisa al usuario.

Otra medida será simplificar y priorizar el estado de cuenta que reciben los tarjetahabientes para que estos puedan tomar las mejores decisiones.

Para fortalecer las medidas de seguridad en las operaciones con las tarjetas, la propuesta de la SBS. Establece que las empresas financieras ofrezcan a sus usuarios la activación del servicio de notificaciones cuando el cliente realice alguna transacción.

De esa forma los clientes podrán reaccionar ante operaciones que no han realizado.

Los bancos estarán obligados adoptar medidas de seguridad para el procesamiento y aprobación de esas transacciones, ya sea mediante el chip de las tarjetas u otros mecanismos.

Las operaciones no reconocidas con tarjetas es uno de los principales reclamos de los usuarios del Sistema financiero según la SBS (Gestión) 28.02.2018

El proyecto reconocerá nuevos supuestos de responsabilidad de las entidades financieras frente a estos casos. Cuando se trate de una operación no solicitada por el titular, no se cumplan con los requerimientos de autenticación del cliente, se realicen operaciones posteriores al bloqueo de la línea, cancelación expiración de la tarjeta de crédito, el banco asumirá la responsabilidad de operaciones no reconocidas.

Según la central de riesgo Equifax el pago de las tarjetas de crédito ya no es prioridad de deudores.

Dicha tendencia empezó en el 2017 en las diversas regiones del país ahora, en primer lugar, se prefiere cancelar las hipotecas. En la selva se opta por la puntualidad en créditos vehiculares.

Es decir, los peruanos pagan primero hipotecas mientras que los sofisticados de mayores ingresos son los que más postergan sus tarjetas.

Mayores de 70 años prefieren cancelar préstamos personales.

En situaciones en las que las deudas de los clientes del sistema financieros superan su capacidad de pago, estos se ven forzados a elegir que pagar primero.

Un estudio de Equifax revela cuales son las prioridades de pago de los deudores peruanos en tales circunstancias.

Así cumplen en primer lugar con las hipotecas, luego con los créditos vehiculares y, en tercer lugar, con los préstamos personales. El pago de las tarjetas de crédito lo dejan para el final.

Este cambio de prioridades de pago se configuró entre el 2016 y 2017 tras el fenómeno de El Niño.

La preferencia por cancelar primero préstamo hipotecario se explica por el valor que dan los peruanos a sus viviendas para muchos son su principal patrimonio y no lo quieren perder.

Además de ser (la casa) un bien prioritario, tiene que ver con un arraigo sentimental, refirió Vanessa Tarazona, directora. de Data & Analytics de Equifax para Perú y Ecuador.

Notas:

- 1.3 millones de personas tienen a la vez hipotecas y deudas en tarjetas.
- 279 mil hipotecas otorgo el sistema financiero a enero del 2019.

En el otro extremo están las tarjetas de crédito que se pagan, pero no se priorizan si este mes no les alcanzó el dinero la dejan de pagar, pero se ponen al día apenas pueden, indicó Tarazona.

Las tarjetas de crédito tienen un sistema de pago de diferente a los préstamos hipotecarios o vehiculares, refirió Guillermo Salazar, gerente de Marketing de Equifax Perú Ecuador y Chile.

Si no puedes pagar la tarjeta en un mes se acumula y la pagas al siguiente, explicó.

Sin embargo, cuando se analiza por tipo de bancos, los deudores priorizan el pago de las tarjetas de crédito de los pagos medianos. Luego siguen bancos grandes y finalmente bancos retail.

¿por qué? Los bancos grandes suelen tener una RCA (tasas de costo efectivo anual) mayor a la que ofrecen los bancos medianos, sostuvo Tarazona

Además, considera que los plásticos de la banca retail se usan principalmente para compras esporádicas en las tiendas por departamentos, mientras que las tarjetas de la banca mediana se utilizan para consumos del día a día.

Incluso Equifax halló que el pago de esto últimos plásticos se prioriza sobre el de los préstamos personales.

Por grupos generacional, la historia es la misma, salvo para la generación silenciosa (más de 70 años), que le da prioridad de segundo orden al préstamo personal en vez del crédito vehicular.

En este caso los préstamos personales pueden estar enfocados en temas de salud, y eso pasa a ser una prioridad mayor que los vehículos, precisó.

Otra excepción se da en los clientes con un riesgo crediticio alto medio. Este grupo prefiere pagar primero los créditos vehiculares antes que las hipotecas pensamos que esto sucede porque dado su nivel de riesgos sería difícil para estas personas obtener un nuevo crédito y probablemente el vehículo sea su herramienta de trabajo, señaló la ejecutiva.

Considerando el estilo de vida, las personas austeras (gastan poco) de lejos son las que más priorizan el pago de sus hipotecas. Los clientes sofisticados (alto nivel de ingresos e instrucción), en cambio son los que más dejan para el final el pago de sus tarjetas de crédito. (Equifax)

Equifax: Rango de pagos por tipo de créditos.

Gráfico 19: Deudores priorizan hipotecas y postergan pago de tarjeta de crédito

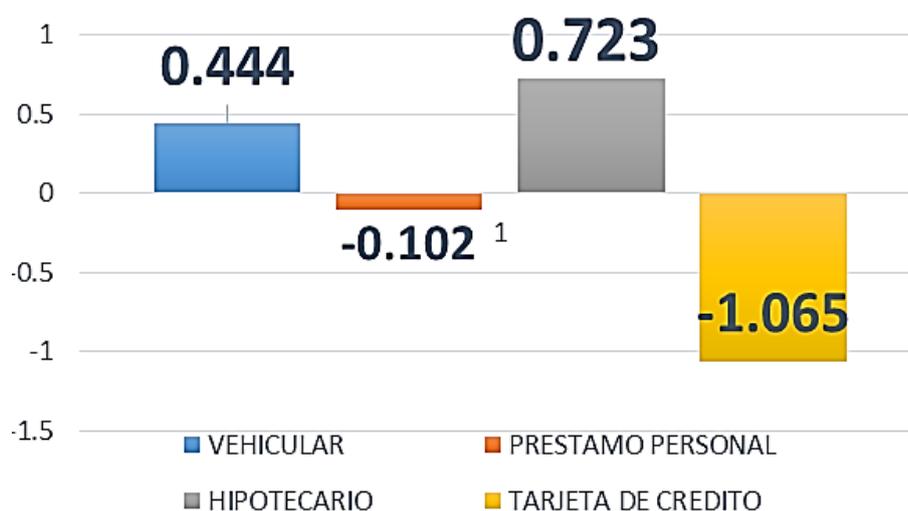
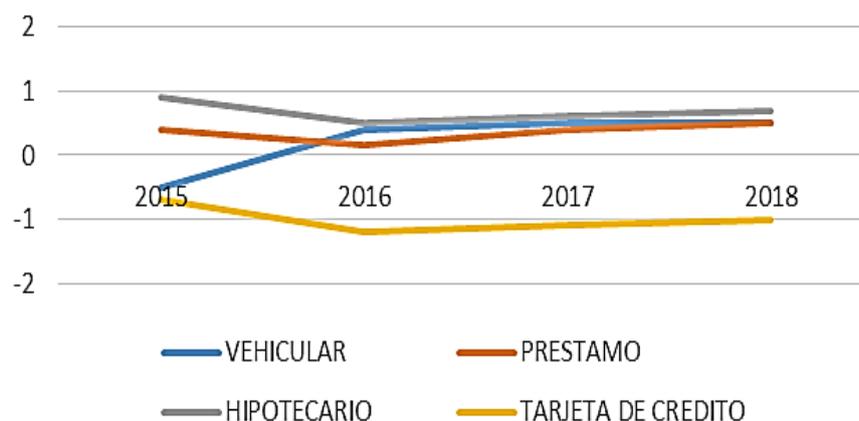


Gráfico 20: Prioridad en el pago de deudas



Casi al cierre del mes de junio de 2019, el BCR señala que la deuda por créditos de consumo crece 11.7%, el doble que hace un año por ello el Banco Central advierte la necesidad de monitoreo para evitar sobreendeudamiento. Deuda promedio por persona sube en S/. 1,395 en el último año. Aumento se da

principalmente entre los que deben a un solo banco y los que tienen tarjetas de crédito con cuatro o más entidades.

Deudas en créditos de consumo crecen 11.7% el doble que hace un año.

El endeudamiento promedio de personas sube en S/. 1,395 en último año.

Aumento se da principalmente entre aquellos que deben a un solo banco y los que tienen tarjetas de crédito con cuatro o más entidades.

La deuda que, en promedio, contraen los peruanos a través de créditos de consumo se incrementa mayor ritmo pese a que la economía se desacelera.

Así, el endeudamiento promedio de las personas con el sistema financiero ascendió a S/. 13,278 al cierre de marzo del presente año, monto superior en 11.7%, o en S/. 1,395, al observado en la misma fecha del 2018, reveló el banco Central de Reserva (BCR).

Ese ritmo de crecimiento más que duplica al verificado un año antes (entre marzo del 2017 e igual mes del 2018) cuando la deuda promedio de los créditos de consumo aumentó en 5.3% incluso, la deuda promedio de las personas aumenta ahora a un ritmo que triplica al de hace dos años (3.8%), según datos del instituto emisor.

El BCR observa que el incremento de la deuda asumida con créditos de consumo se da especialmente entre los clientes únicos – deben a una sola institución financiera y en aquellos que tienen tarjetas de crédito con cuatro o más entidades.

En efecto, en dichos grupos de personas la deuda se elevó en 10% y 11.7% respectivamente.

El incremento de la deuda promedio y el mayor aumento de los deudores compartidos (con varias tarjetas de crédito) podría generar problemas de

sobreendeudamiento, por lo que es necesario un monitoreo del crecimiento, de las carteras (de créditos) minoristas (de los bancos) para prevenir este tipo de riesgos.

El sobreendeudamiento podría llevar a problemas de incumplimiento de pago, lo cual se agravaría ante cambios no esperados del ciclo económico, agrega.

Y es que el banco Central afirma que los créditos de consumo incluidos los que se toman con tarjetas, tienen una alta sensibilidad de crecimiento económico del país.

“En detalle, señala que un menor dinamismo de la actividad económica se presentaría ante un crecimiento más lento de la inversión pública y privada, lo que, a su vez implicaría una desaceleración del consumo privado.

- 6.8% Es la mora de los que deben a un solo banco, nivel superior al promedio (4.8%)

En un escenario de débil crecimiento de la demanda interna, la probabilidad de impago de los hogares (créditos de consumo e hipotecario) aumentaría debido al menor dinamismo del empleo y de los ingresos”. (BCR – Gestión Económica)

La economía habría crecido 2% en el primer semestre, por debajo del 438% del último trimestre del 2015, según BCP.

Sin embargo, recientemente el BCR sostuvo que tal debilitamiento es solo transitorio.

Además, la autoridad monetaria refirió que la morosidad de los créditos de consumo descendió en el último año de 5.4% y mencionó que ello reflejaría el mayor financiamiento concedido a los sectores con menor riesgo crediticio, y a un ajuste en las políticas de otorgamiento de préstamos. (BCR)

Tabla 43:

Sistema financiero: características de tarjetas de crédito por rango de líneas de crédito

| Rango de líneas de crédito | Saldo (millones S/.) |               |               | Var. Anual (%)    |                   |
|----------------------------|----------------------|---------------|---------------|-------------------|-------------------|
|                            | Mar.17               | Mar-18        | Mar-19        | Mar.18/<br>Mar.17 | Mar.19/<br>Mar.18 |
| Menor a S/ 3000            | 1679                 | 1707          | 1815          | 1.7               | 6.3               |
| Entre s/3000 a s/ 8000     | 2775                 | 2771          | 2931          | -0.1              | 5.8               |
| Entre s/8000 a s/20000     | 4544                 | 4539          | 4995          | -0.1              | 10.1              |
| Entre 20000 a s/ 60000     | 6814                 | 6843          | 7662          | 0.4               | 12                |
| Mayor a s/ 60000           | 3690                 | 4388          | 6099          | 18.9              | 39                |
| <b>Total</b>               | <b>19,502</b>        | <b>20,248</b> | <b>23,501</b> | <b>3.8</b>        | <b>16.1</b>       |

Fuente: Sistema financiero: características de tarjetas de crédito por rango de líneas de crédito

Tabla 44:

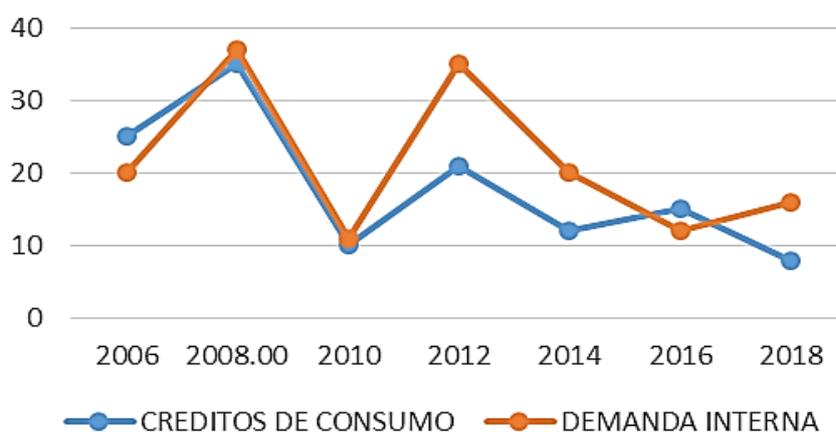
Características de los deudores de consumo en el sistema financiero

| N° de entidades con las que registran deudas | Mar-18           |                    |                        | Mar-19               |                  |                    |
|--|------------------|--------------------|------------------------|----------------------|------------------|--------------------|
|  | N° de deudores   | Deuda promedio (s) | Ratio de morosidad (%) | Deudores morosos (%) | N° de deudores   | Deuda promedio (S) |
| 1  | 2730.733         | 6089               | 7.6                    | 12                   | 2728.691         | 6807               |
| 2  | 1123.626         | 13853              | 5.1                    | 12.5                 | 1156.737         | 14929              |
| 3  | 512.772          | 22394              | 4.3                    | 12.7                 | 545.88           | 23897              |
| 4 a mas                                      | 336.778          | 36280              | 4.1                    | 12.9                 | 374.17           | 39872              |
| <b>Total</b>                                 | <b>4'703.909</b> | <b>11,883</b>      | <b>5.4</b>             | <b>12.3</b>          | <b>4'805.478</b> | <b>13,278</b>      |

Fuente: Características de los deudores de consumo en el sistema financiero

Gráfico 21:

Crecimiento de los créditos de consumo y de la demanda interna



En el segmento de tarjetas de crédito, la baja de la morosidad reflejaría el mayor financiamiento a personas con menor riesgo crediticio, señala el BCR. Así indica que el mayor crecimiento de las deudas con tarjetas se observa en personas con rango alto de línea de crédito, superior a S/. 60,000. En este rango se encuentran personas con mayores ingresos.

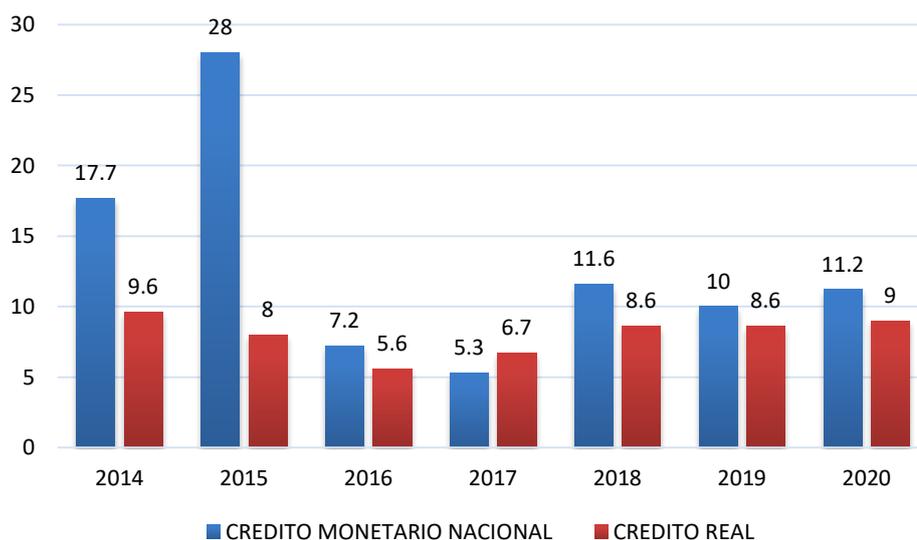
Y del sector formal que registran menor mora segmentos atendidos por bancos que estarían operando en ese mercado, con mejores tecnologías de riesgo de crédito, añade. Enfatiza que los bancos vienen implementando modelos más rigurosos de selección y estimación de ingresos de deudores a fin de captar clientes con adecuado perfil de riesgo. (Diario Gestión)

Es conveniente señalar un aspecto, que podría incidir en el actual sobreendeudamiento de la banca de consumo y especialmente en las tarjetas de crédito se sabe que la SBS estaría analizando la posibilidad de entregar a partir de los 16 años, este tipo de tarjetas; con la autorización de los padres. Ello podría acrecentar un cierto modo un mayor nivel de sobreendeudamiento. Aun cuando la SBS no ha especificado aún las especificaciones puntuales de entregar tarjetas a jóvenes a partir de los 16 años de edad, salvo el señalar que está preparando el proyecto de ello, esto no parece una medida atinada para afrontar el sobreendeudamiento de la banca de consumo y más bien lo puede acrecentar, convirtiéndose en una cierta contradicción.

De acuerdo al BCR, (Diario Gestión), a pesar de la desaceleración económico del país, no existe mayores riesgos en el aumento de créditos de consumo a doble dígito. Señala también que los pagos con tarjetas de débito vienen creciendo más con las de crédito.

Gráfico 22:

## Crédito al sector privado



Pagos con tarjetas de débito crecen más que con las de crédito.

Los créditos de consumo aumentan a tasa anual de doble dígito (12.9% a mayo) pese a que la economía se desacelera. Sin embargo, el Presidente del banco central de reserva (BCR) no ve mayor riesgo en que los créditos personales sostengan un elevado crecimiento. Se argumenta que más personas se están bancarizando, pero controlan su uso del crédito y cuidan su record de pagos, pues saben que es gravitante para el futuro.

Además, sostuvo que el aumento del empleo formal, aunque se desaceleró en abril genera mayores ingresos para los consumidores y da soporte a un gasto per cápita superior. Cuando analizamos el crédito por consumo del Perú, comparado con otros países, nos damos cuenta que somos un país con créditos bajos frente a sus ingresos, incluso se afirma que los pagos con tarjeta de débito emitidas con base en cuentas de ahorro en el país están creciendo más que con tarjetas de crédito, lo que implica un consumo basado en los propios ingresos de las personas y no en financiamiento.

La tasa de interés real de política monetaria va a bajar algo ello se traduciría que se abaraten los costos reales del financiamiento para el sector privado.

El BCR mantiene una política monetaria expansiva para garantizar una inflación dentro del rango meta. Su tasa de interés referencial está en 2.75%, pero al descontarse las expectativas de inflación a los 12 meses resulta una tasa de interés real de 0.27%. Con esos costos de financiamiento decrecientes el BCR proyecta que el crédito del sector privado crecerá en 8.1% en el 2019 algo menos que el año anterior.

Cifras:

- 13.3% Crecen a ritmo anual los créditos de consumo en soles según el BCR.
- 15 Meses se mantiene la tasa de interés referencial del BCR en el nivel de 2.75%

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 1. CONCLUSIONES

##### **Hipótesis I**

Desde que se creó el primer banco en el Perú en 1821, a la fecha existen 15 bancos. En 1931 se crea el BCR.

En el primer gobierno de Fernando Belaunde Terry, la Caja de depósitos y consignaciones se transformó en el Banco de la Nación, y en el gobierno se crea la Banca Asociada.

Con el gobierno de Alberto Fujimori y el del modelo neoliberal el Estado queda prohibido de tener propiedad alguna en la banca, salvo el Banco de la Nación y COFIDE (como banca de segundo piso).

El caso CLAE generó la llamada Nueva Ley de la Banca en 1996, a fin de corregir la informalidad en el sistema bancario.

La regulación que ejerce la SBS frente a los clientes aún deja mucho que desear dado el carácter prácticamente oligopólico de la banca en el país, centralizada por la ASBANC. Por ello las empresas que enfrentan mayores denuncias por abusos según INDECOPI, pertenecen al sistema bancaria.

##### **Hipótesis II**

El desarrollo de la banca y créditos de consumo, ha tenido un crecimiento vertiginoso desde su aparición del Banco de Trabajo y Solventa, por lo cual en el presente prácticamente todos los bancos y entidades financieras los otorgan.

La banca de consumo, ha estado asentado a los sectores de menores recursos y con elevada informalidad.

Las altas tasas de interés alcanzan niveles de usura, por lo cual la morosidad es bastante elevada. Mucho de ello debido al riesgo de su recuperación

El principal producto de la banca de consumo, son dos tarjetas de débito y de crédito

### **Hipótesis III**

En general, el rol de la SBS y AFP y el INDECOPI respecto a la banca de consumo es aun altamente permisible como ente regulador.

Los créditos de consumo se encuentran en el segundo lugar (7.4%) detrás de los créditos Corporativos que ocupan el primer lugar (9.5%) ver gráfico N° 14.

La tasa de interés pasiva para el consumo alcanza el 30.5% mientras como retiro alcanza el 85% en promedio.

El número de Entidades Financieras que otorgan el crédito de consumo alcanzan a 15 Bancos Y Las Cajas alcanzan el número de 11.

El número de tarjeta habientes alcanza a 6`100,00, en tanto el número de tarjetas es 8`300,000.

La relación deuda de consumo / ingreso promedio es elevado alcanzando el 30%.

En términos de consumo por género hombres alcanzaron 881.7% y las mujeres el 48.3%.

El crédito al sector privado de consumo es el 129% y la relación crédito consumo / PBI e de 8.6%

En total el crédito de consumo alcanza un total de S/.94`971,000. Siendo el número de endeudados de 4.1 millones de personas

Existe un fuerte sobreendeudamiento en las tarjetas de crédito por lo que la SBS está preparando un proyecto para un mayor control de este aspecto.

Sin embargo, hay un aspecto que podría contradecir dicho control al estarse analizando la posibilidad de entrega tarjetas de crédito a partir de los 16 años.

Por lo expuesto se desprende que el rol regulador de la SBS e inclusive del Banco Central y del INDECOPI en relación al otorgamiento de las tarjetas de crédito, aún no es lo suficientemente sólido y de protección a los clientes.

## **2. RECOMENDACIONES**

### **Hipótesis I Y II**

Aplicar una mayor y rigurosa regulación efectiva al sistema financiero y bancario en el país.

### **Hipótesis II Y III**

Dotar a la SBS y AFP, BCR y al INDECOPI de los mecanismos y normas que les permiten una eficiente regularización, priorizando la protección y defensa de los clientes.

Exigir mayores requisitos a los clientes para acceder a la obtención de las tarjetas de créditos y préstamos de consumo.

Estos requisitos podrían ser mayor formalidad y/o menos informalidad en el empleo de salario mínimo, y temporalidad laboral y en que su función a estos requisitos se otorguen las tarjetas de créditos y los montos para gastos de consumo (debito) y los montos de crédito.

El número máximo de tarjetas de consumo y/o de crédito por persona no debería ser mayor de (03).

El proyecto de la SBS y AFP de otorgar tarjetas de consumo a los jóvenes a partir de los 16 años, no debería ser aprobado dado que podría aumentar el sobreendeudamiento y la morosidad que actualmente existe.

Digitalizar los requisitos y condiciones que exigen para tener las tarjetas de consumo y de crédito.

## REFERENCIAS

ACTUALIDAD empresarial. “*Perú: Cae el índice morosidad bancaria*”. Lima 20 de marzo del 2007.

ACTUALIDAD EMPRESARIAL. “*Banca: Créditos de consumo seguirán subiendo fuertemente* “. Lima 25 de agosto del 2018.

ASBANC. “*Informe: Cartera por tipo de crédito del sistema Bancario Peruanos al mes de abril 2007*”. Lima, mayo del 2017.

BCRP. “El costo del crédito en el Perú “. Lima del 2016.

CHAVEZ, Jorge. “*Perspectivas de la banca de consumo en el sistema bancario peruano*”. Lima 2000.

COMERCIO y PRODUCCION. “*El segundo debut*” Lima. Marzo 2004.Nº 2296.

FREIXAS, Xavier. “Economista Bancaria”. Bilbao, España .2000.

<http://www.andina.com.pe/Español/Noticia.aspx?ld=nAn9j6fnMrE=Abril,22,2008>

MAXIMIXE. RIESGOS BANCARIOS. “*La situación de la banca de consumo en el Perú*”. Lima, abril del 2002.

Pairazapam R. “*El crédito de consumo en el Perú*. CIUP. Documento de trabajo 59. Lima. Agosto 2003.

PERU ECONOMICO. Lima. Marzo de 1997.

RIVAS-LLOSA, Roddy. “*Balance del sistema bancario peruano para el año 2006*”. En Economía y sociedad 62 CIES. Lima, diciembre. 2006”.

SCHREINER, Mark. “*Un modelo de Scoring del riesgo de morosidad para los créditos de una organización de microfinanzas*”. Washington D.C 2001.

VICEVERSA “*banca de consumo. Para volverse completamente loco*”. Lima, septiembre del 2000.[www.apoyo.com](http://www.apoyo.com)

Diario gestión – Artículos (2008)

Diario la Republica - Artículos.

Diario El Comercio – Artículos.

Revista semana Económica – Artículos

ASBANC: Informes y Artículos.(2010)

SBS y AFP: Informes y Artículos

BCRP. *Reportes de Inflación*. En: <http://www.nber.org/papers/w8249.pdf>

Auges Crediticios, abril 2001, Inglaterra, *Fondo Monetario Internacional*

Martin M & Llosa R. Enero. (2008). *Un Balance del Sistema financiero*. Perú.

Consortio de Investigación Económica y Social recuperado en

<http://www.centrum2.pucp.edu.pe/centrum/proyeccion/noticia/mam/info>

Mendoza E. Terrones M. 2008 “*An Anatomy of Booms: Evidence Macro Aggregates and micro Data*”. Recuperado en

<http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2008/fincycl/pdf/mete.pdf>.

Mesías M, Costa E, Graham O y Soto R. Auges Crediticios. 2008 abril. *Fondo Monetario Internacional*. “El costo del crédito del Perú” : Revisión de la evolución Reciente 2002.En:

<http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php?ltemid=213>

Banco central de reserva del Perú. (2006). *Gerencia de estabilidad Financiera*.

recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/reporte-de-estabilidad-financiera/ref-diciembre-2006.html>

Pino.(2010) *Metodología de la investigación científica*. Lima

## **ASPECTOS ESTRATEGICOS DEL RIESGO DE CREDITO**

*UNIVERSIDAD DE LA SABANA ESPECIA, LIZACION EN GERENCIA COMERCIAL  
ADMINISTRACION DEL CREDITO*

**VALORES:** DEFINICIONES ETICAS DE LA EMPRESA

**CRITERIOS:** CREENCIAS PERSONALES Y ORGANIZACIONALES

**POLITICA:** GUÍAS DE PENSAMIENTO EN LA TOMA DE DECISIONES

**OBJETIVOS:** RESULTADOS QUE ORGANIZACIÓN ASPIRA A LOGRAR

**PLAN:** MANERA COMO LA EMPRESA SE ORGANIZA Y ACTUA PARA  
LOGRAR SUS OBJETIVOS

**META:** PUNTOS DE REFERENCIA PARA CUANTIFICAR OBJETIVOS

**ESTRATEGIA:** MEDIOS Y DECISIONES PARA DESRROLLAR EL PLAN

---

---

# **ESTRUCTURA DE LA PLANEACIÓN**

**ESTRATEGIAS**

**METAS**

**PLAN**

**OBEJTIVOS**

**POLITICAS**

**VALORES**

**CRITERIOS**

---

---

## **RESPONSABILIDADES FUNCIONALES DE CREDITO**

- 1. CREACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS FINANCIADORES Y SOLICITUD DE CRÉDITO.**
  - 2. VERIFICACIÓN DE INFORMACIÓN.**
  - 3. SELECCIONAR RIESGOS DE COLOCACIÓN.**
  - 4. DETERMINACIÓN Y SEGUIMIENTO CUPOS DE CRÉDITO.**
  - 5. CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS Y LEGALIZACIÓN CRÉDITOS.**
  - 6. SELECCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y CONSULTA DE MEDIOS DE INFORMACIÓN (CENTRALES, ENTIDADES ESPECIALIZADAS)**
  - 7. ADMINISTRACIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN.**
  - 8. PLANEACIÓN Y CONTROL DE DESEMBOLSOS.**
-

---

## **RESPONSABILIDADES FUNCIONALES DE CREDITO**

**9. DISEÑAR POLÍTICAS DE RECAUDO Y COBRANZAS.**

**10. EVALUACIÓN DE LA CARTERA Y MEDICIÓN DEL RIESGO.**

**11. ADMINISTRACIÓN SISTEMAS DE INFORMACIÓN.**

**12. PREPARAR, EJECUTAR Y CONTROLAR EL PRESUPUESTO DE RECUPERACIÓN.**

**13. CUSTODIA Y CONSERVACIÓN DE PAGARES Y GARANTÍAS.**

**14. CONTABILIZACIÓN, CONTROL DE SALDOS Y FACTURACIÓN.**

**15. ADMINISTRACIÓN DE PROCESOS DE COBRANZA PREVENTIVA, ORDINARIA, PREJURÍDICA, JURÍDICA, ACUERDOS Y REESTRUCTURACIONES, CONCORDATARIOS, LEY 550 Y DACIONES EN PAGO.**

**16. ARQUEOS (GARANTÍAS, PAGARÉS, FACTURACIÓN).**

---

---

**RIESGO COMERCIAL:** Probabilidad de generar pérdidas por vinculación de clientes con debilidades financieras u operacionales o por desvinculación de clientes con positivo pronóstico de negocios.

---

**RIESGO DEL PORTAFOLIO DE CARTERA:** Probabilidad de pérdidas estimadas para el conjunto de clientes de crédito (Cuentas por Cobrar).

---

---

# MANIFESTACIONES DEL RIESGO

---

Flujo de Caja  
Calidad de los activos  
Resultados  
Patrimonio

---

## **EFECTOS DEL RIESGO**

---

Siniestros

Menos EVA

Insolvencia

Viabilidad

# LOS NUEVOS PARADIGMAS

---

**Las áreas de crédito deben tener su propia definición Estratégica.**

**Cada producto de crédito debe tener su identidad, enmarcada dentro de los cánones empresariales.**

---

**Los productos de crédito deben responder congruentemente con el carácter empresarial en:**

- MISION
  - VISION
  - OBJETIVOS
  - ESTRATEGIAS
-

---

## **MISION AREA DE CREDITO**

1. Evaluar cuidadosamente los sujetos y cuantías de riesgo que la entidad está dispuesta a asumir
2. Administrar el portafolio de productos de financiamiento, con la debida diligencia para responder permanentemente a las necesidades de los clientes.
3. Mantener el portafolio de préstamos dentro de patrones de riesgo aceptables para la entidad

---

## **VISIÓN AREA DE CRÉDITO**

1. Fortalecer las relaciones con los clientes, generando rentabilidad para la empresa en un ambiente de riesgos controlados.
2. Apoyar el crecimiento empresarial y posicionamiento en el mercado con productos de financiamiento y sujetos de bajo riesgo y rentabilidad adecuada.
3. Fortalecimiento de las relaciones comerciales.

---

## **OBJETIVOS AREA DE CRÉDITO**

1. Seleccionar de manera segura y ágil los mejores riesgos de crédito para la entidad.
  2. Proporcionar los elementos de juicio suficientes y necesarios para la toma de decisiones crediticias.
  3. Generar sistemas de información compatibles con una moderna administración del riesgo crediticio.
-

**PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE CRÉDITO**

**ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS**

**IMPACTO CORPORATIVO DEL RIESGO DE CRÉDITO**

**VOLUMEN  
VENTAS**

**FLUJO DE  
INGRESOS**

**ESTADO  
DE GYP**

**APALANCAMIENTO  
Y PATRIMONIO**

**COMPROMETE LA SOLVENCIA Y CONTINUIDAD**

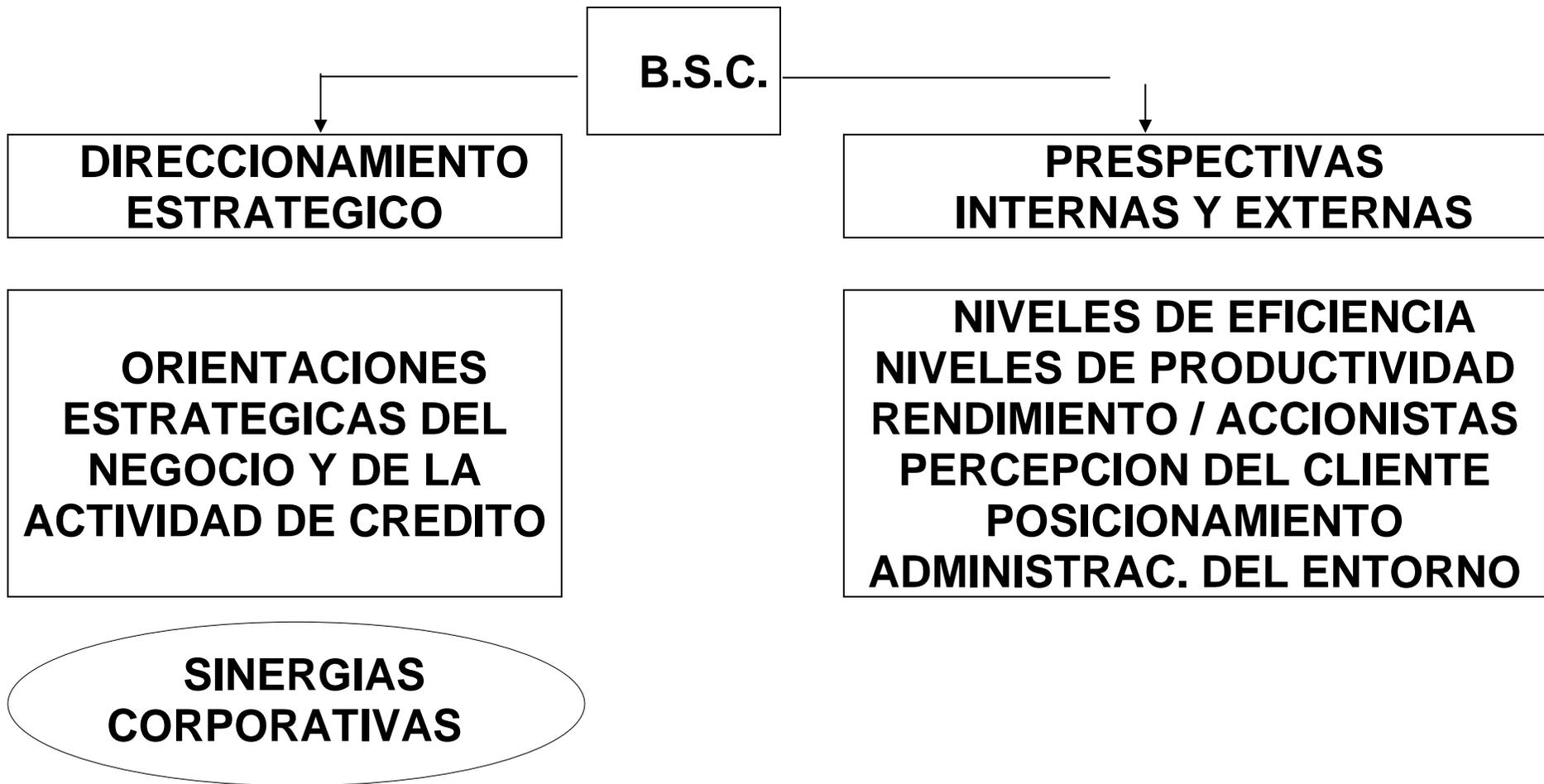
**HERRAMIENTAS PARA EL DIAGNOSTICO Y GESTION DE CREDITO**

**PLAN ESTRATEGICO DE CREDITO**

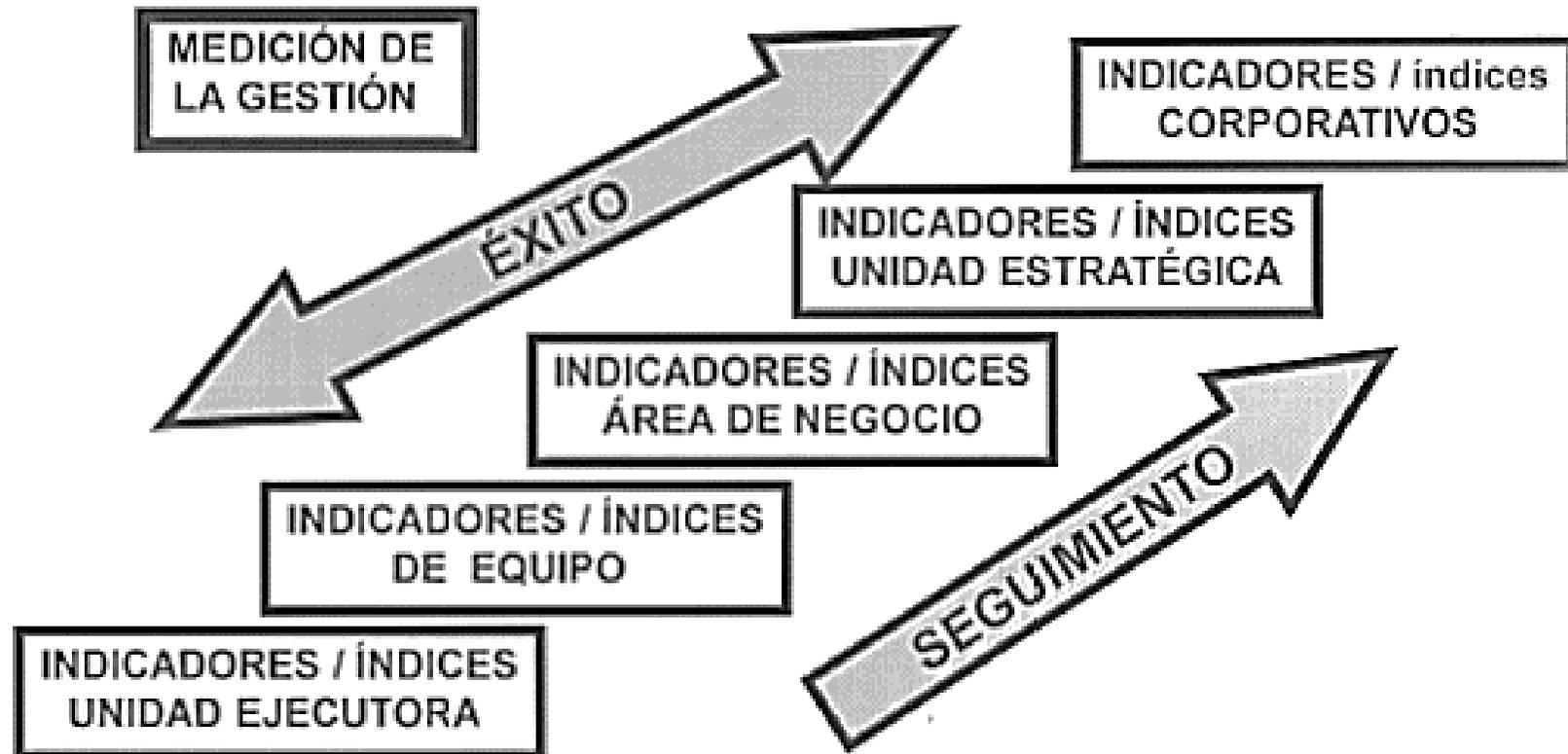
**PLAN ESTRATEGICO CORPORATIVO**

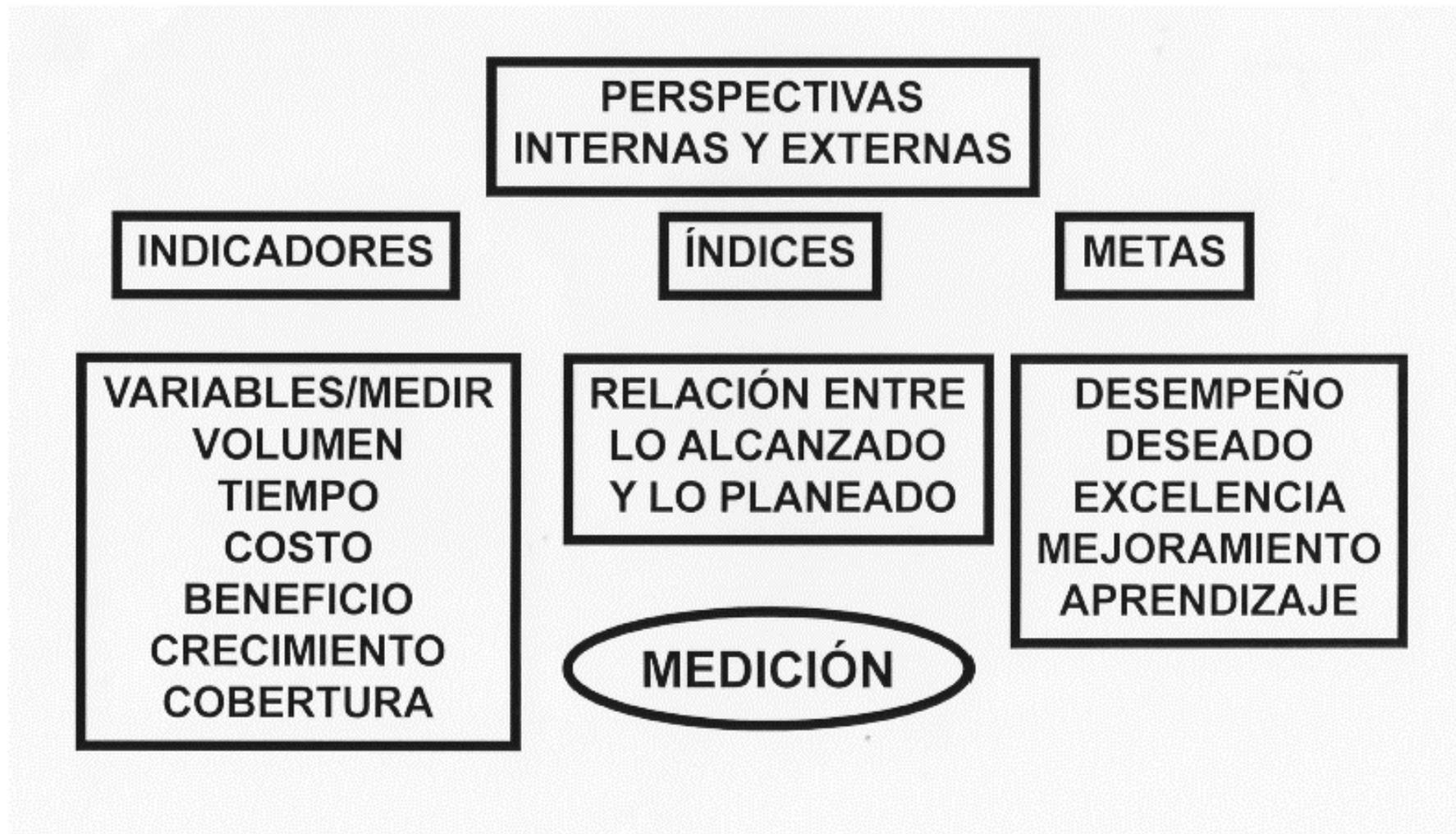
**DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO**

**B.S.C.**



# EVALUACIÓN DE POLÍTICAS, ESTRATEGIAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO





---

## **ÍNDICES DE CALIDAD DE LA CARTERA**

- 1. MOROSIDAD DEL PERIODO**
- 2. MOROSIDAD REZAGADA**
- 3. MOROSIDAD POR ANTIGÜEDAD**
- 4. MOROSIDAD POR COSECHAS**
- 5. MOROSIDAD POR COSECHAS**
- 6. MOROSIDAD POR CARTERA**
- 7. VOLUMEN VS CUENTAS**

---

---

## **DETERMINANTES DEL RIESGO DE CREDITO**

---

- 
- Deficiente conocimiento del cliente deudor (personal y documental)
  - Otorgamiento de créditos sin respaldo de capacidad de pago
  - Insuficiencia de garantías y amparos del riesgo de crédito
  - Concentración de riesgo crediticio
  - Infidelidad y fraudes internos
  - Relajamiento de los perfiles de riesgo crediticio
  - Mala Calidad de la cartera
-

---

## DETERMINANTES DEL RIESGO DE CREDITO

- Cartera de interés propio: vinculados, filiales, Directores y Ejecutivos
- Excesivo crecimiento de la cartera con relación a la capacidad patrimonial y sistemas de control de exposición.
- Deficientes sistemas de seguimiento de la cartera.
- Sistemas deficientes para la detención temprana de cartera "problema"
- Perdida de la capacidad de Pago del cliente deudor.
- Deficiencias en los sistemas de Regularización y Supervisión Financiera.

| <b>LO QUE NO DEBE HACER</b>   | <b>ANALICE LAS TASAS</b>  |        |                     |        |
|---|---|--------|---------------------|--------|
| - Nunca utilice las tarjetas de crédito para pagar la deuda de otro préstamo. Si lo hace, nunca dejara de tener una deuda con los bancos. | - Se retira s/1.00 de su tarjeta de crédito tendrá que pagar (tasa de costo efectivo anual %) |        |                     |        |
|   | BANCO FINANCIERO  | 196.82 | BANCO RIPLEY        | 127.53 |
|   | HSBC  | 188.16 | FINANCIERA UNO S.A. | 120.70 |
|   | MIBANCO   | 165.73 | BANCO FALABELLA     | 119.59 |
|   | SCOTIABANK PERÚ   | 143.39 | BANCO CENCOSUD      | 115.55 |
|   | BANCO DE CREDITO  | 141.92 | CITIBANK DEL PERÚ   | 110.53 |
|   | BANCO DE COMERCIO   | 133.43 | CREDISCOTIA         | 104.04 |
|   | INTERBANK   | 130.23 | BANBIF              | 100.42 |

| <b>REVISE BIEN SU CONTRATO</b>  | <b>COSTO DE LAS TARJETAS DE CREDITO</b>   |  |                    |
|---|---|--|--------------------|
| - La TCEA le dará a conocer con exactitud el costo de crédito.<br>- Algunas tiendas y centros comerciales aún no muestran la TCEA en la publicidad de sus productos | Ejemplo: consumo de S/. 1,000.00 a pagar en 12 cuotas mensuales.                          |  | TCEA               |
|   | Nombre de la tarjeta / Empresa  |  | MINIMA      MAXIMA |
|   | Ripley Clásica (Banco Ripley)   |  | 54 %      125 %    |
|   | Jockey Plaza (Scotiabank)   |  | 61 %      124 %    |
|   | Tarjeta Oh! de Oechsle (Financiera Uno)   |  | 41 %      121 %    |
|   | Plaza Veá (Interbank)   |  | --      116 %      |
|   | Boticas Arcangel (Banco Continental)  |  | 99 %      110 %    |
|   | Tarjetas CMR (Banco Falabella)  |  | 54 %      98 %     |
|   | Tarjeta Unica, La Curacao,<br>Topitop, Importaciones Hiraoka,<br>(Financiera CrediScotia) |  | 76 %      92 %     |
|   | Plaza San Miguel (Scotiabank)   |  | 74%      78 %      |

| <b>PARA SABER LO QUE CUESTAN</b>  | <b>TENGA CUIDADO</b>  | <b>REVISE LOS INTERES</b>   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
|---|---|---|---------|-------------|------------------|-------|------|-------|-----------------|-------|-------------------|-------|-------------|-------|------------|--------|--------|--------|------------------|--------|----------------|--------|-----------|--------|----------|--------|--------------|--------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Compare la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) de las entidades financieras.</li> <li>- Este indicador le permitirá conocer cuál es el valor real de lo que pagará.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- No retire efectivo con su tarjeta.</li> <li>- Utilice el plástico solo en caso de emergencias.</li> <li>- No acepte las tarjetas solo porque desea acceder a ofertas.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Consumo: S/. 1,000.00</li> <li>- Tiempo de pago: 12 meses</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Entidad</th> <th>Interés (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Banco de Crédito</td><td>78.88</td></tr> <tr><td>HSBC</td><td>94.42</td></tr> <tr><td>Banco Falabella</td><td>95.18</td></tr> <tr><td>Banco Continental</td><td>96.84</td></tr> <tr><td>CrediScotia</td><td>97.83</td></tr> <tr><td>Scotiabank</td><td>103.39</td></tr> <tr><td>BanBif</td><td>107.29</td></tr> <tr><td>Banco Financiero</td><td>108.32</td></tr> <tr><td>Financiera Uno</td><td>115.78</td></tr> <tr><td>Interbank</td><td>116.36</td></tr> <tr><td>Citibank</td><td>125.62</td></tr> <tr><td>Banco Ripley</td><td>138.80</td></tr> </tbody> </table> | Entidad | Interés (%) | Banco de Crédito | 78.88 | HSBC | 94.42 | Banco Falabella | 95.18 | Banco Continental | 96.84 | CrediScotia | 97.83 | Scotiabank | 103.39 | BanBif | 107.29 | Banco Financiero | 108.32 | Financiera Uno | 115.78 | Interbank | 116.36 | Citibank | 125.62 | Banco Ripley | 138.80 |
| Entidad   | Interés (%)   |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| Banco de Crédito  | 78.88   |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| HSBC  | 94.42   |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| Banco Falabella   | 95.18   |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| Banco Continental   | 96.84   |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| CrediScotia   | 97.83   |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| Scotiabank  | 103.39  |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| BanBif  | 107.29  |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| Banco Financiero  | 108.32  |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| Financiera Uno  | 115.78  |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| Interbank   | 116.36  |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| Citibank  | 125.62  |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |
| Banco Ripley  | 138.80  |   |         |             |                  |       |      |       |                 |       |                   |       |             |       |            |        |        |        |                  |        |                |        |           |        |          |        |              |        |

