

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



Mi experiencia como analista de riesgo de crédito del segmento Banca Negocios en el BCP

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

AUTOR

Giovanni Óscar Alexander Cerrón Gonzales

ASESOR

Jose Carlos Orihuela Paredes

Setiembre 2021

RESUMEN:

El presente trabajo de suficiencia profesional [TSP] sustenta la aplicación de habilidades profesionales de un economista en mi experiencia como Analista de Riesgo de Créditos en el área de Riesgos Banca Negocios del Banco de Crédito del Perú. El análisis del riesgo de crédito comprende de evaluaciones integrales que destacan fortalezas y debilidades desde una perspectiva cualitativa y cuantitativa en los que se aplican conceptos y criterios aprendidos en la carrera de economía como: las 5 fuerzas de Porter en el análisis competitivo de un sector; la elaboración de flujos de caja para cuantificar la capacidad de pago de una empresa; proyectar escenarios con supuestos micro y macro; el análisis económico de nuevas propuestas de inversión; el análisis financiero a través de la evaluación de los estados financieros del cliente. La importancia del análisis crediticio radica en que la aprobación del financiamiento evaluado este de acorde con el apetito de riesgo del banco, y que, a su vez, contribuya con el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas del Perú. Finalmente, se destaca la búsqueda de aportar nuevas herramientas al proceso de evaluación y la capacidad de adaptar criterios ante una coyuntura retadora como la pandemia COVID-19.



INDICE:

INTRODUCCIÓN.....	4
1) CONTEXTO PROFESIONAL Y LITERATURA EN REFERENCIA.....	5
1.1) 5 C's DEL CRÉDITO.....	7
1.2) 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER.....	8
2) LA EVALUACIÓN CREDITICIA Y SUS 4 PILARES DE ANÁLISIS.....	10
2.1) ADMINISTRACIÓN.....	10
2.2) ESTRATEGIA Y POSICIÓN COMPETITIVA.....	11
2.3) SITUACIÓN FINANCIERA.....	13
2.4) APETITO DE RIESGO Y GARANTÍAS.....	16
3) COYUNTURA COVID-19 Y LA INCERTIDUMBRE EN EL ANÁLISIS CREDITICIO.....	17
4) PROYECTO PERSONAL: MACRO DE BENCHMARK SECTORIAL.....	19
5) CONCLUSIONES.....	21
6) BIBLIOGRAFÍA.....	22
7) ANEXO 1: BIOGRAFÍA DEL AUTOR.....	23
8) ANEXO 2: CV RESUMIDO.....	24

INTRODUCCIÓN:

De acuerdo con la SBS, el riesgo de crédito se puede definir como “la posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance” (2011, p.2); mientras que la gestión del riesgo de crédito es “el proceso que permite mantener el riesgo de crédito dentro de parámetros aceptables, establecidos en las políticas y procedimientos internos aprobados por el Directorio, y alcanzar sus objetivos de rentabilidad y eficiencia” (2011, p.2).

Por tanto, la División de Riesgos del segmento Banca Negocios del BCP presenta diversas áreas que contribuyen con la evaluación y gestión estratégica del riesgo de crédito de una cartera de clientes que se centra más en medianas empresas y, en menor medida, en pymes. En coordinación con el área comercial se busca atender las necesidades crediticias ya presentes y potenciales para contribuir con el crecimiento del cliente, y también se busca obtener la mayor rentabilidad de la cartera sin descuidar el apetito de riesgo del banco.

Cabe recalcar que la misión del segmento Banca Negocios es de acompañar a los clientes en su crecimiento con el fin de que converjan al perfil de un cliente de Banca Mayorista. De esta forma, asesoramos a nuestros clientes ofreciendo productos que vayan acorde a sus necesidades y aconsejando cuando se pueden mitigar los riesgos identificados en sus evaluaciones o los riesgos que se puedan presentar en el futuro.

El siguiente trabajo de suficiencia profesional (TSP) sustenta la aplicación de habilidades profesionales de un economista en mi experiencia como Analista de Riesgo de Créditos en el área de Riesgos Banca Negocios del Banco de Crédito del Perú. En la primera sección, se explicará el contexto profesional y las principales teorías que se aplican en las evaluaciones de riesgo de crédito. Luego de ello, se sistematizará mi experiencia laboral en las dos secciones siguientes: en la sección 2 se procederá a analizar a detalle el proceso de evaluación de crédito; mientras que en la sección 3 se examinará el efecto de la

pandemia de la COVID-19 en el análisis de riesgo crediticio. Asimismo, en la sección 4, se explicará un caso emblemático implementado en el área de Riesgos Banca Negocios del BCP. Finalmente, en la sección 5 se expondrán las conclusiones del TSP.



1) CONTEXTO PROFESIONAL Y LITERATURA EN REFERENCIA

Los clientes que pertenecen al segmento Banca Negocios del BCP son aquellos que tienen ventas declaradas desde S/. 9 millones (MM) hasta S/. 32MM; pasivos desde S/. 1.5MM hasta S/. 8MM; y, nivel de activos en el sistema financiero de S/. 1.2MM hasta S/. 10MM. Cabe mencionar que también se consideran a clientes pymes que poseen cierta cantidad de años de experiencia, un crecimiento importante en sus ventas, y que estén siendo atendidos con más de S/. 300M en productos sofisticados (comex, fianzas, leasing, entre otros).

El área en la que me desempeño tiene la labor de evaluar las nuevas propuestas comerciales de créditos de los funcionarios de negocios (Banca o área comercial) y de hacer revisiones de monitoreo, cuya frecuencia depende de la solvencia vigente del cliente. “Los clientes con mejor rating son revisados anualmente mientras que aquellos con un rating deteriorado podrían revisarse cuatrimestralmente o incluso mensualmente. Se hace un levantamiento de toda la información del cliente como su situación financiera y su capacidad de pago” (Spuchl'áková, 2014, p.5).

Luego de levantar la información, se hace una evaluación crediticia integral que finaliza con una resolución en la que se aprueba o desaprueba la nueva propuesta comercial, o, en el caso de las evaluaciones de monitoreo, se validan o modifican las líneas de crédito vigentes. Además, la información revisada en las evaluaciones de crédito sirve de input para las áreas que hacen el seguimiento de cartera ya que mejoran modelos de rating, identifican y filtran clientes con mayor probabilidad de default, así como oportunidades de crecimiento puntual que son atendidas a través de campañas estratégicas.

Actualmente existen diversas teorías y metodologías que se aplican en la evaluación de riesgo de crédito como Creditmetrics (modelo “mark-to-market” asociado al rating), Credit Risk+ (modelo “default-mode” asociado a dos escenarios), Monte Carlo (basado en simulación de probables escenarios de riesgo), entre otros, para medir la probabilidad de impago de la cartera considerando información cualitativa y cuantitativa. Sin embargo, algunos de

estos modelos “son diseñados para medir el riesgo en un portafolio de inversión considerando las variaciones en las calificaciones crediticias de los deudores de la banca” (Madrigal, 2017, p. 2437), por lo que su aplicación requiere de criterios adicionales para acercarse a la realidad de las empresas pequeñas y medianas.

En las siguientes líneas, se explicarán dos modelos que son aplicados en las evaluaciones crediticias que se realizan a los clientes de Banca Negocios. Cabe recalcar que las evaluaciones demandan que el analista aplique conceptos aprendidos de la microeconomía para poder hacer un análisis sectorial preciso e identificar los riesgos endógenos y exógenos del negocio, así como sus mitigantes correspondientes.

1.1) 5 C's DEL CRÉDITO:

El modelo de las 5'Cs explicado en el libro “Crédito y Cobranza” (2014) de Jose Antonio Morales Castro detalla 5 factores considerados en una evaluación de riesgo de crédito: conducta, capacidad de pago histórica, capacidad de endeudamiento, condiciones macroeconómicas, y capacidad de pago proyectada.

En primer lugar, la conducta representa una evaluación cualitativa que mide el nivel de compromiso del cliente con el banco y con su negocio a través de su experiencia y gestión. Para ello se toma en cuenta el grado de evidencia en información, experiencia de pago, conocimiento y experiencia del cliente, y estructura organizacional. En segundo lugar, la capacidad de pago histórica estudia el flujo neto del negocio y sus principales determinantes; mientras que, en tercer lugar, la capacidad de endeudamiento es una segunda evaluación financiera que considera el análisis de la liquidez, endeudamiento y rentabilidad del negocio.

En cuarto lugar, el análisis de las condiciones macroeconómicas considera algunas variables cualitativas exógenas al negocio como el riesgo país, atractividad de la industria y el posicionamiento de la empresa en el mercado. Finalmente, la capacidad de pago proyectada toma en cuenta los 4 factores mencionados anteriormente para poder aterrizar supuestos coherentes con la

realidad del negocio y proyectar un flujo de caja que represente la fuente primaria de pago de sus deudas; sin embargo, es importante tomar en cuenta que existen o se identifican otras fuentes secundarias de pago como: fuentes de fondeo de otras instituciones financieras, fuentes de fondeo con mercados de deuda, aportaciones de capital, operaciones de factoraje.

Cabe mencionar que el modelo de las 5'Cs de crédito es completo y puede aplicarse para la mayoría de grandes empresas que presentan estados financieros auditados a la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) y que tienen acceso a fuentes de financiamiento alternas; sin embargo, necesitará complementarse con un enfoque cualitativo más minucioso cuando se evalúen a pequeñas y medianas empresas teniendo en cuenta que se requiere validar las cuentas que se declaran en sus estados financieros.

1.2) 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER:

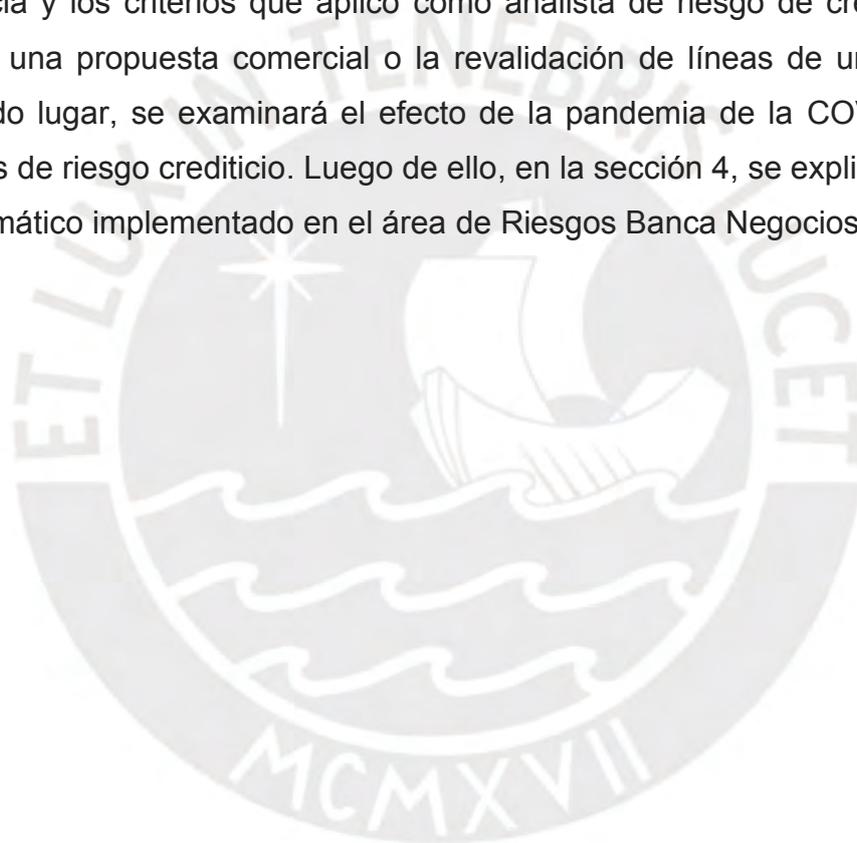
El modelo de las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria y poder desarrollar una estrategia de negocio. Las fuerzas que se postulan son: intensidad de la rivalidad entre competidores, amenaza de nuevos participantes, amenaza de sustitución, poder de negociación de clientes, y poder de negociación de proveedores. Este modelo es aplicado en las evaluaciones crediticias debido a la diversidad de sectores y subsectores que se encuentran en el segmento Banca Negocios y la necesidad de identificar sus debilidades y fortalezas. De acuerdo con Porter:

“Cuando se conocen las causas de la presión competitiva, se evidencian las fuerzas y debilidades principales de la compañía, se consolida su posicionamiento en el sector industrial, se aclaran los aspectos en que los cambios estratégicos producirán los mejores resultados y se descubren las áreas donde las tendencias de la industria tendrán mayor importancia como oportunidades o amenazas” (2008, p. 44).

Por tanto, al identificarse las oportunidades y amenazas del negocio en el sector respectivo, el analista de créditos obtendrá mayores argumentos para validar la

capacidad de pago del negocio y el beneficio económico de las propuestas de operaciones de largo plazo que solicita el área comercial, ya sean para reestructurar el plazo de un crédito vigente, financiar una inversión que aumente la capacidad productiva o que implique el desarrollo de una nueva línea de negocio.

A continuación, se sistematizará mi experiencia laboral en las dos secciones siguientes. En primer lugar, se procederá a explicar el proceso de evaluación crediticia y los criterios que aplico como analista de riesgo de crédito cuando evalúo una propuesta comercial o la revalidación de líneas de un cliente. En segundo lugar, se examinará el efecto de la pandemia de la COVID-19 en el análisis de riesgo crediticio. Luego de ello, en la sección 4, se explicará un caso emblemático implementado en el área de Riesgos Banca Negocios del BCP.



2) LA EVALUACIÓN CREDITICIA Y SUS 4 PILARES DE ANÁLISIS

La evaluación de una propuesta de créditos identifica los factores de riesgo cualitativos y cuantitativos más importantes de una empresa como: actividad de la empresa, experiencia crediticia y referencias comerciales, accionistas, situación financiera, características por sectores, entre otros. Asimismo, se analizan en conjunto con sus respectivos mitigantes para tomar una decisión de aprobación o denegación sobre la propuesta, o, en el caso de una revisión de monitoreo sobre la revalidación o modificación de sus líneas de crédito vigentes. El análisis se realiza en base de 4 pilares: administración; estrategia y posición competitiva; situación financiera; apetito de riesgo y garantías. Asimismo, dichos pilares toman conceptos del modelo de las 5C's de Crédito y se aplica la teoría de las 5 fuerzas competitivas de Porter para complementar tanto el análisis cualitativo como financiero.

2.1) ADMINISTRACIÓN:

El primer pilar es un análisis cualitativo del negocio en base a tres aspectos fundamentales sobre su gestión: carácter, capacidad y estilo. La información proviene de data registrada en el sistema financiero, así como entrevistas y visitas presenciales que hacen el funcionario de banca con el funcionario de créditos.

El carácter es la relación que guarda el cliente con su negocio y con el Banco, así como “la reputación, el historial crediticio y la forma en la ha cumplido con sus compromisos” (Moreno, 2017, p.2438). También se toma en cuenta si la presencia del gestor en su negocio es activa, la disponibilidad para recibir asesoría por parte del funcionario comercial del BCP, el respaldo patrimonial que declara y el cumplimiento de compromisos de acuerdo con lo negociado con el banco: aportes de capital, no incremento de la deuda, formalización de garantías o medios de pago. Además, el comportamiento de pago se mide con data interna del banco y considerando la clasificación dada por la Superintendencia de Banca Y Seguros (SBS), que en un escenario adecuado se espera que sea de 100% NORMAL (NOR).

La capacidad del negocio se evalúa identificando las alianzas estratégicas con clientes y proveedores, también se consulta por el nivel de conocimiento de los accionistas y gestores, así como otros negocios a los que estén direccionados. Un ejemplo de lo último es cuando las empresas comparten alguna participación del accionariado con la empresa en evaluación. Esto es importante ya que pueden formar parte de su cadena productiva, y por tanto presentar cuentas por cobrar o cuentas por pagar cruzadas en sus estados financieros. En estos casos se evalúa al cliente como un grupo económico mediante la elaboración de estados financieros consolidados que anulen las cuentas cruzadas y un posible duplicado de ventas. Cabe mencionar que el no identificar a una empresa relacionada podría aumentar el riesgo de impago en el escenario de que el flujo de caja de la empresa evaluada esté comprometido con las obligaciones financieras de otras empresas.

Por último, el estilo del negocio se relaciona con la presencia de un organigrama que delegue funciones dentro de una empresa. La sucesión en un negocio “es una transformación en la cual la nueva generación reconstituye la organización de acuerdo con sus pautas, sus nuevas ideas acerca del manejo de la compañía, su nuevo desarrollo, su nuevo personal, etc.” (Barroso, 2014, p.110). El riesgo de sucesión se presenta en aquellas empresas familiares y no familiares representadas y dirigidas por una persona que concentra todas las tareas de la gestión, “hombre orquesta”, y no se contempla un plan de sucesión, de modo que se compromete la continuidad del negocio. Por ejemplo, en la coyuntura actual de pandemia por COVID-19 se ha evidenciado aún más el riesgo de sucesión ante la vulnerabilidad de los accionistas de mayor edad.

2.2) ESTRATEGIA Y POSICIÓN COMETITIVA:

El segundo pilar contempla un análisis económico de la estrategia y la posición competitiva de la empresa mediante las cinco fuerzas de Porter: posicionamiento de la empresa, clientes, proveedores, competidores, productos sustitutos o servicios alternativos. Este análisis también es cualitativo y se basa en información que el cliente proporciona en una entrevista, así como reportes de

créditos anteriores, reportes sectoriales de consultoras, ministerios y del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) con el fin de entender las fortalezas y debilidades tanto intrínsecas y exógenas al negocio.

El posicionamiento de la empresa puede medirse considerando el número de puntos de atención, los años de experiencia en el sector, estrategias de crecimiento y las ventajas comparativas respecto de sus principales competidores. Algunas empresas pueden tener alianzas estratégicas con sus proveedores para obtener descuentos y competir en volumen, a comparación de competidores con una mejor tecnología que le permitan especializarse en productos más sofisticados y competir en márgenes. Por ejemplo, en el sector farmacéutico hay empresas productoras y comercializadoras que están especializadas en la venta puntual de fármacos de uso masivo, mientras que otras invierten en investigación y maquinaria con el fin de explorar nuevos nichos en los que puedan determinar el precio sin mayor competencia.

Por tanto, conocer la cartera de clientes y proveedores, así como el porcentaje de participación de cada uno en el mercado es importante para comprender el poder de negociación dentro del ciclo del negocio.

Una empresa de Banca Negocios que concentre sus ventas o compras puntualmente en una o dos empresas de mayor dimensión (Banca Empresa, Banca Corporativa) presenta el riesgo de ser reemplazado por competidores con una mejor oferta económica, o si son sus proveedores se puede interpretar una relación de dependencia. Visto por ambos lados (cliente o proveedor), la concentración puede conllevar a ceder precio, plazo de pago o plazo de cobro, volumen, entre otras condiciones. Asimismo, identificar los sectores de los clientes y proveedores, permite anticipar riesgos asociados a cambios en variables exógenas al negocio como el tipo de cambio, precios internacionales, estacionalidad y fenómenos climáticos.

Finalmente se analiza la amenaza de nuevos entrantes y productos sustitutos. En sectores como el de venta de abarrotes o venta de combustibles, las pocas barreras de entrada en zonas estratégicas pueden conllevar a una reducción en

márgenes con cada nuevo competidor, lo cual demanda un análisis más exhaustivo de las ventajas comparativas del cliente en evaluación. Además, en el caso del ejemplo del sector farmacéutico y otros que demanden mayor tecnología es importante evaluar que los nuevos proyectos de inversión que involucren la creación de una nueva línea de negocio no canibalicen las ventas de otros productos.

2.3) SITUACIÓN FINANCIERA:

El tercer pilar trata del análisis de la situación financiera del negocio a través del comportamiento de sus ventas y márgenes, liquidez, nivel de apalancamiento y flujo de caja. Cabe recalcar que al tratarse de medianas empresas con un volumen de ventas menor a las tres mil UIT, no se requiere que presenten estados financieros auditados a la SMV. Por lo que el primer paso reside en validar que los montos declarados en las cuentas del balance y del estado de resultados concuerden con la realidad del negocio; caso contrario, se deberá de realizar los ajustes necesarios en base al criterio experto del analista de créditos con el fin de calcular ratios más realistas. Por lo tanto, el haber realizado un exhaustivo análisis cualitativo siguiendo los criterios de los pilares anteriores a través de entrevistas al cliente y consultando información sectorial, es fundamental para hacer un análisis financiero acertado que permita corroborar la viabilidad de sus líneas de crédito vigentes y las oportunidades de financiamiento adicionales propuestas por el área comercial.

2.3.1) VENTAS Y MARGENES:

La evaluación de ventas se basa en revisar la tendencia de los últimos periodos, el comportamiento mensual del último año, así como su variación respecto del cierre del año anterior con información financiera proveniente de las declaraciones juradas, y los últimos reportes tributarios. De observar crecimientos o contracciones exponenciales, se deberá de analizar si fue por algún acontecimiento coyuntural o alguna nueva estrategia del negocio; asimismo, del comportamiento mensual se puede validar si el cliente presenta ventas estacionales que atiende por campañas.

El análisis del margen bruto y del margen operativo evalúa si el negocio ha sido eficiente en la gestión de sus costos y gastos operativos, además de evidenciar los efectos de las inversiones en activo fijo realizadas en años anteriores para mejorar procesos y productividad. El margen neto mide si el negocio puede pagar sus gastos financieros, presenta pérdidas o ganancias por tipo de cambio, recibe ingresos o percibe egresos que no corresponden al giro del negocio. Mientras que el margen EBITDA se utiliza para valorar la capacidad de generar beneficios considerando solamente su actividad productiva, ya que indica el resultado obtenido por la explotación directa del negocio. Es importante mencionar que la magnitud de los márgenes puede variar de acuerdo con el sector. Por ejemplo, un negocio que hace uso intensivo en maquinaria, equipo o transporte podría presentar márgenes netos bajos porque están absorbiendo una carga importante de depreciación que es devuelta en el cálculo del EBITDA, por lo que el analista de créditos debería de centrar su análisis en la variación y los componentes de dicho indicador.

2.3.2) LIQUIDEZ Y APALANCAMIENTO:

La liquidez es la capacidad del negocio para poder afrontar el pago de sus obligaciones de corto plazo y para su evaluación se toman en cuenta el capital de trabajo (activo corriente menos pasivo corriente) y los indicadores del ciclo del negocio: periodo promedio de cobranza, periodo promedio de pago y periodo de rotación de inventario.

En el análisis de la liquidez se revisan las cuentas más representativas del balance y, en base al criterio experto del analista, se consulta por la durabilidad del inventario, la exigencia de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar, detalle de activo y pasivo diferido, entre otras cuentas que pueden incrementar el capital de trabajo sin sustento. En caso de no contar con la información solicitada se reclasifica una parte de las cuentas no validadas en otros activos no corrientes y en el reporte de créditos se detalla la razón del ajuste. Una cuenta muy común de ajuste es la de caja/bancos, en ocasiones se declaran montos importantes

que son validados con los estados de cuenta anteriores de los bancos más representativos.

Por otro lado, en la sección de apalancamiento se mide el ratio pasivo sobre patrimonio. Para ello, se toma en cuenta si el respaldo en activo fijo respecto del activo total es aceptable (mayor al 30%) y si está compuesto por activos de baja depreciación (edificaciones, terrenos). El análisis demanda una revisión de la estructura de financiamiento de la empresa que puede darse a través de financiamiento bancario, de proveedores, accionistas o con recursos propios.

Por ejemplo, el cliente podría presentar un nivel de apalancamiento alto (ratio pasivo sobre patrimonio mayor a 2x), pero si el pasivo total está compuesto principalmente por préstamos de accionistas, entonces se puede comentar como mitigante a dicho riesgo que en una eventual capitalización de dichos préstamos se reduciría a un nivel moderado (1x-2x) o bajo (menor a 2x). Asimismo, una evidencia del compromiso del cliente con el crecimiento del negocio reside en la reinversión de utilidades a través del aumento de la cuenta de utilidades acumuladas o con aportes frescos de capital social. Asimismo, se calcula el ratio capital social sobre patrimonio para comentar si la estructura patrimonial es fuerte (mayor a 40%), moderada (20-40%) o débil (menor a 30%).

2.3.3) CÁLCULO DE NECESIDADES CREDITICIAS Y PROPUESTAS DE MEDIANO PLAZO:

Una vez concluido el análisis de ventas, márgenes, liquidez y apalancamiento de la empresa se procede con el cálculo de las necesidades crediticias de corto plazo en compras y ventas, y se contrastan con las líneas de crédito revolventes vigentes para determinar si el banco está sobre atendiendo sus necesidades o si hay espacio para crecer. Un ejemplo de ello son los negocios que atienden campañas de días festivos como día de la madre, día del padre, navidad entre otros, los cuales podrían requerir mayor financiamiento de forma puntual en dichos periodos o meses antes si es que compran la mercadería por anticipado para obtener descuentos con sus proveedores.

En cambio, cuando el área comercial hace una propuesta de mediano plazo o compra de deuda de largo plazo se hace una revisión más minuciosa de la solvencia de la empresa mediante la construcción de un flujo de caja proyectado que calcula un índice de cobertura, el cual considera los estados de resultados de los últimos tres periodos, las operaciones de largo plazo vigentes y propuestas, y supuestos sobre el tipo de cambio, capex, crecimiento en ventas, futura estructura de costos, entre otros.

Por consiguiente, el entendimiento cualitativo de las variables endógenas y exógenas que intervienen en el negocio (pilares 1 y 2) representa un paso crucial en estas evaluaciones para comprender el costo beneficio de la propuesta y tener argumentos sólidos que sustenten los supuestos que se postulen en el flujo de caja.

2.4) APETITO DE RIESGO Y GARANTÍAS:

El cuarto pilar trata del apetito de riesgo del banco y las garantías que el cliente puede aportar para cubrir sus líneas de crédito. Inicialmente, se contrasta las líneas de crédito propuestas con una matriz de apetito de riesgo que determina la participación de mercado correspondiente con el nivel de ventas, si cuenta o no cuenta con garantías, y el rating de riesgo que se calcula con los inputs de evaluación financiera y cualitativa. Sin embargo, si el funcionario de banca no está conforme con el resultado de la matriz, la evaluación es elevada a un comité que involucra a los gerentes tanto de la banca como de créditos, quienes discuten los riesgos y sus respectivos mitigantes para llegar a un consenso que apruebe o desapruebe la propuesta.

Adicionalmente, se mide la calidad de las garantías en base a su nivel de realización tomando en cuenta tasaciones por peritos especificados por el banco, y, en ocasiones, con una visita presencial para validar el informe de tasación.

3)COYUNTURA COVID-19 Y LA INCERTIDUMBRE EN EL ANÁLISIS CREDITICIO

La llegada de la COVID-19 a Perú, desde el mes de marzo 2020, representó un reto para la gestión del riesgo crediticio en la cartera del segmento Banca Negocios, debido a una cuarentena total que paralizó la facturación en la mayoría de los sectores, aumentó los gastos operativos ante la demanda del cumplimiento de protocolos sanitarios, entre otras adversidades que afectaron tanto la gestión del negocio como sus resultados financieros. Asimismo, esta experiencia me ha permitido analizar críticamente la efectividad de la aplicación de una política pública de reactivación económica como lo fue el crédito Reactiva Perú.

Inicialmente, en respuesta a la coyuntura se decidió hacer una revisión a toda la cartera, para lo cual el área comercial realizaba encuestas mensuales a los clientes preguntando en qué medida les estaba afectando la pandemia, mientras que el área de créditos solicitaba una proyección de recuperación para los periodos 2021 y 2022. Los criterios de evaluación financiera y la construcción de flujos de caja se centraron en estimar la capacidad de pago real ante supuestos de contracción en ventas para validar el requerimiento de un plazo mayor o periodos de gracia para el pago de sus obligaciones financieras.

Posteriormente, con el recibimiento de los créditos Reactiva Perú, se añadió un criterio de análisis que residía en validar los usos y fuentes de dichos créditos, ya que, de acuerdo con la normativa de COFIDE solo estaba permitido la utilización de los fondos para el financiamiento de capital de trabajo, por lo que las inversiones en activo fijo y pago de dividendos estaban prohibidas. Ante ello, se tuvo que pedir el control de utilización de dichos fondos al cliente y validarlo con el movimiento de sus saldos en cuentas corrientes; asimismo, en casos en los que se observaba un aumento en activo fijo importante se solicitaba sustento de que se haya realizado con crédito bancario, crédito de proveedores o con recursos propios que no fuesen Reactiva Perú.

Adicionalmente, la evaluación de la situación financiera y el cálculo de las necesidades crediticias tuvo que absorber el efecto de los créditos Reactiva Perú, con el fin de que la aprobación de nuevos financiamientos o la revalidación de sus líneas vigentes no impliquen un sobre endeudamiento para el cliente.

En mi experiencia profesional he podido validar que está política pública de reactivación económica sí ha permitido que muchas empresas, en su mayoría medianas, sobrelleven una coyuntura que forzó la paralización de sus operaciones, y amortiguó el aumento del desempleo.



4)PROYECTO PERSONAL: MACRO DE BENCHMARK SECTORIAL

Durante mi segundo semestre de trabajo en el BCP, en adicional a mis labores de analista de créditos, propuse un proyecto para construir un aplicativo que contribuya con el análisis sectorial del cliente mediante la comparación de indicadores financieros con sus principales competidores. Los jefes de mi área estuvieron de acuerdo con el proyecto y se formó un equipo con dos integrantes del área de estrategia de riesgos, la cual se encarga de los proyectos principales del segmento Banca Negocios Riesgos y el manejo de bases de datos de toda la cartera.

La data fue agrupada por sectores y subsectores en base a 3 niveles de ventas para facilitar la filtración de sus competidores más cercanos. Asimismo, se hizo el cálculo de los promedios, mínimos y máximos de las muestras que conformaban cada sector y subsector, para lo cual se eliminaron datos extremos (outliers).

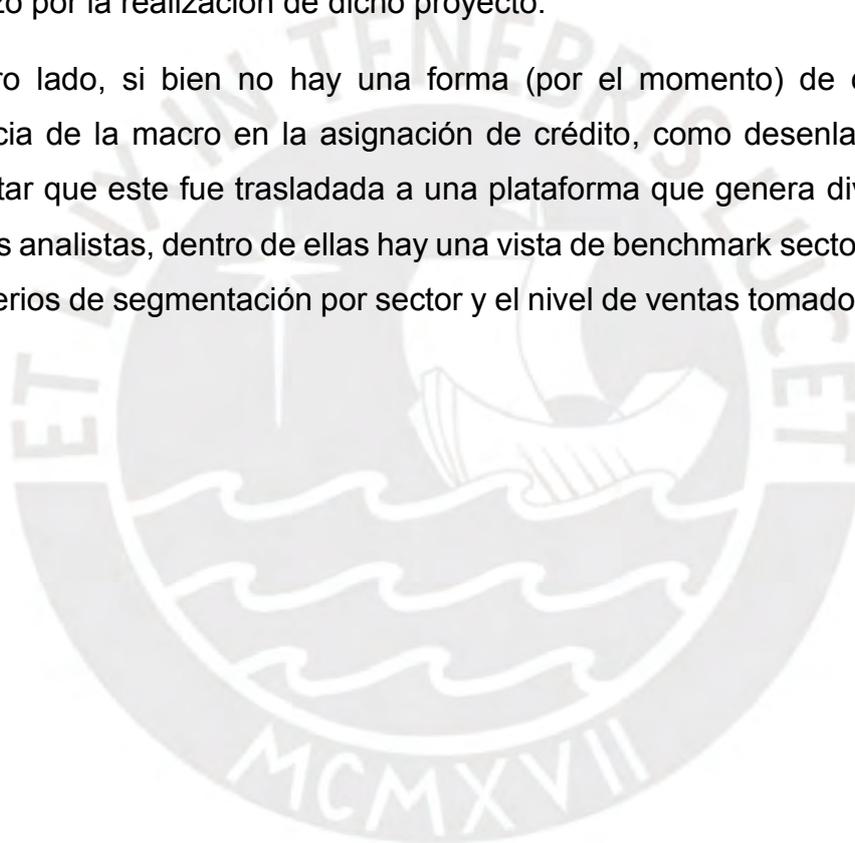
Finalmente, el aplicativo consistió en una macro de Benchmark sectorial, a la cual se le ingresaba el código característico del cliente y este devolvía una lista asociada a su nivel de ventas, sector y subsector. Entonces, el analista de créditos escogía, a su criterio o en consulta con el área comercial, a los competidores más próximos al cliente en evaluación. Posteriormente, se filtra una matriz de las empresas seleccionadas en las que se compara los ratios financieros de ventas, rentabilidad, liquidez y apalancamiento que son analizados en las evaluaciones.

La importancia de esta macro reside en que a la fecha no se han determinado ratios ideales para afirmar si una mediana empresa es eficiente o no, ya que varían de acuerdo con las características de su sector y giro del negocio, pero el poder encontrar competidores con los que se pueda comparar, permite validar información y tener un indicio de posicionamiento dentro del sector. Un ejemplo de ello es cuando se le pregunta al cliente el motivo de la contracción en ventas y este señala que se debió a una caída de la demanda en el sector. Lo cual,

ahora, puede ser validado mediante los informes sectoriales y la variación en las ventas de sus competidores más cercanos o comparables.

Esta idea de segmentación de cartera por nivel de ventas y sectores fue inspirada en base de los conocimientos aprendidos en los cursos de estadística y econometría, y en la metodología aplicada en diversos estudios que buscan cuantificar el poder de explicación de determinadas variables financieras. Cabe mencionar que en el último comité cuatrimestral del 2019 recibimos un premio al esfuerzo por la realización de dicho proyecto.

Por otro lado, si bien no hay una forma (por el momento) de cuantificar la eficiencia de la macro en la asignación de crédito, como desenlace se puede comentar que este fue trasladada a una plataforma que genera diversas vistas para los analistas, dentro de ellas hay una vista de benchmark sectorial que toma los criterios de segmentación por sector y el nivel de ventas tomado en la macro.



5) CONCLUSIONES:

Considerando las secciones anteriores se pueden hacer las siguientes conclusiones:

El análisis de riesgo de crédito de pequeñas y medianas empresas requieren de un enfoque distinto respecto del aplicado en grandes y corporativas, el cual deberá enfatizar el entendimiento del negocio a partir del recojo de información cualitativa mediante entrevistas, visitas y análisis sectoriales con el fin de validar la información presentada en sus estados financieros y de plantear supuestos realistas cuando se proyecten sus flujos de caja.

Sin embargo, ante la necesidad de validar información y considerando la variedad de sectores y subsectores presentes en el segmento de Banca Negocios, se deberá de investigar y construir mayores herramientas que permitan al analista de créditos comparar al cliente con sus competidores en el ámbito cualitativo como financiero. En este sentido, la macro de benchmark sectorial respondió a esta necesidad, pero al ser implementada recién en el 2021 no se conocen aún sobre sus efectos en la asignación de crédito. No obstante, sí otorga una vista más general a los analistas, lo cual es un instrumento útil, en este contexto.

Asimismo, los criterios de evaluación de riesgo de crédito no son estáticos y algunos serán más relevantes en escenarios de contingencia como, por ejemplo, una pandemia que demande una cuarentena total, o eventos de riesgo político que puedan desacelerar las expectativas de crecimiento en el empresariado.

Finalmente, teniendo en cuenta la aplicación de conceptos y criterios de la carrera de economía en mis dos años de experiencia profesional como analista de riesgo de crédito, concluyo que tengo las capacidades necesarias para obtener el título de licenciado en economía por la PUCP.

6) BIBLIOGRAFÍA

Barroso, A. (2014). ¿Por qué desaparecen las empresas familiares extremeñas?: La Sucesión. Geograpos. 5(60), 98-132.

Madrigal, F.J., Chávez, L., Díaz, A. (2017). Evaluación de las 5C'S de Crédito en Condiciones de Incertidumbre: Las 5C's. Apellido del editor (Ed.), Estudios Organizacionales en las Ciencias Administrativas antes los retos del siglo XXI (1 ed., Vol. 1, pp. 2436-2454). México. Editor: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Morales, J.A (2014). Crédito y Cobranza: El crédito y la economía (1 ed.). México: Grupo Editorial Patria S.A. doi: 978-607-438-840-4.

Porter, M.E. (2009). Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores (2009 ed.). Madrid, España: Edición Piramide.

Spuchl'áková, E., & Cúg, J. (2014). Credit Risk: Monitoring of credit risk at the level of the client. Journal of International Scientific Publications, 8(5), 1-8.

Superintendencia de Banca y Seguros. (2011). Resolución SBS N°3780 - 2011. Lima: Diario El Peruano.

7) ANEXO 1: BIOGRAFÍA DEL AUTOR:

Estudié la carrera de economía en la PUCP durante el periodo 2013-2018. Hice mis primeras prácticas en la empresa Responsibility America Latina en el área de recursos humanos por 3 meses, luego pasé al área de “Energy Debt” por 6 meses. Posteriormente, fui admitido a un programa de pasantías en el CAF Banco de Desarrollo de América Latina en el área de Dirección de Fondos de Cooperación para el Desarrollo por 9 meses. En el primer año como egresado (2019) fui contratado por el BCP como analista de riesgo de crédito en el área de riesgo de créditos Módulo de Límites encargada de realizar evaluaciones de crédito a clientes con una capacidad de endeudamiento de US\$ 600M o menor. En octubre de 2020 fui ascendido al puesto de analista de créditos en el Canal Regular sede Pardo/Benavides, donde evalué a clientes con una capacidad de endeudamiento mayor a US\$ 600M.



8) ANEXO 2: CV RESUMIDO:

Perfil:

Bachiller de la carrera de economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú con interés de aprender y trabajar en áreas de finanzas, banca e investigación. Tengo conocimientos sólidos en Excel (VBA), dominio de software de base de datos, finanzas e inglés a nivel avanzado. Asimismo, llevé los programas de especialización de Gestión Integral de Riesgos y Analista de Inversiones por el centro de estudios BURSEN- BVL.

CFA I Aprobado. Candidato a los exámenes CFA II (Nov-2021) y FRM I (Nov-2021). Logros BCP: Premio al esfuerzo-La Milla Extra RBM 2019 IV

Experiencia profesional:

1) BCP: Banco de Crédito del Perú

Analista de Riesgo de Crédito I segmento Banca Negocios

Analista de Riesgo de Crédito II segmento Banca Negocios

Realizo evaluaciones de crédito de empresas y grupos económicos del segmento Banca Negocios que comprenden:

- Análisis cualitativo: filtros de accionistas, entendimiento del negocio, ciclo operativo, visita a clientes en forma remota, factores de riesgo sectoriales y exógenos.
- Análisis cuantitativo: cálculo de necesidades crediticias, evaluación de EEFF, ratios.
- Elaboración de resolución de créditos y negociación con el área comercial.

Logros: Premio al esfuerzo-La Milla Extra RBM 2019 IV

-Propuse y organicé el proyecto “Tablero de Benchmark Sectores Económicos” que comprendió la elaboración de una macro que permita comparar los ratios financieros de la empresa evaluada vs sus principales competidores dentro de su sector y subsector económico.

2)CAF: Banco de Desarrollo de América Latina

Pasante: Dirección de Fondos de Cooperación para el Desarrollo 06/2018-03/2019

- Apoyé al Programa de Reforzamiento Virtual de la carrera de economía.
- Apoyé en proyectos de investigación-país para la programación estratégica de cooperación CAF.

- Desarrollé nuevas herramientas (bases de datos programadas en Excel) que mejoren el control y seguimiento de proyectos financiados por recursos de terceros para cooperaciones.
- Automaticé reportes mensuales que reflejen el rendimiento de los recursos de terceros (Trust Funds).
- Elaboré información estadística del área.

3)ResponsAbility AMERICA LATINA Practicante de finanzas en área Energy Debt

08/2017-05/2018

- Metodicé EEFF de instituciones financieras de América Latina.
- Investigué y escribí informes sobre temas en energía sostenible en la región: regulación, autos eléctricos, energías renovables, oportunidades de financiamiento, entre otros. Estos reportes luego serían usados por el Green Lending Officer del área para coordinaciones y planeamiento de proyectos con consultoras y entidades financieras.

Educación:

1)Bursen-Centro de estudios de la Bolsa de Valores de Lima

Programa especialización-Analista de Inversiones (120 hrs) 05/2020-09/2020

Programa de especialización-Gestión Integral de Riesgos (120 hrs)

Bursen-Centro de estudios de la Bolsa de Valores de Lima 02/2020-07/2020

Candidato FRM parte I (Nov-2021) y CFA II (Nov-2021)

2)CFA I aprobado Dic-2019

3) Pontificia Universidad Católica del Perú 03/2013-12/2018

Bachiller: Economía

4)Colegio Peruano Chino JUAN XXIII-Lima

Primaria y Secundaria

-Quinto Superior 01/2000-12/2012