

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**



**EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN EN OTORGAMIENTO DE CRÉDITO  
HIPOTECARIO EN EL BCP OFICINA CHICLAYO Y SU IMPACTO EN  
LA RENTABILIDAD DEL 2015 – 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR**

**SALAZAR GARCIA, DALLMER**

**Chiclayo, 08 de noviembre de 2018**

## **Información General**

### 1. Facultad y Escuela:

Facultad: Ciencias empresariales

Escuela: Contabilidad

### 2. Título del Informe de tesis:

Evaluación de la gestión en otorgamiento de crédito hipotecario en el BCP oficina Chiclayo y su impacto en la rentabilidad del 2015 – 2016.

### 3. Autor(a) y firma:

---

Salazar Garcia Dallmer

### 4. Asesor(a) y firma:

---

Mgr. Flor de María Beltrán Portilla

### 5. Línea de investigación:

Emprendimiento e innovación empresarial con responsabilidad social.

### 6. Fecha de presentación: 11 de octubre del 2018

**EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN EN OTORGAMIENTO DE  
CRÉDITO HIPOTECARIO EN EL BCP OFICINA CHICLAYO  
Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DEL 2015 – 2016**

PRESENTADA POR:

**SALAZAR GARCIA, DALLMER**

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo  
para optar el Título de:

**CONTADOR PÚBLICO**

APROBADA POR:

---

Mgtr. Carranza Torres, Maribel  
PRESIDENTE

---

CP. Cuyate Reque, Pedro  
SECRETARIO

---

Mgtr. Beltrán Portilla, Flor de María  
ASESOR

**CHICLAYO, 2018**

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mis queridos padres: Carmen y César, por ser mi fuerza y mi inspiración y motivación cada día. Gracias por ser el regalo más precioso que he recibido en la vida por parte de Dios. Gracias por su inmenso amor y por su apoyo incondicional, por sus sabios consejos y enseñanzas. Por estar junto a mí y servirme de guía en los momentos más difíciles y por sus palabras de aliento para salir adelante en todo momento.

## **Agradecimiento**

En primer lugar, agradezco a Dios, quien me dio la oportunidad de vivir, por guiarme en el camino de la vida, por ser mi refugio y mi fuerza, una ayuda presente y constante ante los problemas

A la señorita Diana Cecilia Montalván Alcántara, supervisora de la empresa, por confiar en mi persona y brindarme la información necesaria para poder llevar a cabo el presente proyecto.

A mi asesora Mg. C.P.C. Flor de María Beltrán Portilla, por compartir su conocimiento y experiencia, por sus sabios consejos y por su apoyo constante en la elaboración de este proyecto.

## **RESUMEN**

El BCP es líder en materia de créditos hipotecarios a nivel de toda la región, sus asesores con oficinas dentro de las inmobiliarias promotoras del banco les llegan innumerables solicitudes por calificar y a esto se le suma la meta propuestas por el banco que radica en otorgar 8 créditos mensuales, hacen que mermen sus cualidades de gestión realizando una calificación muy rápida y no minuciosa con el cliente brindando una pre-aprobación inmediata sin poder ver en qué estado se encuentra realmente el cliente en el sistema financiero.

Ante esto nos proponemos el objetivo de analizar la evaluación del otorgamiento de un crédito hipotecario en el BCP oficina de Chiclayo y su impacto en la rentabilidad del 2015-2016.

Para ello utilizaremos la metodología descriptiva – teórica y aplicada no experimental, con el método de cuestionarios y la aplicación de encuestas como técnicas de investigación. En base a ello se observó las deficiencias como el mal llenado del expediente para apertura de plan de ahorro, la no verificación de abonos mensuales que realizan todos los clientes, etc.

Tales deficiencias obtenidas generan demora o retraso lo cual conlleva a una posible cancelación del crédito y así la no captación de un interés por parte del banco.

La evaluación del cumplimiento de las políticas refleja la falta de supervisión en el área de créditos hipotecarios, y la no captación de intereses dejados de percibir que son materia de solvencia para las entidades financieras.

**Palabras clave:** Crédito, deficiencia, evaluación, gestión, impacto.

## **ABSTRACT**

The BCP is a leader in the area of mortgage loans throughout the region, advisors with offices within the real estate agencies promoting the bank, inputs, inputs, supplies, etc. Monthly, they reduce their management qualities of a company in a very fast and non-thorough way with the client providing an immediate pre-approval without being able to see in what state the client is actually in the financial system.

Given this, we propose the objective of analyzing the evaluation of the granting of a mortgage loan in the BCP office in Chiclayo and its impact on the profitability of 2015-2016.

For this we will use the descriptive - theoretical and applied non - experimental methodology, with the method of questionnaires and the application of surveys as research techniques. Based on this, the deficiencies were observed, such as the bad filling of the file to open a savings plan, the non-verification of monthly payments made by all customers, etc.

Such deficiencies generated delay or delay which leads to a possible cancellation of the credit and thus the failure to capture an interest by the bank.

The evaluation of compliance with the policies reflects the lack of supervision in the area of mortgage loans, and the failure to capture interests that have not been perceived as solvency matters for financial institutions.

Keywords: Credit, deficiency, evaluation, management, impact.

# ÍNDICE GENERAL

**DEDICATORIA**

**AGRADECIMIENTO**

**RESUMEN**

**ABSTRACT**

<b>I. Introducción .....</b>	<b>12</b>
<b>II. Marco Teórico .....</b>	<b>14</b>
2.1. Antecedentes: .....	14
2.2. Bases Teórico-Científicas .....	16
2.2.1 Gestión .....	16
2.2.1.1 Gestión de crédito.....	17
2.2.2 Procesos de otorgamiento de créditos .....	17
2.2.2.1. Proceso .....	18
2.2.2.2. Mejora de procesos.....	18
2.2.2.3. Eficiencia.....	19
2.2.2.4. Crédito.....	19
2.2.3. Crédito hipotecario en el Perú .....	20
2.2.3.1. Características del crédito hipotecario .....	21
2.2.3.2. Finalidad del crédito hipotecario .....	21
2.2.4. Sector crediticio en el Perú.....	22
2.2.5. Situación actual del mercado de vivienda en el Perú .....	25
2.2.6. Asequibilidad de vivienda en el Perú .....	26
2.2.7. Rentabilidad .....	27
2.2.7.1 Definición de rentabilidad:.....	27
2.2.7.2. Tipos de rentabilidad:.....	28
2.2.7.3. Factores determinantes de la rentabilidad: .....	30
2.2.8. Análisis vertical:.....	30
<b>III. Metodología.....</b>	<b>31</b>
3.1. Tipo y nivel de investigación .....	31
3.2. Diseño de investigación .....	31
3.3. Población, muestra y muestreo.....	32

3.4.	Criterios de selección .....	32
3.5.	Operacionalización de variables.....	32
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	33
3.7.	Procedimientos .....	33
3.8.	Plan de procesamiento y análisis de datos .....	34
3.9.	Matriz de consistencia.....	35
3.10.	Consideraciones éticas .....	35
<b>IV.</b>	<b>Resultados y Discusión .....</b>	<b>36</b>
4.1.	Resultados .....	36
4.1.1.	Describir el proceso documentario para el otorgamiento de un crédito hipotecario 36	
4.1.2.	Evaluar el cumplimiento de las políticas de la empresa referente al otorgamiento de los créditos hipotecarios. ....	38
4.1.3.	Analizar el impacto del cumplimiento de las políticas de la empresa en la rentabilidad.....	41
4.2.	Discusión.....	44
<b>V.</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>46</b>
<b>VI.</b>	<b>Recomendaciones .....</b>	<b>47</b>
<b>VII.</b>	<b>Referencias bibliográficas.....</b>	<b>53</b>

## **Índice de Tablas**

<b>Tabla N° 1. Matriz de consistencia .....</b>	<b>35</b>
<b>Tabla N° 2. Deficiencias durante el proceso crediticio .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla N° 3. Ingreso del interés percibido por el banco mediante el porcentaje aplicado a los desembolsos mensuales.....</b>	<b>41</b>
<b>Tabla N° 4. Comparación de Estado de Resultados adicionándole el interés no percibido por incumplimiento de políticas.....</b>	<b>42</b>

## Índice de Figuras

<b>Figura N° 1. Flujograma del proceso a un otorgamiento de crédito hipotecario.....</b>	<b>37</b>
<b>Figura N° 2. Datos de clientes enviados por correo .....</b>	<b>47</b>
<b>Figura N° 3. Vouchers depositados por los ahorradores .....</b>	<b>48</b>
<b>Figura N° 4. Solicitud de crédito hipotecario .....</b>	<b>49</b>
<b>Figura N° 5. Llenado de solicitud de crédito hipotecario .....</b>	<b>50</b>
<b>Figura N° 6. Seguro de vida.....</b>	<b>51</b>
<b>Figura N° 7. Simulación de calculadora ficticia .....</b>	<b>52</b>

## **I. Introducción**

En los últimos años se han abierto varias opciones para los créditos hipotecarios, los cuales desempeñan un papel muy importante en las entidades financieras. Los créditos hipotecarios constituyen una característica esencial de la infraestructura crediticia, pues establecen contacto entre los bancos y clientes en todo el mundo, los bancos otorgan los créditos hipotecarios a personas que cuentan con un buen récord crediticio y que no hayan tenido algún atraso bancarizado, debido que la morosidad sería un riesgo para las entidades financieras. En la actualidad las economías latinoamericanas tienen un bajo nivel de desarrollo de los sistemas de financiación de viviendas y las entidades financieras se enfocan u orientan a los niveles más altos de la población para que la operación sea rentable, dejando de lado a los niveles poblacionales más bajos.

En América Latina Gonzales, G. (2005), el aumento en adquirir propiedades se debe al incremento de familias jóvenes que tiene la necesidad de optar por una vivienda propia, y recurren a un crédito hipotecario.

En el Perú según el Fondo Mi vivienda les brinda a las familias la facilidad para acceder a un préstamo hipotecario a través de una entidad financiera, el Banco de Crédito del Perú desarrolla los procesos para la adquisición de un inmueble terminado o futuro según la elección del cliente, brindando las facilidades en lo que respecta a la cuota inicial que aportará el cliente.

Ante esto surge una gran interrogante ¿Una evaluación de la gestión de otorgamiento de créditos hipotecarios permitirá determinar el impacto del cumplimiento de las políticas de la empresa en la rentabilidad de la oficina BCP Chiclayo 2015- 2016?

Según Pradales, I. (2011), la gestión es un conjunto de procesos dirigidos a planificar, organizar y evaluar los recursos para lograr la consecución de los objetivos de la empresa de la forma más eficaz y eficiente.

Según el autor Apaza, M (2010). Señala que al analizar la rentabilidad de una empresa se enfoca en la capacidad de generar utilidades, siendo uno el indicador más relevante para

medir el éxito del negocio. Una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Asimismo, el análisis de la rentabilidad se enfoca en la relación que existe entre los resultados de operación y los recursos disponibles de un negocio. Para esto se describirá el proceso documentario para el otorgamiento de un crédito hipotecario, también se evaluará el cumplimiento de las políticas de la empresa referente a dichos créditos. Por otro lado, analizar el impacto del cumplimiento de las políticas de la empresa en la rentabilidad, cumpliendo todos estos objetivos servirá para la elaboración de la propuesta que busca determinar.

En el BCP el otorgamiento de créditos hipotecarios, por el volumen de solicitudes que se tiene actualmente, presenta problemas para su aprobación por la demora en los procesos internos de la agencia que es motivo de estudio, específicamente en el área de riesgos y aprobaciones de crédito. Se determinó deficiencia en los filtros y requisitos que se piden al momento de acceder a una evaluación, razones que son motivo de la denegación.

El BCP realiza una calificación muy rápida y no minuciosa con el cliente brindando una preaprobación inmediata sin poder ver en qué estado se encuentra realmente el cliente en el sistema financiero. El significado de la descripción de lo que se halló se verá reflejado en la utilidad que percibirá el BCP por concepto de otorgamiento de créditos hipotecarios. Por tal motivo se propone evaluar la gestión que brinda el BCP, y así poder acceder a un préstamo hipotecario.

Con la presente evaluación de la gestión en otorgamiento de crédito hipotecario se va a beneficiar principalmente al BCP ya que tendrá un engrandecimiento en su imagen interna, como externa. A su vez se beneficiará a los trabajadores que brindarán una calificación más certera hacia los clientes. El BCP se beneficiará en la mayor acogida que obtendría en el mercado de préstamos hipotecarios y crecerá su reconocimiento a nivel nacional como el mayor banco en colocaciones de dichos créditos.

Finalmente, el país obtendrá beneficio al contar con una entidad bancaria que brindará un buen servicio aquellas familias jóvenes que recurren a un crédito hipotecario ante la necesidad de la casa propia y que mediante el sistema financiero la podrán obtener con cero riesgos a la hora de la aprobación.

## **II. Marco Teórico**

### **2.1. Antecedentes:**

Revisando fuentes bibliográficas para elaboración de este proyecto de investigación se ha encontrado las siguientes tesis:

Becerra, V. (2013). En su tesis: “Dinámica de precios del sector inmobiliarios de la ciudad de Chiclayo periodo 2008 – 2013”. Concluye que:

Las perspectivas futuras del sector inmobiliario peruano son favorables. En este sentido, se espera que la demanda efectiva de vivienda continúe elevándose en los próximos años, de la mano del crecimiento económico previsto; siempre y cuando el gobierno monitoree a los operadores financieros.

No solamente hay influencia en la actual oferta de viviendas nuevas, si no, que la mayoría de estas ha sido dirigido a las familias de ingresos medios y altos, actualmente se está tratando de remediar esta situación, pero el principal llamado, es el sector público a que tome mayor presencia y siga delimitando perfiles en los diversos proyectos gubernamentales que genera.

En el informe científico de ámbito económico de Sante & Calderón Seminario, titulado: “El Mercado de Crédito Hipotecario de Perú” Perú 2003; se llega a la conclusión: debe reconocerse que existe un grave problema de déficit habitacional en Perú, que se concentra mayoritariamente en los sectores socioeconómicos de menores ingresos. No se debe esperar que el mercado por sí sólo solucione el problema del acceso al crédito hipotecario. Tal como se señaló en secciones anteriores, para que los propietarios puedan acceder a los productos que ofrecen los intermediarios financieros, deben percibir, como mínimo, un ingreso de US\$1.000, monto que alcanza sólo una pequeña fracción de la población. Ello hace imperante que el Estado participe en este mercado, con el objeto de promover su desarrollo y que así un mayor número de hogares pueda acceder a este tipo de financiamiento. Y cómo último aporte es que la intervención del Estado debe estar orientada a la creación de condiciones para que los intermediarios financieros puedan ofrecer créditos hipotecarios en un ambiente de competencia, de modo que el financiamiento de la vivienda

ofrezca una opción de negocios que compitan en igualdad de condiciones con otros sectores en los que invertir. El Estado no debe desempeñar un papel sobre regulador del funcionamiento de los mercados y de la operación de los agentes que intervienen en él, tal como sucedió en la década del 80. Tampoco debe establecer topes a las tasas de interés o construir viviendas subsidiadas, ya que estas medidas desincentivarían la participación de los intermediarios financieros y las empresas constructoras.

Investigación del Fondo Mivivienda S.A en el año 2009 en el cual se realizó un análisis de la demanda de viviendas nuevas de la ciudad de Chiclayo, tomando en cuenta a las familias agregadas (más de una familia es una vivienda) ya que son demandantes reales (hogares que necesitan y desean adquirir una vivienda debida que no cuentan con una). Como resultado de este estudio se determinó que la ciudad de Chiclayo concentra un total de 114 495 hogares, obteniéndose de una muestra de 3696 hogares, que el 21.50% no son propietarios de las viviendas, por otra parte, la demanda efectiva (hogares que tienen la intención de adquirir una vivienda en un plazo de 2 años), asciende a 101 665 hogares, la cual representa el 48% de la población que no cuenta con vivienda propia. Asimismo, se identificó que el 52.20% de los hogares demandantes efectivos manifiesta tener ahorros, de los cuales el 54.60% serían destinados a la adquisición de una vivienda o terreno, en vista que un 30.10% se encuentra insatisfecho con su vivienda actual. Además, el destino preferencial que optan para adquirir sus viviendas son el Distrito de Chiclayo y José Leonardo Ortiz.

Arriola, P. (2013). En su tesis “Perfil del consumidor Inmobiliario de la ciudad de Chiclayo” indica que:

Hay una oportunidad real de compra de 4278 unidades repartidas en 1794 casas, 966 lotes y 1518 departamentos. Asimismo, la investigación indica que la mayoría de las demandantes prefiere usar el sistema bancario para la adquisición de estas futuras propiedades por lo que es muy importante que la oferta está debidamente alineada con estos requerimientos teniendo en cuenta todos los requisitos de los bancos y entidades del gobierno como por ejemplo el Fondo Mivivienda, el cual otorga grandes beneficios a propiedades compradas por primera vez que no excedan de 182 mil nuevos soles.

Samamé, Z. (2013). En su tesis “Factores que influyen en la decisión de la demanda de viviendas en el distrito de Chiclayo” concluye que:

Tales factores son: el precio, la ubicación de la vivienda, la estructura física, las características socioeconómicas y preferencias del individuo; teniendo en cuenta que la participación de estas variables varía de acuerdo a las necesidades del consumidor.

## **2.2. Bases Teórico-Científicas**

### **2.2.1 Gestión**

Según Pradales, I. (2011), la gestión es un conjunto de procesos dirigidos a planificar, organizar y evaluar los recursos para lograr la consecución de los objetivos de la empresa de la forma más eficaz y eficiente.

A la vez, Begoña, N. y Beitia, P. (2010), define también, como un conjunto de procesos (serie de pasos y acciones sucesivas e interrelacionadas dirigidas a alcanzar eficientemente unos objetivos o resultados sociales finales), coordinados e interdependientes, encaminados a planificar, organizar, controlar y evaluar los recursos disponibles en la organización, de cara a garantizar de la mejor manera posible la consecución de unos objetivos sociales fijados previamente y coherentes con su misión.

Con el fin último de garantizar la consecución de unos objetivos sociales fijados de antemano y coherentes con la misión de la organización: Muchas empresas consideran que no necesitan una gestión eficiente de sus recursos económicos, debido a que su objetivo es social y no la búsqueda de un beneficio económico.

Esto es un error, ya que las empresas deben actuar de forma eficiente y eficaz para poder obtener los mayores beneficios sociales con los recursos obtenidos.

De la mejor manera posible, es decir, de forma eficaz y eficiente: A través de la planificación, la organización, el control, el seguimiento y la evaluación las personas responsables de la gestión económico-financiera, podrán analizar y valorar si los recursos de la organización son los que necesita, si comprometen su misión y si están siendo gestionados de la mejor forma posible, adoptando una dinámica de mejora continua.

### **2.2.1.1 Gestión de crédito**

Según Santandreu, E. (2002) La gestión del crédito o credit managment, por su definición en inglés, está constituido por un conjunto de técnicas conducentes a minimizar el costo y riesgo de los créditos que las organizaciones conceden a sus clientes. En general en los balances de cualquier empresa se observa un rubro correspondiente a Clientes, correspondiente a lo que le adeudan sus proveedores o prestatarios. Este rubro representa un activo el cual debe caracterizarse por poder recuperarse sin riesgo de pérdida y que sea capaz de producir una rentabilidad en el plazo de su duración.

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

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

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

### **2.2.2 Procesos de otorgamiento de créditos**

Según Dino, C. (2007), el proceso crediticio es el conjunto de etapas que organizan las actividades de la institución en torno a un crédito, abarca todo el “ciclo de vida” del mismo, desde antes del contacto inicial con el cliente o beneficiario, hasta el cobro total o parcial de las creencias.

### **2.2.2.1. Proceso**

Según Krajewski y Ritman (2002), un proceso es cualquier actividad o grupo de actividades mediante las cuales uno o varios insumos son transformados y adquieren un valor agregado, obteniéndose así un producto para el cliente.

Por lo que un proceso es un conjunto de tareas lógicamente relacionadas que se realizan para conseguir un resultado bien definido, así se toma una entrada y se le agrega valor para producir una salida.

### **2.2.2.2. Mejora de procesos**

Según Méndez (2009), el mejoramiento continuo es una filosofía aplicable en cualquier empresa del mundo que tenga como visión mejorar constantemente. Se basa en el supuesto de que cualquier forma de vida (laboral, social o familiar) que pretenda sobrevivir y crecer debe ser mejorada de manera constante, todo esto sin dejar de lado la innovación como una mejora drástica en el ambiente debido a inversiones más grandes de tecnologías.

El mejoramiento de los procesos consiste en comprender cómo se está realizando cada uno de los procesos de una empresa, para mejorarlos gradualmente, y de esta forma proporcionar productos o servicios de calidad a menos precio.

Es importante hacer un mejoramiento continuo de los procesos para ser más productivos y competitivos en el mercado al cual pertenece una organización, además los directivos deben estar dispuestos a analizar los procesos actuales utilizados, de tal forma que si detectan inconvenientes se tenga la predisposición de mejorar y competir, teniendo en cuenta que al aplicar esta técnica las organizaciones pueden llegar a crecer e incluso ser líderes en el mercado.

En el momento en que se decide ir mejorando los procesos es de gran beneficio para la organización, porque siempre hay una mejor forma de hacer las cosas y los costos van a reducirse debido a que va a haber menos errores y reprocesos.

### **2.2.2.3. Eficiencia**

Según Samuelson y Nordhaus (2002), es la utilización de los recursos de la sociedad de la manera más eficaz posible para satisfacer las necesidades y los deseos de los individuos.

Eficiencia es cumplir los objetivos trazados, con la mayor optimización de recursos, como reducción de costos financieros y disminución de tiempos para satisfacer al cliente. Una organización eficiente debe tener la menor cantidad de actividades superfluas y concentrarse en mejorar las que agregan valor.

### **2.2.2.4. Crédito**

Según Alcaide, J. (2006) indica que crédito es un contrato por el cual una entidad financiera pone dinero a disposición del cliente hasta un límite señalado y por un plazo determinado percibiendo periódicamente los intereses de las cantidades dispuestas y las comisiones fijadas.

#### **2.2.2.4.1. Tipos de crédito**

Según Superintendencia de banca y seguro, La cartera de créditos se divide en: créditos comerciales, créditos a microempresas (MES), créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda, de acuerdo a las definiciones que a continuación se indican:

##### **a) Créditos comerciales**

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases. También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los señalados en el párrafo anterior.

**b) Créditos a las microempresas (mes):**

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios.

**c) Créditos de consumo**

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 de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera de acuerdo a los fines establecidos en el párrafo anterior.

**d) Créditos hipotecarios para vivienda**

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

**2.2.3. Crédito hipotecario en el Perú**

Para Sante, H.E. (2007) en la revista Defensor del cliente financiero define al crédito hipotecario como: “el medio a financiar, a largo plazo la adquisición o rehabilitación de una vivienda, o con la garantía de ésta, obtener financiación para otras finalidades. Como es lógico, por definición, es la misma bien materia de compra, en el caso de adquisición de una vivienda el que garantiza el pago de la deuda contraída con la entidad financiera”.

Asimismo, el banco Credinka lo determina: es el producto financiero que te permite adquirir mediante un préstamo a largo plazo, el inmueble que deseas, quedando el mismo en garantía hipotecaria a favor de la entidad financiera que te otorgue el préstamo, hasta la cancelación del mismo.

### **2.2.3.1. Características del crédito hipotecario**

Cuando se trata de un préstamo o crédito de importe elevado, como es el caso de la financiación de una vivienda, hay dos elementos importantes a tener en cuenta: el precio del dinero que se presta (el tipo de interés) y el plazo de devolución.

Los préstamos hipotecarios son, generalmente, préstamos a largo plazo que tienen una garantía especial para la entidad bancaria que lo concede, y por eso tienen un tipo de interés inferior al de otros tipos de financiamiento que no disponen de esta garantía. (España, 2013).

### **2.2.3.2. Finalidad del crédito hipotecario**

La adquisición principal del préstamo hipotecario suele ser la adquisición de una vivienda (un inmueble), aunque también puede dirigirse a financiar su construcción, ampliación o rehabilitación.

El inmueble puede estar destinado a vivienda habitual –como sucede en la mayoría de los casos- o a segunda residencia, o bien puede tener uso comercial –oficinas, locales-. La financiación también puede tener como finalidad la adquisición de terrenos, promociones inmobiliarias, etc.

En ocasiones, los préstamos hipotecarios se conceden con otras finalidades, como aumentar la disponibilidad de dinero del solicitante con el fin de adquirir bienes de consumo, o bien para reestructurar en un único préstamo las deudas vigentes de otros préstamos anteriores. Para ello, el propietario de una vivienda la ofrece en garantía a una entidad para acceder de ese modo a un préstamo, normalmente en mejores condiciones de precio (interés) que las existentes para otros tipos de financiación que no exijan una

garantía de este tipo, o bien para reestructurar su deuda global facilitando su liquidación a largo plazo, con lo que las situaciones de dificultad económica transitoria pueden mejorar a corto plazo. (España, 2013).

#### **2.2.4. Sector crediticio en el Perú**

Para Sante, H.E., & Calderón Seminario, C. (2003) determinaron que: el sistema peruano de crédito hipotecario ha venido funcionando desde hace mucho tiempo y sus inicios, de una manera más institucionalizada, se remontan a la creación del Banco Central Hipotecario, en la década del 30, por iniciativa del Estado. Desde entonces, este sistema ha experimentado períodos de auge y de baja. (Sante, Créditos Hipotecarios, 2007).

##### **a) Periodo 1980-1990**

Durante este Período, las instituciones que participaron en la concesión de créditos hipotecarios para vivienda en el país, ya sea a través del otorgamiento directo de estos créditos a los hogares, o canalizando recursos para que las instituciones antes mencionadas pudieran otorgar dichos créditos, fueron: el Banco Central Hipotecario (BCH), las mutuales de vivienda y el Banco de la Vivienda del Perú.

El Banco Central Hipotecario se creó en 1933, con la finalidad de otorgar préstamos hipotecarios tanto sobre predios rústicos como urbanos, préstamos que el prestatario podía utilizar en cualquier actividad productiva o comercial. A inicios de los años 60, esos fondos ya se orientaban principalmente a la adquisición de residencias o a la construcción de nuevas viviendas. En la década del 80, la totalidad de los recursos del BCH se destinó al otorgamiento de préstamos hipotecarios para el financiamiento de viviendas.

Las asociaciones mutuales de crédito para vivienda se crearon en 1957, como asociaciones de derecho privado sin fines de lucro (antes de ese año existieron otros organismos encargados de desarrollar la política habitacional en el país, tales como la

Corporación de Vivienda, el Fondo Nacional de Salud y Bienestar Social, y las juntas de Obras Públicas y departamentales).

En la década del 60, esas instituciones recibieron el apoyo gubernamental para otorgar préstamos hipotecarios a los hogares de menores recursos. Gracias a ese apoyo las asociaciones lograron expandir sus operaciones rápidamente, por lo que en 1981 éstas empiezan a ser supervisadas en el aspecto financiero por la SBS y reciben una nueva denominación: “mutuales de vivienda”.

El Estado creó el Banco de la Vivienda en 1962, con la finalidad de promover el desarrollo del sistema mutual. Para ello, el banco actuó como organismo central, ejerciendo las funciones de regulación, promoción y financiamiento de las mutuales.

El Banco promovía las inversiones públicas y privadas en el financiamiento de vivienda de interés social, obtenía recursos a través de la colocación de bonos hipotecarios a empresas constructoras y bancos comerciales, y luego los distribuía entre las entidades del sistema mutual. Cabe destacar que una fracción muy pequeña de los recursos del Banco de la Vivienda se colocó directamente con el público.

En la década del 80, prácticamente la totalidad de los créditos hipotecarios para la vivienda se otorgó a través el sistema mutual y del Banco Central Hipotecario. El sistema creció durante algunos años, pero hacia finales de los años 80 por efectos de la recesión y la hiperinflación, la mala política de financiamiento de la vivienda aplicada y el mal manejo administrativo, el sistema entró en una crisis nunca antes vista, que finalmente provocó la disolución de esas instituciones, tal como se describirá más adelante.

Las mutuales de vivienda y el Banco Central Hipotecario obtenían recursos para financiar los créditos que otorgaban a través de tres fuentes: la captación de recursos del público por medio de los depósitos de ahorro que ellos efectuaban, los recursos provenientes de fuentes externas y el financiamiento obtenido a través de líneas de crédito subsidiadas del Banco de la Vivienda.

En el caso del financiamiento obtenido a través de los depósitos de ahorro, tanto mutuales como el Banco Central Hipotecario ofrecían una rentabilidad mayor que otros

intermediarios financieros (bancos comerciales), con el objeto de captar importantes sumas de dinero para destinarlas al financiamiento de la vivienda.

En el caso de los recursos recibidos del Banco de la Vivienda, éstos provenían principalmente del Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI), creado con la finalidad de dotar de vivienda a sus contribuyentes. El FONAVI recibía los aportes de los trabajadores cualesquiera que fuesen el régimen laboral, las contribuciones facultativas de los trabajadores independientes, las contribuciones obligatorias de los empleadores y las contribuciones de las empresas constructoras de viviendas.

Cabe destacar que, en el caso de las mutuales, el gobierno permitió a esas instituciones otorgar préstamos con fines diferentes al financiamiento de la vivienda.

Esa medida se dio con el fin de incentivar la demanda de créditos del sistema. De ese modo, las mutuales podían otorgar además de los préstamos hipotecarios préstamos especiales para equipamiento de la vivienda, así como para fines de salud, recreación (con plazo no mayor a tres años). Préstamos para servicios de electrificación, agua, alcantarillado, habilitación urbana y operaciones interbancarias, para permitirles una mayor rotación de sus fondos de operación o fondos en exceso.

Los préstamos hipotecarios estaban denominados en moneda nacional y a tasas de interés subsidiadas, con la intención de favorecer el desarrollo de este sector con un plazo de pago superior a 10 años.

El estado no sólo participó en el financiamiento de la vivienda, sino también en su construcción, a través de un subsidio a los precios de las construcciones inmobiliarias que realizaba la Empresa Nacional de Construcción y Edificaciones (ENACE). De ese modo, las familias podían beneficiarse tanto de la disponibilidad de financiamiento a tasas subsidiadas para la adquisición de vivienda, como del menor precio de éstas.

### **2.2.5. Situación actual del mercado de vivienda en el Perú**

En el informe de coyuntura de la Cámara de Comercio e industria de Arequipa bajo el título de “El mercado Inmobiliario en el Perú” indica lo siguiente: “Los factores que actualmente influyen en un mayor o menor desarrollo del sector inmobiliario serían los siguientes:

#### **a) Por el lado de la demanda:**

La gran cantidad potencial de vivienda. Es evidente el gran déficit de vivienda en nuestro país, en Lima y provincias. Ello representa un alentador escenario para el crecimiento del sector, sin embargo, se necesita conocer el comportamiento de otras variables.

El poder adquisitivo de las familias: según información oficial sobre las remuneraciones, sueldos y salarios, estos han crecido de manera sostenida en la última década; sin embargo, no al mismo ritmo del precio por metro cuadrado en la mayoría de regiones de nuestro país. Según cifras recopiladas en un trabajo publicado por el Banco Internacional de Pagos (BIS), Perú registra el mayor crecimiento de precios inmuebles entre el 2008 y 2012, con 121%; el cual comparado con el aumento de precios de las viviendas en Londres es casi cuatro veces superior, pues en esta ciudad el valor de los inmuebles se incrementó, entre 2008 y 2012, en 35%.

El entorno macroeconómico estable: Éste ha permitido la captación de recursos a tasas de interés menores, lo cual se tradujo en un costo de crédito menor. La situación actual presenta mayor incertidumbre en comparación de años pasados, por la desaceleración económica que presenta nuestro país y la posible subida de tasas de interés en Estados Unidos, lo cual elevaría el costo de financiamiento para los próximos años, así como una subida del tipo de cambio, es lo que está sucediendo actualmente.

#### **b) Por el lado de la oferta:**

La rentabilidad que ofrece la inversión en el sector inmobiliario. Ésta era realmente alta durante los últimos años, sin embargo, tendrá que disminuir pues la

situación económica no es la de hace unos años. Los márgenes de rentabilidad tendrán que disminuir de la mano del menor crecimiento económico.

El bajo nivel de morosidad de la cartera hipotecaria: el índice de morosidad hipotecario es inferior a la de otros tipos de crédito y menor al promedio de los países de la región (Colombia, Brasil, Chile, México); sin embargo, el crecimiento del mismo en los últimos dos años ha sido superior a su incremento entre 2008 y 2012, lo cual refleja que algo estaría sucediendo en el mercado inmobiliario, lo cual va de la mano de la desaceleración de la economía peruana.

La nueva oferta inmobiliaria: esta debe orientarse a sectores de menores ingresos, donde se concentra el mayor déficit habitacional, lo cual implica menores márgenes de rentabilidad para el sector inmobiliario.

#### **2.2.6. Asequibilidad de vivienda en el Perú**

Esta ratio resulta de dividir el precio de un inmueble de 100m entre el ingreso promedio anual per cápita, o según otros analistas, entre el PBI per cápita. En términos simples, éste índice arroja el número de años que necesita un asalariado promedio para adquirir un departamento de 100m. Si la ratio se incrementa por períodos prolongados esto podría representar la existencia de una burbuja inmobiliaria, ya que los precios estarían aumentando más rápidamente que la demanda.

Sin embargo, este índice es cuestionado precisamente por considerar al ingreso como único factor determinante de la demanda, dejando de lado otros factores como menos costos de financiamiento, factores demográficos, socioeconómicos, etc. En Perú, esta ratio está creciendo sostenidamente desde el 2007 cuando éste era 14.7 y en el 2013 alcanzó el valor de 27, es decir duplicándose en tan sólo seis años.

Al compararnos con algunos países de la región, se observa que nos encontramos por encima del promedio de América Latina, es decir el precio de una vivienda se recupera en mayor tiempo con respecto a la gran mayoría de países de la región.

## **2.2.7. Rentabilidad**

### **2.2.7.1 Definición de rentabilidad:**

Según el autor Apaza, M (2010). Señala que al analizar la rentabilidad de una empresa se enfoca en la capacidad de generar utilidades, siendo uno el indicador más relevante para medir el éxito del negocio. Una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Asimismo, el análisis de la rentabilidad se enfoca en la relación que existe entre los resultados de operación y los recursos disponibles de un negocio.

El estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles:

- Rentabilidad económica
- Rentabilidad financiera

Al mejorar la rentabilidad de la empresa permitirá aumentar su volumen de operaciones, aprovechando sus ventajas competitivas y mejorando su posición en la industria como en el posicionamiento en el mercado que participa.

Así mismo manifiesta que el concepto de rentabilidad ha tomado distintas formas, y ha sido usado de diferentes maneras. Es uno de los indicadores más relevantes, sino el más relevante para medir el éxito de un negocio. Una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos de marketing, intensificación de logística, o una mezcla de todas estas estrategias.

Desde el punto de vista contable, el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles, según se considere o no la influencia de la estructura financiera de la empresa: rentabilidad económica y rentabilidad financiera, cuya relación viene definida por el apalancamiento financiero. La rentabilidad económica es una medida referida a un determinado período de tiempo, de la capacidad de los activos para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, mientras que la rentabilidad financiera

informa del rendimiento obtenido por los fondos propios y puede considerarse una medida de los logros de la empresa.

Lo expuesto anteriormente define de forma muy genérica que la rentabilidad es la capacidad de generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado, y además es utilizada para medir el éxito de un negocio en marcha.

Por otro lado, Jiménez, S. (2010), define que la rentabilidad es la relación entre beneficio y fondos propios. Asimismo, el análisis de rentabilidad permite relacionar lo que se genera a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se precisa, de activos y fondos propios.

Al respecto, Amat O. (2008), dice que el análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se genera a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se precisa, de activos y fondos propios, por ejemplos, para poder desarrollar la actividad empresarial.

#### **2.2.7.2. Tipos de rentabilidad:**

Existen dos tipos de rentabilidad, los cuales se detallan a continuación:

##### **b.1. Rentabilidad económica:**

###### **b.1.1 Definición:**

Para Apaza, M (2010). Se entiende por rentabilidad económica, la tasa con que la empresa remunera a la totalidad de los recursos (inversiones o activos) utilizados en su explotación, sea cual sea dicha explotación (normal, ajena y/o extraordinaria). La rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, que al fin y al cabo es lo que importa realmente para poder remunerar tanto al pasivo, como a los propios accionistas de la empresa.

Por tanto, esta ratio mide la eficiencia del equipo directivo utilizando todos los activos en la empresa para generar los beneficios de la explotación.

Según Jiménez, S. (2010), la rentabilidad económica o rendimiento es la relación entre el beneficio de intereses e impuestos y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo, independientemente de cómo se financia el mismo y, por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros.

El estudio de la rentabilidad permite conocer la evolución y las causas de la productividad del activo de la empresa:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Beneficios antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}} = \%$$

## **b.2. Rentabilidad financiera:**

### **b.2.1. Definición:**

Según Pradales, I. (2011). Señala que: “La rentabilidad financiera o ROE (“Return On Equity”) se calcula por la relación entre el beneficio de ejercicio y los recursos propios sin incluir entre ellos el beneficio.

Según Jiménez, S. (2010), señala que la rentabilidad financiera, o rentabilidad propiamente dicha, es la relación entre el beneficio neto y los fondos propios:

Esta ratio también se denomina ROE (Return on Equity – rentabilidad de los fondos propios). La rentabilidad financiera es, para las empresas lucrativas, la ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa.

Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad

financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiera externa.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}} = \%$$

### **2.2.7.3. Factores determinantes de la rentabilidad:**

Según Olivera, M. (2011). Existen 9 factores primordiales que influyen en la rentabilidad, estos son:

- Intensidad de la inversión.
- Productividad.
- Participación de Mercado.
- Tasa de crecimiento del mercado.
- Calidad de producto/servicio.
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores.
- Integración vertical.
- Costos operativos.
- Esfuerzo sobre dichos factores.

### **2.2.8. Análisis vertical:**

Según Tanaka, G. (2001); indica que es llamado así porque compara dos o más partidas de un mismo período. El resultado obtenido se comparará ya sea con su equivalente en otro período pasado o contra el equivalente de otra empresa o con el promedio de la industria.

Permite obtener una visión general de la estructura financiera de la empresa (Balance General) y de la productividad de sus operaciones (Estado de Ganancias y Pérdidas).

### III. Metodología

#### 3.1. Tipo y nivel de investigación

##### 3.1.1 Tipo de investigación:

Se consideró un tipo de investigación aplicada no experimental: porque se evaluaron los procesos internos del BCP oficina Chiclayo con la finalidad de evaluar la gestión en otorgamiento de crédito hipotecario.

**Aplicada:** Porque no se necesitó crear ninguna teoría o variable por lo tanto es una investigación que se hizo, a las variables o teorías que ya han sido creadas, solo hay que aplicarlas a la investigación.

##### 3.1.2 Nivel de investigación:

Se consideró un diseño de tipo descriptiva teórica: porque se observó, se explicó, y se describieron las variables, se analizaron y se evaluaron sus incidencias con la finalidad de someterlo a medición.

**Descriptiva teórica:** Porque describe la evaluación de la gestión en otorgamiento de créditos hipotecarios en el BCP y su impacto en la rentabilidad.

#### 3.2. Diseño de investigación

Se consideró un diseño de investigación aplicada no experimental: porque se evaluaron los procesos internos del BCP oficina Chiclayo con la finalidad de evaluar la gestión en otorgamiento de crédito hipotecario.

**No experimental:** También conocida como ex post facto porque es una investigación sistemática y empírica, donde las variables no se manipularon, ni necesitaron de algún experimento para observar la realidad y modificar el problema, es decir, se analizó la realidad y se observó la situación como tal.

### 3.3. Población, muestra y muestreo

El lugar de estudio estuvo compuesto por la empresa en forma general considerando como estudio solo el área de créditos hipotecarios donde nuestra muestra y población serán los jefes de dicha área.

### 3.4. Criterios de selección

Se escogió este tema de investigación debido al interés por parte de mi persona hacia mi centro de labores, que en este caso viene a ser el banco BCP.

### 3.5. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>Gestión de Créditos</b>	Conjunto de técnicas conducentes a minimizar el costo y el riesgo de los créditos que las organizaciones conceden a sus clientes		Procesos de otorgamiento de Créditos	Crédito
				Mejora de procesos
				Eficiencia
<b>Rentabilidad</b>	Es un indicador que mide el beneficio que se obtiene de una inversión o en la gestión de una empresa	Determinación de la rentabilidad	Indicadores de Rentabilidad	Rentabilidad del Activo Total (ROA)
				Rentabilidad sobre capitales propios (ROE)
				Análisis vertical

### **3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

La presente investigación utilizó la técnica de cuestionarios, basado en una lista de preguntas, dirigida a jefes del área de créditos hipotecarios con el fin de recopilar información acerca de la gestión en otorgamiento de créditos que está asociado a errores humanos, a fallas en los sistemas y a la existencia de procedimientos y controles inadecuados”, para ser identificados, medidos y evaluados, para conocer el nivel de gestión de otorgamientos.

Y la encuesta, que por medio de esta técnica, se buscó recabar información que permita, identificar, medir y evaluar, errores humanos, fallas en los sistemas y la existencia de procedimientos y controles inadecuados, que se dan dentro de los, procesos y sub procesos en el BCP oficina Chiclayo. Para poder informar de su situación actual tanto económica como financiera.

### **3.7. Procedimientos**

El proceso de recolección de datos se desarrolló mediante encuestas a los asesores de créditos de cada inmobiliaria del BCP oficina Chiclayo, para la obtención de información y así poder plasmar lo más relevante hacia la investigación.

### **3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos**

Mediante la utilización de encuestas se plasmó detalladamente el proceso documentario para el otorgamiento de un crédito hipotecario, con la finalidad del hallazgo de falencias en la gestión de dicho crédito.

Del mismo modo, el empleo de encuestas nos informa si en realidad se están cumpliendo a cabalidad el uso de las políticas de empresa en referencia al otorgamiento de los créditos hipotecarios.

El uso de los estados financieros brindados por el banco nos permite observar el impacto que causa el cumplimiento de las políticas de la empresa en la rentabilidad.

El procesamiento de los datos se realizará a través de un computador, con el programa Microsoft Office Excel. Y para la consecuente interpretación de los datos se utilizará la estadística descriptiva, con la utilización de cuadros, gráficas y tablas, que serán interpretados en función de cada objetivo de la presente investigación.

### 3.9. Matriz de consistencia

Tabla N° 1.

*Matriz de consistencia*

TÍTULO	FORMULACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
<p><b>“Evaluación de la gestión en otorgamiento de crédito hipotecario en el BCP oficina Chiclayo y su impacto en la rentabilidad del 2015 – 2016”</b></p>	<p>¿La evaluación de la gestión en otorgamientos de créditos hipotecarios en el BCP oficina Chiclayo determinará el impacto en la rentabilidad 2015 – 2016?</p>	<p><b>Objetivo General:</b> Analizar la evaluación del otorgamiento de un crédito hipotecario en el BCP oficina de Chiclayo y su impacto en la rentabilidad del 2015-2016.</p> <p><b>Objetivos Específicos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir el proceso documentario para el otorgamiento de un crédito hipotecario.</li> <li>2. Evaluar el cumplimiento de las políticas de la empresa referente al otorgamiento de los créditos hipotecarios.</li> <li>3. Analizar el impacto del cumplimiento de las políticas de la empresa en la rentabilidad.</li> </ol>	<p>Una evaluación en la gestión de otorgamiento de créditos hipotecarios en el BCP oficina Chiclayo permitirá determinar su impacto en la rentabilidad en el periodo 2015 – 2016</p>	<p><b>Variable Dependiente:</b> Impacto en la rentabilidad</p> <p><b>Variable Independiente:</b> Gestión de créditos</p>

Fuente: Elaboración propia

### 3.10. Consideraciones éticas

Se obtuvo información de la empresa de manera confidencial y será utilizada de forma académica.

## **IV. Resultados y Discusión**

### **4.1. Resultados**

#### **4.1.1. Describir el proceso documentario para el otorgamiento de un crédito hipotecario**

El proceso para la aprobación de un crédito hipotecario comienza con el filtrado al cliente a través de su puntaje crediticio llamado Score, el cliente tiene que presentar como puntaje mínimo 360 o Score 0 para poder seguir el proceso de pre-aprobación, contando el cliente con el puntaje mínimo se solicita las documentaciones de acuerdo a los ingresos del cliente que pueden ser ingresos de 1°, 2°, 3°, 4°, o 5° categoría, se revisa que la documentación este completa y se arma el expediente para enviar a Lima y solicitar conformidad para que el cliente aperture su plan de ahorro, teniendo la conformidad para que inicie su ahorro, se entrega una adenda al cliente y se indica que debe acercarse a plataforma donde le entregarán una tarjeta para que realice su primer ahorro, el cliente teniendo su tarjeta se debe verificar que mensualmente haya realizado los abonos acordados en la adenda, el tiempo mínimo de ahorro es de acuerdo al Score de cada cliente, si el cliente cuenta con un Score mayor a 440 el ahorro es por 4 meses, si tiene de 440 a 380 ahorra 6 meses, si presenta de 380 a 360 abonará 9 meses.

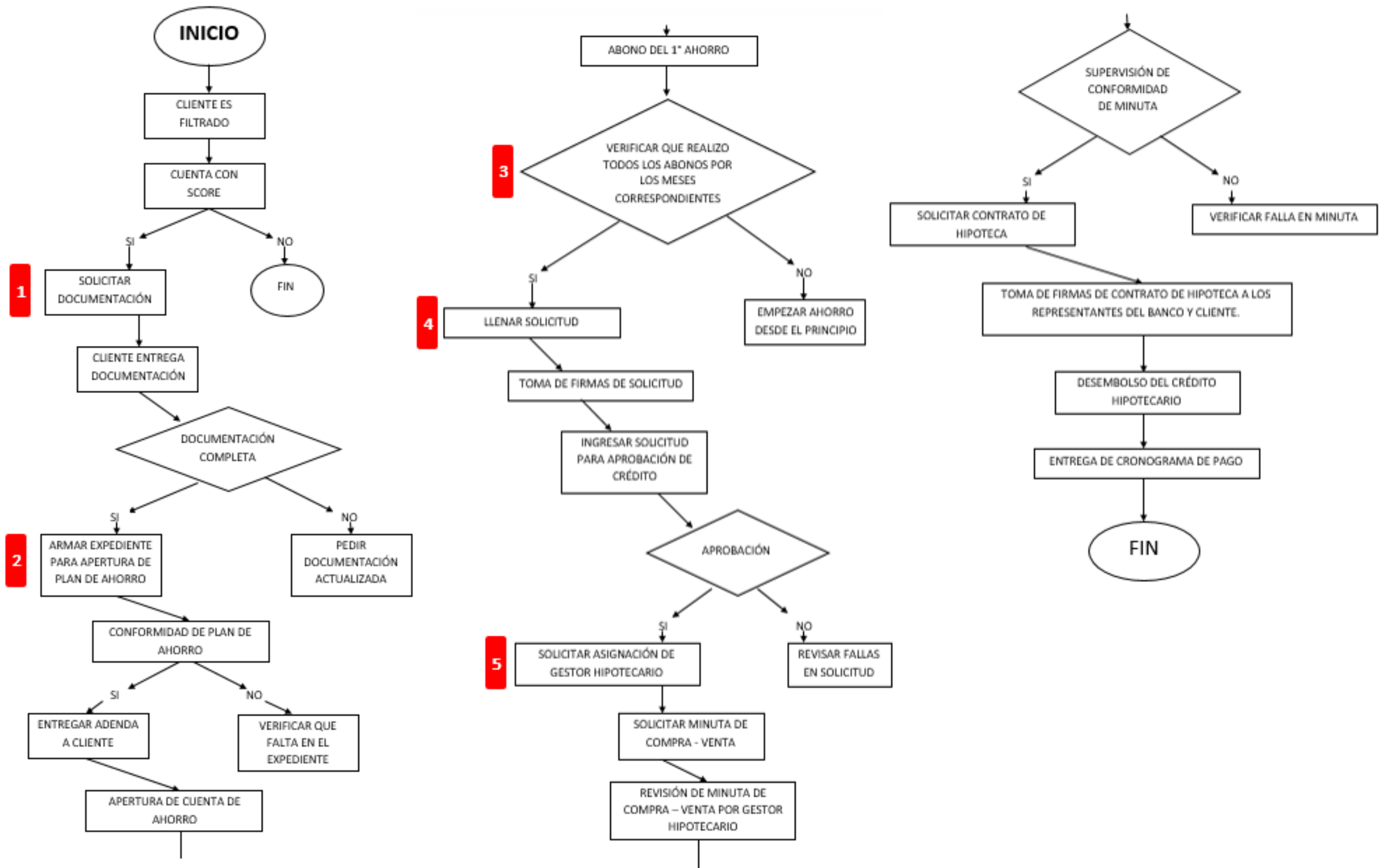


Figura N° 1. Flujograma del proceso a un otorgamiento de crédito hipotecario

Fuente: Área de créditos hipotecarios

Elaboración: Propia para fines de investigación

#### **4.1.2. Evaluar el cumplimiento de las políticas de la empresa referente al otorgamiento de los créditos hipotecarios.**

La evaluación del cumplimiento de las políticas de la empresa trae consigo la no especificación al cliente que realiza trabajo de 5ta categoría (dependiente) cuantas boletas deberá traer para el armado de su expediente. Tampoco se le verifica que el expediente de apertura de plan de ahorro este correctamente llenado, con todos los requisitos establecidos (fechas, monto solicitado, cuotas de ahorro mensual y tiempo de ahorro).

No realizan seguimiento detallado a los abonos por los meses que corresponden a cada cliente (4, 6 o 9 meses según score crediticio que cada uno posee) para el adecuado cumplimiento de su plan de ahorro de crédito. De igual modo no se llega a efectuar de manera eficiente el llenado de la solicitud con respecto al historial del cliente, dicha solicitud será enviado a Lima, lo cual corre un gran riesgo de ser denegado y se tenga que realizar un nuevo llenado de solicitud que atrasaría el otorgamiento al crédito hipotecario. Y por último no se insiste permanentemente al gestor de hipoteca radicado en Lima y que seguramente tendrá mucho trabajo por realizar y por ende no se llegue a ocupar de nuestro crédito hipotecario a la brevedad, generando más demora e incomodidad hacia el cliente.

Se encontró diferentes motivos por los cuales se cree que poniendo más énfasis en ellos conllevará a la mejora del servicio brindado por parte de la compañía BCP.

El apuro del acogimiento de más clientes olvida a la especificación de algunos requisitos para seguir el proceso de otorgamiento de crédito hipotecario. De igual modo la confusión generada por el abrupto papeleo de tantas solicitudes obtenidas. La no verificación de cuotas realizadas por el cliente al confiarse en que estos cumplirán con el ahorro proporcional de todos los meses que les corresponde. El apuro de ingresar varios expedientes trae consigo la no efectividad del llenado minucioso de la solicitud y la no insistencia con el gestor de crédito debido a la poca atención brindada por su persona hace que pongamos énfasis en la restauración de las causas obtenidas del estudio.

De lo contrario se obtendría consecuencias no favorables hacia la entidad como en el caso que el cliente retrase el inicio del proceso del otorgamiento de crédito hipotecario,

pudiendo cancelar dicho otorgamiento por demoras o incomodidades que puedan suceder. Y con esto, generaría una pérdida en la utilidad para el BCP ya que se dejará de percibir un interés por el préstamo otorgado. Causaría la demora de apertura de cuenta de ahorros del cliente y el comienzo de sus primeros abonos.

Al no hacer un seguimiento continuo sobre los abonos en cuenta de ahorros, corre el riesgo que si no hay correlación tendrá que empezar de cero, retrasando el tiempo a que pueda cumplir con su cuota inicial. Y la no insistencia hacia el gestor de hipoteca retrasará el proceso de aprobación de crédito lo cual conlleva a que el cliente desista de la adquisición de la misma. Todo lo mencionado nos lleva a un solo fin lo cual es la utilidad que dejará de percibir el BCP debido la mala gestión que realiza en los otorgamientos de créditos hipotecarios.

Tabla N° 2.  
Deficiencias durante el proceso crediticio

N°	DEFICIENCIAS	POLÍTICA TRANSGREDIDA	CAUSAS	EFECTO
1	No especificación al cliente de 5ta categoría el número de boletas que deberá presentar para el armado de su expediente	Manual de políticas - pág. 41, "aquellos clientes de ingreso fijo presentarán 2 boletas como mínimo y si posee ingreso variable serán sus 4 últimas boletas de pago mensual".	Los asesores financieros con la intención de cumplir con la meta que les proporciona el BCP merman sus servicios y olvidan la especificación de algunos requisitos.	Retraso en el inicio de otorgamiento de crédito hipotecario.
2	No verificación de expediente de apertura de plan de ahorro correctamente llenado	Manual de políticas - pág. 9, "será necesaria la conformidad que brinda el centro hipotecario".	La confusión generada por el abrupto papeleo de tantas solicitudes obtenidas.	Demora de apertura de cuenta de ahorros del cliente y el comienzo de sus primeros abonos.
3	No siguen al detalle los abonos por los meses que le corresponde a cada cliente	Manual de política - pág. 29, "el cliente deberá continuar ahorrando hasta la fecha de su desembolso".	Excesiva confianza en que el cliente cumplirá con el ahorro proporcional de todos los meses que les corresponde	Existe el riesgo que al no haber correlación entre sus abonos tendrá que empezar de cero, retrasando el cumplimiento de su cuota inicial.
4	Llenado ineficiente de la solicitud con respecto al historial del cliente	Manual de políticas - pág. 37, Indica la efectividad del llenado de solicitud del historial del cliente para su aprobación en Lima.	El apuro de ingresar varios expedientes trae consigo el mal llenado de la solicitud	Retrasa el proceso para la aprobación del crédito lo cual conlleva a que el cliente desista de la adquisición del mismo.
5	No insistencia hacia el gestor de hipoteca el cual tiene la finalidad de aprobar vuestro crédito hipotecario	Manual de políticas - pág. 32, "el promotor de ventas tendrá la labor de hacer seguimiento permanente al gestor encargado del crédito hipotecario para la aprobación inmediata".	No brinda la adecuada atención que se requiere	Retraso al otorgamiento del crédito y por el cual una posible cancelación del mismo.

Fuente: Elaboración propia

#### 4.1.3. Analizar el impacto del cumplimiento de las políticas de la empresa en la rentabilidad.

Tabla N° 3.

*Ingreso del interés percibido por el banco mediante el porcentaje aplicado a los desembolsos mensuales*

2015									Interés no Percibido
Mes	Desembolso	Tasa de Interés	Interés Percibido	Desembolso	Denegado	Total	Tasa de Interés	Interés Percibido	
Enero	758,948.00	10%	75,894.80	758,948.00	334,176.17	1,093,124.17	10%	109,312.42	33,417.62
Febrero	1,222,484.25	10%	122,248.43	1,222,484.25		1,222,484.25	10%	122,248.43	
Marzo	601,578.67	10%	60,157.87	601,578.67	1,001,300.00	1,602,878.67	10%	160,287.87	100,130.00
Abril	985,000.00	10%	98,500.00	985,000.00		985,000.00	10%	98,500.00	
Mayo	901,046.30	10%	90,104.63	901,046.30	657,600.00	1,558,646.30	10%	155,864.63	65,760.00
Junio	1,249,206.20	10%	124,920.62	1,249,206.20		1,249,206.20	10%	124,920.62	
Julio	766,086.20	10%	76,608.62	766,086.20		766,086.20	10%	76,608.62	
Agosto	543,067.80	10%	54,306.78	543,067.80		543,067.80	10%	54,306.78	
Setiembre	1,108,932.30	10%	110,893.23	1,108,932.30		1,108,932.30	10%	110,893.23	
Octubre	2,275,530.90	10%	227,553.09	2,275,530.90	2,504,416.80	4,779,947.70	10%	477,994.77	250,441.68
Noviembre	3,011,426.80	10%	301,142.68	3,011,426.80		3,011,426.80	10%	301,142.68	
Diciembre	1,788,598.60	10%	178,859.86	1,788,598.60		1,788,598.60	10%	178,859.86	
<b>Total</b>	<b>15,211,906.02</b>		<b>1,521,190.60</b>	<b>15,211,906.02</b>	<b>4,497,492.97</b>	<b>19,709,398.99</b>		<b>1,970,939.90</b>	<b>449,749.30</b>
2016									Interés no Percibido
Mes	Desembolso	Tasa de Interés	Interés Percibido	Desembolso	Denegado	Total	Tasa de Interés	Interés Percibido	
Enero	3,026,180.95	10%	302,618.10	3,026,180.95		3,026,180.95	10%	302,618.10	
Febrero	2,810,222.30	10%	281,022.23	2,810,222.30		2,810,222.30	10%	281,022.23	
Marzo	1,274,990.20	10%	127,499.02	1,274,990.20		1,274,990.20	10%	127,499.02	
Abril	2,209,343.75	10%	220,934.38	2,209,343.75		2,209,343.75	10%	220,934.38	
Mayo	1,642,834.25	10%	164,283.43	1,642,834.25	421,895.80	2,064,730.05	10%	206,473.01	42,189.58
Junio	1,704,411.00	10%	170,441.10	1,704,411.00	306,100.00	2,010,511.00	10%	201,051.10	30,610.00
Julio	894,799.00	10%	89,479.90	894,799.00		894,799.00	10%	89,479.90	
Agosto	2,583,200.10	10%	258,320.01	2,583,200.10		2,583,200.10	10%	258,320.01	
Setiembre	2,578,054.70	10%	257,805.47	2,578,054.70	2,548,166.30	5,126,221.00	10%	512,622.10	254,816.63
Octubre	2,304,572.00	10%	230,457.20	2,304,572.00	1,564,708.00	3,869,280.00	10%	386,928.00	156,470.80
Noviembre	1,836,095.00	10%	183,609.50	1,836,095.00		1,836,095.00	10%	183,609.50	
Diciembre	2,077,439.00	10%	207,743.90	2,077,439.00		2,077,439.00	10%	207,743.90	
<b>Total</b>	<b>24,942,142.25</b>		<b>2,494,214.23</b>	<b>24,942,142.25</b>	<b>4,840,870.10</b>	<b>29,783,012.35</b>		<b>2,978,301.24</b>	<b>484,087.01</b>

Fuente: Área de créditos hipotecarios

Tabla N° 4.

Comparación de Estado de Resultados adicionándole el interés no percibido por incumplimiento de políticas

	% E.R BCP		E.R Hipotecario-Chiclayo BCP				E.R Hipotecario-Chiclayo BCP			
	2016	% vertical	2015	% vertical	No percibido	Total	2016	% vertical	No percibido	Total
<b>Ingresos por intereses y dividendos</b>										
Intereses sobre colocaciones	8,915,309.00	100.00%	1,521,190.60	100%	449,749.30	1,970,939.90	2,494,214.23	100%	484,087.01	2,978,301.24
Intereses sobre depósitos en bancos										
Intereses sobre valores negociables										
Otros ingresos por intereses										
<b>Total ingresos por intereses y dividendos</b>	<b>8,915,309.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,521,190.60</b>	<b>100%</b>		<b>1,970,939.90</b>	<b>2,494,214.23</b>	<b>100%</b>		<b>2,978,301.24</b>
<b>Gastos por intereses</b>										
Intereses sobre depósitos y obligaciones	-850,964.00	-9.54%	-145,197.26	-9.54%		-188,125.72	-238,072.12	-9.54%		-284,278.10
Intereses sobre bonos y deuda subordinada										
Intereses sobre deuda con bancos y préstamos	-875,778.00	-9.82%	-149,431.19	-9.82%		-193,611.44	-245,014.27	-9.82%		-292,567.62
Otros gastos por intereses										
<b>Gastos por intereses</b>	<b>-1,726,742.00</b>	<b>-19.37%</b>	<b>-294,628.45</b>	<b>-19.37%</b>		<b>-381,737.16</b>	<b>-483,086.39</b>	<b>-19.37%</b>		<b>-576,845.72</b>
<b>Ingresos netos por intereses y dividendos</b>	<b>7,188,567.00</b>	<b>80.63%</b>	<b>1,226,562.15</b>	<b>80.63%</b>		<b>1,589,202.74</b>	<b>2,011,127.84</b>	<b>80.63%</b>		<b>2,401,455.52</b>
<b>Otros gastos</b>										
Remuneraciones y beneficios sociales	-2,255,977.00	-25.30%	-384,930.12	-25.30%		-498,737.07	-631,149.18	-25.30%		-753,645.12
Gastos administrativos	-1,689,327.00	-18.95%	-288,244.45	-18.95%		-373,465.69	-472,618.89	-18.95%		-564,346.64
Depreciación y amortización	-347,469.00	-3.90%	-59,287.52	-3.90%		-76,816.24	-97,210.55	-3.90%		-116,077.56
Otros	-117,925.00	-1.32%	-20,121.16	-1.32%		-26,070.11	-32,991.59	-1.32%		-39,394.73
<b>Total otros gastos</b>	<b>-4,410,698.00</b>	<b>-49.47%</b>	<b>-752,583.26</b>	<b>-49.47%</b>		<b>-975,089.11</b>	<b>-1,233,970.21</b>	<b>-49.47%</b>		<b>-1,473,464.05</b>
<b>Utilidad antes del impuesto a la renta</b>	<b>2,777,869.00</b>	<b>31.16%</b>	<b>473,978.88</b>	<b>31.16%</b>		<b>614,113.64</b>	<b>777,157.63</b>	<b>31.16%</b>		<b>927,991.47</b>
Resultado por diferencia en cambio (traslación)										
Impuesto a la renta	-612,116.81	-22.04%	-104,443.53	-22.04%		-135,322.90	-171,250.42	-22.04%		-204,487.39
<b>Utilidad neta de la operación continuada</b>	<b>2,165,752.19</b>	<b>24.29%</b>	<b>369,535.36</b>	<b>24.29%</b>		<b>478,790.74</b>	<b>605,907.20</b>	<b>24.29%</b>		<b>723,504.08</b>
<b>Utilidad neta de la operación discontinuada</b>										
<b>Utilidad neta</b>	<b>2,165,752.19</b>	<b>24.29%</b>	<b>369,535.36</b>	<b>24.29%</b>	<b>109,255.39</b>	<b>478,790.74</b>	<b>605,907.20</b>	<b>24.29%</b>	<b>117,596.88</b>	<b>723,504.08</b>
<b>Porcentaje no percibido</b>					<b>0.2282</b>				<b>0.1625</b>	
					<b>23%</b>				<b>16%</b>	
	<b>1</b>		<b>2</b>				<b>3</b>			

Fuente: Área de créditos hipotecarios

Estado de resultados del BCP extraído de la memoria anual 2016, el cual refleja los ingresos por intereses y dividendos deduciéndole gastos y generando utilidad después del pago de impuestos para la empresa. (1)

Refleja todo lo concerniente al área de créditos hipotecarios del BCP del año 2015, el cual se puede apreciar una diferencia entre lo que habitualmente se viene realizando en el otorgamiento a un crédito más lo que no se percibe por incumplimiento de políticas o lineamientos de la empresa.

Es de suma importancia esta observación debido a que se trata de un 23% la diferencia entre un otorgamiento a un crédito normal con un otorgamiento a un crédito hipotecario más al detalle. (2)

Refleja todo lo concerniente al área de créditos hipotecarios del BCP del año 2016, el cual se puede apreciar una diferencia entre lo que habitualmente se viene realizando en el otorgamiento a un crédito más lo que no se percibe por incumplimiento de políticas o lineamientos de la empresa.

Es de suma importancia esta observación debido a que se trata de un 16% la diferencia entre un otorgamiento a un crédito normal con un otorgamiento a un crédito hipotecario más al detalle. (3)

**4.1.3.** El cuadro muestra los desembolsos que realiza la entidad mes por mes de acuerdo con los créditos hipotecarios, la tasa de interés y el interés en sí, el cual percibe como utilidad respecto a los préstamos que otorga.

Luego el impacto se analizará en el E.R el cual refleja las operaciones realizadas ordinariamente haciendo una comparación con otro E.R cumpliendo eficientemente todas las políticas y lineamientos propuestos por el banco.

## 4.2. Discusión

Se observa sobre la base de los resultados obtenidos de la investigación realizada, que las deficiencias encontradas fueron por motivo de la no supervisión por parte de los jefes del área. Y también por que el BCP en materia de créditos hipotecarios es líder en la región, es por ello que tienen muchas solicitudes por ingresar, y a esto se le suma que el banco traza una meta de créditos que deberán otorgar sus asesores. El correcto funcionamiento de la otorgación de un crédito hipotecario no se cumple a cabalidad debido al análisis mostrado que refleja la mala gestión realizada por los asesores.

En el proceso a un otorgamiento de crédito hipotecario basado en sus actividades ordinarias deja de percibir un 23% y 16% de rentabilidad en el año 2015 y 2016 respectivamente; al compararlo con un proceso crediticio de mayor eficacia que cumpla a cabalidad las políticas y lineamientos propuestos por el banco.

Según Santandreu, E. (2002) La gestión de crédito está constituida por un conjunto de técnicas conducentes a minimizar el costo y riesgo de los créditos que las organizaciones conceden a sus clientes. En general en los balances de cualquier empresa se observa un rubro correspondiente a Clientes, correspondiente a lo que le adeudan sus proveedores o prestatarios. Este rubro representa un activo el cual debe caracterizarse por poder recuperarse sin riesgo de pérdida y que sea capaz de producir una rentabilidad en el plazo de su duración.

Asimismo, Samuelson y Nordhaus (2002), indica que eficiencia es cumplir los objetivos trazados, con la mayor optimización de recursos, como reducción de costos financieros y disminución de tiempos para satisfacer al cliente. Una organización eficiente debe tener la menor cantidad de actividades superfluas y concentrarse en mejorar las que agregan valor.

Y por último el autor Apaza, M (2010). Señala que al analizar la rentabilidad de una empresa se enfoca en la capacidad de generar utilidades, siendo el indicador más relevante para medir el éxito del negocio. Una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Asimismo, el análisis de la rentabilidad se enfoca en la relación que existe entre los resultados de operación y los recursos disponibles de un negocio.

En lo mencionado por el autor nos damos cuenta la mala gestión realizada por parte de los asesores en el otorgamiento a un crédito hipotecario que se verá reflejado en la rentabilidad, porque deja de percibir intereses y a pesar de que el BCP es líder de la región en créditos hipotecarios no puede darse el lujo de no percibir dichos intereses que son materia de solvencia financiera.

## V. Conclusiones

La no especificación al cliente dependiente o independiente el número de boletas que deberá presentar para el armado de su expediente por el hecho de que los asesores financieros con la intención de cumplir la meta propuesta por el banco merman sus servicios y olvidan la especificación de algunos requisitos. No verifican que el expediente de apertura de plan de ahorro este correctamente llenado, esto debido a la confusión generada por el abrupto papeleo de tantas solicitudes obtenidas. No existe un seguimiento al detalle de los abonos por los meses que le corresponde a cada cliente, esto refleja la excesiva confianza en que el cliente cumplirá con el ahorro proporcional de todos los meses que les corresponde. El apuro de ingresar varios expedientes trajo consigo el mal llenado de la solicitud con respecto al historial del cliente. No se insisten permanentemente al gestor de hipoteca el cual tiene la finalidad de aprobar nuestro crédito hipotecario a la brevedad debido a que no nos brinda la adecuada atención que se requiere.

La no especificación al cliente dependiente o independiente del número de boletas que deberá presentar para el armado de su expediente, el no verificar que el expediente de apertura de plan de ahorro este correctamente llenado, el no seguimiento al detalle de los abonos por los meses que le corresponde a cada cliente, el Llenado ineficiente de la solicitud con respecto al historial del cliente y la no insistencia hacia el gestor de hipoteca el cual tiene la finalidad de aprobar nuestro crédito hipotecario.

Da como resultado que estas deficiencias obtenidas mediante un análisis realizado hacia la gestión en otorgamiento de crédito hipotecario en el BCP generen demora o retraso en sus distintas actividades pertenecientes a cada deficiencia lo que conlleva a una posible cancelación del crédito y así la no captación de un interés por parte del banco, tal y como sucedieron en el año 2015 y 2016 que arrojaron un índice de 23% y 16% respectivamente de intereses dejados de percibir y por lo cual, el banco a pesar de ser líder en materia de créditos hipotecarios en Chiclayo no puede darse el lujo de dejar de obtener mayor margen de rentabilidad percibiendo dichos intereses.

## VI. Recomendaciones

En primer lugar, se deberá programar supervisión continua por parte de los jefes del área y luego tomar en cuenta el siguiente diseño de un sistema informático, que servirá como apoyo y refuerzo en la evaluación a un otorgamiento de crédito hipotecario.

### Diseño del sistema informático:

#### Primera fase. - Elaboración de plan de ahorro crediticio

Se llenarán los datos correlativamente donde si no se llena un casillero o si una pregunta está incompleta no se podrá avanzar en el formulario.

Dicho sistema al momento de la calificación como ingreso fijo o variable se abrirán 2 o 4 casilleros, según sea el caso, para que coloque las boletas correspondientes. Así no habrá confusión a la hora de pedir las boletas al cliente y mucho menos problemas en la elaboración del plan de ahorro.

Ejemplo de los datos que se ingresarán en el sistema informativo de crédito hipotecario.

ATLAS - Evaluación de Crédito Hipotecario			
Nro. Evaluación	: 20702	Producto	: Hipotecario - Mi vivienda
Resultado	: APROBAR	Segmento	: Ahorro Local
Fecha	: 29/05/2016	Funcionario	: S44516 - DIANA CECILIA MONTALVAN ALCANTARA
Datos de la Solicitud			
Tipo de Documento	: D.N.I.		
Número de Documento	: 43293285		
Nombres	: DIAZ DAVILA, ISAR ALEXANDER		
Datos de la Evaluación			
Capacidad de Endeudamiento Mensual (CEM)	: 266.27		
Score Buro	: 469		
Mes Último Reporte SBS	: 201603		
Detalle del Plan de Ahorro			
Plan de Ahorro	: PLAN 1		
		Opción	1
Cuota Inicial	: 10%		
Cantidad de Meses Ahorro	: 4		

Figura N° 2. Datos de clientes enviados por correo

Fuente: Área de créditos hipotecarios

### Segunda fase. - Seguimiento de los bonos de ahorro mensual.

Trata sobre los meses ahorrar propuestos por el banco mediante el archivamiento de los vouchers de los abonos que realiza el cliente.

En modo de prevención, el sistema se activará con 3 días de anticipación ante cada fin de mes, como alerta para que el asesor de crédito le solicite a su cliente el voucher por el abono realizado en el mes correspondiente, y así poder agregarlo al sistema.

Ejemplo de vouchers que deberán registrarse en el sistema informativo mes por mes.



Figura N° 3. Vouchers depositados por los ahorradores

Fuente: Área de créditos hipotecarios

### Tercera fase. - Llenado de la solicitud para el desembolso del crédito hipotecario.

Al igual que en la primera fase no se podrá avanzar mientras no estén todos los casilleros llenos o todas las preguntas bien contestadas; a ello se le adjuntará el expediente real del cliente (simulación de calculadora, cálculo de la TIR, cuota real, minuta de compra – venta, contrato de hipoteca, copias de DNI, seguro de vida, divorcio).

Código de Producto

**Banco de Crédito BCP**

Nº 4395385

Solicitud de Crédito Hipotecario

Fecha Recepción en CH \_\_\_\_\_ Fecha Solicitud \_\_\_\_\_ Nº \_\_\_\_\_

**Información del crédito**

**A. Tipo de Crédito**

Hipotecario BCP  Hipotecario Mivivienda  Hipotecario Techo Propio  Garantía Hipotecaria<sup>1</sup>  Garantía Hipotecaria Local Comercial/Oficinas

**B. Es tu primera vivienda<sup>2</sup>:**  Sí  No

**C. Tipo de Producto (marcar sólo un recuadro)**

<b>Tradicional</b> <input type="checkbox"/> Pago de haberes BCP <input type="checkbox"/> No pago de haberes	<b>Ahorro Local</b> <input type="checkbox"/> Con sustento de ingresos <input type="checkbox"/> Sin sustento de ingresos % Cuota Inicial _____ Nº meses _____	<b>Grupo Crédito BCP</b> <input type="checkbox"/> Gremio BCP <input type="checkbox"/> Grupo Credicorp <sup>3</sup>	<b>Tercera</b> <input type="checkbox"/> PYME <input type="checkbox"/> Consolidado	<b>Otros</b> <input type="checkbox"/> Remesas <input type="checkbox"/> Peruanos en el exterior <input type="checkbox"/> Adiós Alquileres <input type="checkbox"/> Otros
---	--	--	---	---

**D. Moneda**  Soles  Dólares

**E. Finalidad del Crédito (marcar sólo una)**

**Compra de Inmueble**

Vivienda  Oficina Empresarial<sup>6</sup>  
 Terreno  Local comercial<sup>7</sup>  
 Casa Playa  Otras oficinas<sup>8</sup>  
 Casa Campo  
 Inmueble hipotecado en otro banco<sup>4</sup>  
 Segundo inmueble no hipotecable<sup>5</sup>

**Ampliación**

Ampliación de Vivienda<sup>9</sup>  
 Ampliación de Crédito<sup>10</sup>  
 Nº de crédito a ampliar \_\_\_\_\_  
 Nº de garantía(s) \_\_\_\_\_

**Migración de Otro Banco**

a) Nombre del Banco \_\_\_\_\_  
 b) Agencia del Banco \_\_\_\_\_  
 c) Dirección del Banco \_\_\_\_\_

**Cambio de moneda**

Con ampliación de crédito  
 Sin ampliación de crédito

**Cambio de plazo**

Reducción de plazo  
 Ampliación de plazo

**Cambios varios**

Cambio de titularidad<sup>11</sup>  
 Sustitución de hipoteca<sup>12</sup>

**Otras finalidades**

Construcción de vivienda<sup>13</sup>  
 Libre disponibilidad (sólo para Garantía hipotecaria)  
 Finalidad del préstamo (opcional) \_\_\_\_\_

**F. Tipo de Inmueble**

**Datos del Inmueble**

Bien Terminado<sup>14</sup>  
 Bien Futuro<sup>15</sup>  
 Proyecto BCP  
 Proyecto de Otro Banco  
 Proyecto con Recursos Propios

Campaña \_\_\_\_\_  
 Piloto \_\_\_\_\_  
 Nombre del Proyecto / Etapa \_\_\_\_\_  
 Nombre de la Constructora \_\_\_\_\_  
 Banco que Financia el Proyecto \_\_\_\_\_  
 Garantía del Bien Futuro<sup>16</sup> \_\_\_\_\_

**Datos del Vendedor / Contacto**

Nombre \_\_\_\_\_  
 Teléfono \_\_\_\_\_  
 Anexo \_\_\_\_\_  
 Celular \_\_\_\_\_  
 E-mail \_\_\_\_\_  
 Otro \_\_\_\_\_

Valor Compra / Venta o Comercial Estimado  S/  US\$ \_\_\_\_\_

Crédito en Co-propiedad\*  Sí  No Nombre del otro co-propietario \_\_\_\_\_ DNI del otro co-propietario \_\_\_\_\_

\* Dos ó más personas con derecho de propiedad sobre un mismo bien. Aplica para sociedad conyugal si son bienes separados.

**G. Condiciones Solicitadas**

**Crédito Hipotecario**

\_\_\_\_ Años \_\_\_\_ Cuotas al año \_\_\_\_ Período de gracia<sup>17</sup> \_\_\_\_ TEA% \_\_\_\_

Monto Solicitado  S/  US\$ \_\_\_\_\_ Monto de Ampliación  S/  US\$ \_\_\_\_\_

Saldo del crédito<sup>18</sup>  S/  US\$ \_\_\_\_\_

**Gastos que se desea financiar<sup>20</sup>**

Tasación  Notariales  Carta Fianza<sup>22</sup>  
 Otros \_\_\_\_\_

**Seguro de Desgravamen<sup>18</sup>**

Individual  Mancomunado  Póliza endosada<sup>19</sup>  
 Compañía \_\_\_\_\_

**Seguro de inmueble<sup>21</sup>**

BCP - Pacifico Seguro  Póliza endosada  
 Compañía \_\_\_\_\_

<sup>11</sup> Para el caso de ampliaciones.  
<sup>22</sup> Sólo para bienes futuros proyectos de otro banco.

**Datos del Solicitante**

**A. Identidad**

Nombres \_\_\_\_\_

Figura N° 4. Solicitud de crédito hipotecario

Fuente: Área de créditos hipotecarios

### Cuarta fase. - Envío al gestor de hipoteca para su aprobación.

El sistema minimizará errores en la elaboración de la solicitud para el desembolso del crédito y será enviado al gestor de hipoteca en Lima, el cual recibirá los expedientes según las fechas de envío, y con mayor facilidad corregirán errores, de ser el caso, o aprobará el otorgamiento al crédito hipotecario.

Ejemplo de documentos adjuntos a la solicitud con la cual se completará y se enviará a Lima para la aprobación por parte del gestor hipotecario.

**BCP**  
Piloto Hipotecario

Solicitud de Crédito Hipotecario

Fecha Recepción en CH \_\_\_\_\_ Fecha Solicitud \_\_\_\_\_ N° **4735646** Código de Producto \_\_\_\_\_

**Información del crédito**

**A. Tipo de crédito**  
 Hipotecario BCP  Hipotecario Mivivienda  Hipotecario Techo Propio  Garantía Hipotecaria<sup>1</sup>  Garantía Hipotecaria Local Comercial/Oficinas

**B. Es tu primera vivienda<sup>2</sup>:**  Sí  No

**C. Tipo de producto (marcar sólo un recuadro)**

<b>Tradicional</b> <input type="checkbox"/> Pago de haberes BCP <input type="checkbox"/> No pago de haberes	<b>Ahorro Local</b> <input checked="" type="checkbox"/> con sustento de Ingresos <input type="checkbox"/> Sin sustento de Ingresos % Cuota Inicial <u>10%</u> N° meses <u>4 meses</u>	<b>Grupo Crédito BCP</b> <input type="checkbox"/> Gremio BCP <input type="checkbox"/> Grupo Credicorp <sup>3</sup>	<b>Tercera</b> <input type="checkbox"/> PYME <input type="checkbox"/> Consolidado	<b>Otros</b> <input type="checkbox"/> Remesas <input type="checkbox"/> Peruanos en el exterior <input type="checkbox"/> Adiós Alquileres <input type="checkbox"/> Otros
---	---	--	---	---

**D. Moneda**  Soles  Dólares

**E. Finalidad del crédito (marcar sólo una)**

<b>Compra de Inmueble</b> <input checked="" type="checkbox"/> Vivienda <input type="checkbox"/> Terreno <input type="checkbox"/> Casa playa <input type="checkbox"/> Casa campo <input type="checkbox"/> Inmueble hipotecado en otro banco <sup>4</sup> <input type="checkbox"/> Segundo inmueble no hipotecable <sup>5</sup>	<input type="checkbox"/> Oficina Empresarial <sup>6</sup> <input type="checkbox"/> Local comercial <sup>7</sup> <input type="checkbox"/> Otras oficinas <sup>8</sup>	<b>Cambio de moneda</b> <input type="checkbox"/> Con ampliación de crédito <input type="checkbox"/> Sin ampliación de crédito
<b>Ampliación</b> <input type="checkbox"/> Ampliación de vivienda <sup>9</sup> <input type="checkbox"/> Ampliación de crédito <sup>10</sup> N° de crédito a ampliar _____ N° de garantía(s) _____	<input type="checkbox"/> Migración de otro banco a) Nombre del banco _____ b) Agencia del banco _____ c) Dirección del banco _____	<b>Cambio de plazo</b> <input type="checkbox"/> Reducción de plazo <input type="checkbox"/> Ampliación de plazo
<b>Cambios varios</b> <input type="checkbox"/> Cambio de titularidad <sup>11</sup> <input type="checkbox"/> Sustitución de hipoteca <sup>12</sup>		
<b>Otras finalidades</b> <input type="checkbox"/> Construcción de vivienda <sup>13</sup> <input type="checkbox"/> Libre disponibilidad (solo para garantía hipotecaria) Finalidad del préstamo (opcional) _____		

**F. Tipo de Inmueble**

<b>Datos del inmueble</b> <input type="checkbox"/> Bien terminado <sup>14</sup> <input checked="" type="checkbox"/> Bien futuro <sup>15</sup> <input type="checkbox"/> Proyecto de otro banco <input type="checkbox"/> Proyecto con recursos propios	<b>Campaña</b> <u>Creoobra</u> Piloto _____ Nombre del proyecto / etapa _____ Nombre de la constructora _____ Banco que financia el proyecto _____ Garantía del Bien Futuro <sup>16</sup> _____	<b>Datos del vendedor / contacto</b> Nombre _____ Teléfono _____ Anexo _____ Celular _____ E-mail _____ Otro _____
--	--	--

Valor compra / venta o comercial estimado S/ US\$

Crédito en co-propiedad\*  Sí  No Nombre del otro co-propietario \_\_\_\_\_ DNI del otro co-propietario \_\_\_\_\_

\* Dos o más personas con derecho de propiedad sobre un mismo bien. Aplica para sociedad conyugal si son bienes separados.

**G. Condiciones solicitadas**

Crédito Hipotecario

15 Años 12 Cuotas al año Período de gracia<sup>17</sup> TEA% \_\_\_\_\_

Monto Solicitado S/ US\$ \_\_\_\_\_ Monto de Ampliación S/ US\$ \_\_\_\_\_

Saldo del crédito<sup>18</sup> S/ US\$ \_\_\_\_\_

Gastos que se desea financiar<sup>19</sup>  Tasación  Notariales  Carta Fianza<sup>22</sup>  Seguro de Inmueble<sup>21</sup>  Póliza endosada

Seguro de Desgravamen<sup>18</sup>  
 Individual  Mancomunado  Póliza endosada<sup>19</sup>  
 Compañía \_\_\_\_\_

Seguro de Inmueble<sup>21</sup>  
 BCP - Pacífico Seguro  Póliza endosada  
 Compañía \_\_\_\_\_

**Datos del solicitante**

**A. Identidad**  
 Nombres CINTHYA HARYLYN,

Figura N° 5. Llenado de solicitud de crédito hipotecario

Fuente: Área de créditos hipotecarios



PACIFICO VIDA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS  
R.U.C. N° 20332970411  
Teléfono 518-4500 / fax 518-4569  
Av. Juan de Arona N° 830, Piso 5, San Isidro

Solicitud de seguro n° \_\_\_\_\_  
Seguro de desgravamen individual II

**1. Datos del contratante / asegurado:**

Nombres: Cinthya Marilyn Apellidos: Coronza Cobarsiillo  
Tipo de documento DNI  C.E.  Pasaporte  N° 4228865111  
Sexo: M  F  Nacionalidad: Peruana  Otra: \_\_\_\_\_  
Estado Civil: Soltero  Casado  Viudo  Divorciado  Conviviente   
Teléfono 1 949717063 Teléfono 2 \_\_\_\_\_  
Ocupación economista Centro de Trabajo Banco de la Nación  
Domicilio contractual: Para efectos del presente seguro, mi domicilio contractual será, indistintamente, la dirección física y la dirección electrónica (opcional) que a continuación se indican:  
a) Dirección Física (Particular o Comercial): Int. 207 Urb. Surim H2:1 DT:14  
Distrito: Chilayo Provincia: Chilayo Departamento: Tumbayque  
Referencia \_\_\_\_\_  
b) Dirección electrónica (correo electrónico) cinthya.mary@hotmail.com  
N° de Solicitud del crédito (En adelante el "CRÉDITO"): \_\_\_\_\_

**Completar solo en caso de Seguro Mancomunado**

Nombres y Apellidos completos del Cónyuge Asegurado:  
Segundo Francisco Bravo Borsallo  
Sexo: M  F  Nacionalidad: Peruana  Otra: \_\_\_\_\_  
Teléfono 1: 949717063 Teléfono 2: \_\_\_\_\_  
Ocupación: Independiente Centro de Trabajo: \_\_\_\_\_  
Se considerará como domicilio del Cónyuge Asegurado el mismo domicilio contractual del Asegurado Titular.  
Cobertura del Saldo deudor por cada Asegurado: a) Al 100%

**2. Coberturas y sumas aseguradas:**

Coberturas	Definiciones y condiciones	Exclusiones
Vida (Muerte natural y muerte accidental)	Cobertura básica. Cubre el fallecimiento del Asegurado por causas naturales o accidentales.	a) Enfermedades o dolencias preexistentes; o, enfermedades congénitas. b) Suicidio, salvo para la cobertura de vida en caso el seguro haya estado en vigencia ininterrumpidamente durante dos (2) años.
Invalidez total y permanente por accidente	Cobertura accesoria. Para los efectos de esta cobertura, únicamente se considera invalidez: a) Paraplejía o Cuadruplejía por fractura de la columna vertebral; b) descerebramiento que impida realizar trabajo alguno por el resto de su vida, c) pérdida total o funcional absoluta de: (i) la visión de ambos ojos; (ii) ambos brazos o ambas manos; (iii) ambas piernas o ambos pies; (iv) una mano y un pie.	c) Accidentes aéreos, excepto como pasajero de vuelo comercial sobre ruta sujeta a itinerario regular. d) Participación activa en un acto tipificado como delito. e) Guerra, actividad y/o servicio militar o policial; actos de guerrilla, rebelión, motín, conmoción contra el orden público, terrorismo, huelga o tumulto popular.
Invalidez total y permanente por enfermedad	Cobertura accesoria. Disminución física o intelectual irreversible y definitiva, continua e ininterrumpida, igual o superior a los 2/3 de su capacidad de trabajo, reconocida por la Compañía utilizando los criterios establecidos para el Sistema Privado de Pensiones, regulado por la Resolución N° 232-98-EF/SAFP y sus normas modificatorias y complementarias. Periodo de Carencia: 6 meses.	f) Participación en los siguientes deportes: inmersión submarina; montañismo; ala delta; paracaidismo; carreras de caballo, automóviles, motocicletas y lanchas, como piloto o acompañante. g) SIDA/VIH. h) Estado etílico (proporción mayor de 0.5 gramos - litro en sangre), salvo cuando el asegurado hubiere sido sujeto pasivo; o, uso de alucinógenos, drogas y/o estupefacientes. i) La participación del Asegurado en actos temerarios, entendidos como aquellos que ponen notoriamente en peligro su vida e integridad física. Adicionalmente, se excluye la invalidez por accidente a consecuencia de "Accidentes Médicos", infartos del miocardio, edemas agudos, trombosis, ataques epilépticos, apoplejías, congestiones, síncope y vértigos.

Versión 05/2015 Cod. SBS VI2007400135

1

Figura N° 6. Seguro de vida

Fuente: Área de créditos hipotecarios



## Calculadora Nuevo Crédito Mivivienda

Por favor ingresa los siguientes datos:

<b>Fecha de desembolso</b>	30/03/2017
<b>Plazo en meses (meses de pago)</b>	240
<b>Meses de gracia</b>	0
Plazo total del crédito	240
<b>Moneda</b>	Soles
<b>Tasa de interés efectiva anual (con base 360 días)</b>	9.85%
<b>Tipo de seguro de desgravamen</b>	Mancanudo
Tasa mensual de seguro de desgravamen	0.070%
<b>Valor del bien (inmueble) **</b>	S/. 160,580.00
<b>Tipo de seguro de inmueble</b>	Regular
Tasa mensual de seguro de inmueble	0.026%
<b>Envío de estado de cuenta</b>	Virtual
Envío de estado de cuenta (monto)	S/. 0.00
<b>Fecha de entrega del inmueble (llenar solo en los casos de Bienes futuros)</b>	15/05/2017
<b>Cuota adicional en Julio</b>	0
<b>Cuota adicional en Diciembre</b>	0
Intereses periodo de gracia	S/. 0.00
<b>Ingrese monto a financiar</b>	S/. 144,522.00
Beneficio del Estado	S/. 12,500.00
Monto del Préstamo	S/. 132,022.00
Monto a Financiar + Intereses por Periodo de Gracia	S/. 132,022.00

No olvides presionar el botón para calcular la cuota

Calcular cuotas

**Cuota Mensual Total: S/. 1,358.74**  
**Tasa de Costo Efectivo Anual (en base a 360 días): 9.90%**

Ver cronograma

Plazo (en años)	Moneda	Cuotas Extraordinarias		
		Cuotas Fijas (12)	Cuotas Fijas (14)	Cuotas Dobles (Jul/Dic)
10	S/.	1,827.13	1,566.10	3,132.20
15	S/.	1,501.80	1,287.01	2,574.03
20	S/.	1,358.74	1,162.02	2,324.03

Figura N° 7. Simulación de calculadora ficticia

Fuente: Área de créditos hipotecarios

## VII. Referencias bibliográficas

- Amat, O. (2008). Análisis económico financiero. Primera Edición. Editorial: Gestión 2000. Barcelona – España.
- Arriola Carrasco, P.A. (2013). Perfil del consumidor Inmobiliario de la ciudad de Chiclayo. USAT, Chiclayo, Perú.
- Apaza, M. (2010). Finanzas para contadores aplicada a la gestión Empresarial, Instituto de Investigación del Pacífico E.I.R.L. Lima-Perú.
- Becerra, V. (2013). Dinámica de precios del sector inmobiliario de la ciudad de Chiclayo periodo 2008 – 2013. Chiclayo, Perú.
- Begoña, N. y Beitia, P. (2010). Guía Básica para la gestión Económica-Financiera en organizaciones. Observatorio del tercer sector de Bizkaia. Editor: Ede Fundación. Bilbao – España.
- Jiménez, S. (2010). Análisis Financiero. Segunda Edición. Ediciones Gestión. Barcelona-España.
- Krajewski, lee; Ritzman, Larry. 2002. Operations Management: Strategy and analysis. Prentice Hall.
- Méndez, Carlos Eduardo. 2009. Tecnologías y herramientas de gestión. 1º edición. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.
- Mercado, Ernesto; Díaz, Esther; Flores, Martha. 1997. Productividad: Base de la competitividad. Editorial Limusa S.A de C.U.
- Mills, A y Reed, R. (2003) Analysis of Criteria used for name: Purchase decisión-Making. Australasian Journal of Regional studies, Vol 9.

- Olivera, M. (2011). *Herramientas de Gestión Financiera Primera Edición*. Ediciones Caballero Bustamante SAC. Lima-Perú.
- Pradales, I. (2011). *Manual de conceptos básicos de gestión Económico – Financiero para personas emprendedoras*. Edita: Beaz, S.A.U. Bilbao-España,
- Samamé Altamirano, Z. (2013). *Factores que influyen en la decisión de la demanda de viviendas en el distrito de Chiclayo*. USAT. Chiclayo-Perú.
- Samuelson, Paul; Nordaus, William. 2002. *Economía*. España: MC Graw-Hill interamericana.
- Santandreu, E. (2002). *Manual Credit Manager (PP.13)*. Barcelona: Gestión 2,000 S.A
- Sante, H.E. (2007). *Créditos Hipotecarios. Defensor del cliente Financiero*, 4.
- Sante, H.E, & Calderón Seminario, C. (2003). *El mercado de crédito hipotecario del Perú*. Lima: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Sierra, G. (2008). *Análisis Financiero. 2º Edición*. Ediciones Gestión. Barcelona-España.
- Tanaka, G. (2001). *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones*, Pontificia universidad católica del Perú. Lima- Perú.

## VII. ANEXOS

### ANEXO 1: Estado consolidado de ganancias y pérdidas.

# Banco de Crédito del Perú y Subsidiarias

Estado consolidado de ganancias y pérdidas (Proforma - no auditado)  
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2016 y 2015

	2016 S/ (000)	2015 S/ (000)
<b>Ingresos por intereses y dividendos</b>		
Intereses por cartera de créditos	8,915,309	8,247,890
Intereses sobre depósitos en bancos	36,426	25,769
Intereses sobre valores negociables e inversiones disponibles para la venta	598,168	432,237
Otros ingresos por intereses	58,553	273,490
<b>Total ingresos por intereses y dividendos</b>	<b>9,608,456</b>	<b>8,979,386</b>
<b>Gastos por intereses</b>		
Intereses sobre depósitos y obligaciones	(850,964)	(655,545)
Intereses sobre bonos y deuda subordinada emitida	(722,093)	(670,131)
Intereses sobre deuda con bancos y corresponsales y préstamos	(875,778)	(836,312)
Otros gastos por intereses	(145,108)	(116,997)
<b>Gastos por intereses</b>	<b>2,593,943</b>	<b>(2,278,985)</b>
<b>Ingresos netos por intereses y dividendos</b>	<b>7,014,513</b>	<b>6,700,401</b>
Provisión para créditos de cobranza dudosa, neta de recuperos	(1,729,291)	(1,849,073)
<b>Ingresos netos por intereses y dividendos después de la provisión para créditos de cobranza dudosa</b>	<b>5,285,222</b>	<b>4,851,328</b>
<b>Otros ingresos</b>		
Comisiones por servicios bancarios	2,202,658	2,070,234
Ganancia neta en operaciones de cambio	661,445	727,082
Ganancia neta en la venta de valores	48,241	403,988
Otros	90,168	75,315
<b>Total otros ingresos</b>	<b>3,002,512</b>	<b>3,276,619</b>
<b>Otros gastos</b>		
Remuneraciones y beneficios sociales	(2,255,977)	(2,230,452)
Gastos administrativos	(1,689,327)	(1,585,165)
Depreciación y amortización	(347,469)	(344,808)
Otros	(117,925)	(98,687)
<b>Total otros gastos</b>	<b>(4,410,698)</b>	<b>(4,259,112)</b>

Utilidad antes del resultado por traslación y del impuesto a la renta	3,877,036	3,868,835
Resultado por diferencia en cambio	(57,967)	17,880
Impuesto a la renta	(989,446)	(1,103,283)
<b>Utilidad neta de la operación continuada</b>	<b>2,829,623</b>	<b>2,783,432</b>
<b>Utilidad neta de la operación discontinuada</b>	<b>125,041</b>	<b>70,961</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>2,954,664</b>	<b>2,854,393</b>
Atribuible a la matriz	2,936,427	2,842,665
Interés Minoritario	18,237	11,728
	<b>2,954,664</b>	<b>2,854,393</b>
<b>Utilidad neta por acción básica y diluida (en soles) de las operaciones continuadas</b>	<b>0.4004</b>	<b>0.3939</b>
<b>Utilidad neta por acción básica y diluida (en soles) de las operaciones discontinuadas</b>	<b>0.0177</b>	<b>0.0100</b>
<b>Promedio ponderado del número de acciones en circulación, ajustado por división de acciones ( en miles)</b>	<b>7,066,346</b>	<b>7,066,346</b>

## ANEXO 2: Estado de resultados del BCP

BCP estado de resultados oficial				
	2016	% vertical	2015	% vertical
<b>Ingresos por intereses y dividendos</b>				
Intereses por cartera de créditos (sobre colocaciones)	8,915,309	92.79%	8,247,890	91.85%
Intereses sobre depósitos en bancos	36,426	0.38%	25,769	0.29%
Intereses sobre valores negociables e inversiones disponibles para la venta	598,168	6.23%	432,237	4.81%
Otros ingresos por intereses	58,553	0.61%	273,490	3.05%
<b>Total ingresos por intereses y dividendos</b>	<b>9,608,456</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,979,386</b>	<b>100.00%</b>
<b>Gastos por intereses</b>				
Intereses sobre depósitos y obligaciones	-850,964	-8.86%	-655,545	-7.30%
Intereses sobre bonos y deuda subordinada emitida	-722,093	-7.52%	-670,131	-7.46%
Intereses sobre deuda con bancos y corresponsales y préstamos	-875,778	-9.11%	-836,312	-9.31%
Otros gastos por intereses	-145,108	-1.51%	-116,997	-1.30%
<b>Gastos por intereses</b>	<b>-2,593,943</b>	<b>-27.00%</b>	<b>-2,278,985</b>	<b>-25.38%</b>
<b>Ingresos netos por intereses y dividendos</b>	<b>7,014,513</b>	<b>73.00%</b>	<b>6,700,401</b>	<b>74.62%</b>
Provisión para colocaciones de cobranza dudosa	-1,729,291	-18.00%	-1,849,073	-20.59%
<b>Ingresos netos por intereses y dividendos después de la provisión para créditos de cobranza dudosa</b>	<b>5,285,222</b>	<b>55.01%</b>	<b>4,851,328</b>	<b>54.03%</b>
<b>Otros ingresos</b>				
Comisión por servicios bancarios	2,202,658	22.92%	2,070,234	23.06%
Ganancia neta en operaciones de cambio	661,445	6.88%	727,082	8.10%
Ganancia neta en operaciones de cambio	661,445	6.88%	727,082	8.10%
Otros	90,168	0.94%	75,315	0.84%
<b>Total otros ingresos</b>	<b>3,615,716</b>	<b>37.63%</b>	<b>3,599,713</b>	<b>40.09%</b>
<b>Otros gastos</b>				
Remuneraciones y beneficios sociales	-2,255,977	-23.48%	-2,230,452	-24.84%
Gastos administrativos	-1,689,327	-17.58%	-1,585,165	-17.65%
Depreciación y amortización	-347,469	-3.62%	-344,808	-3.84%
Otros	-117,925	-1.23%	-98,687	-1.10%
<b>Total otros gastos</b>	<b>-4,410,698</b>	<b>-45.90%</b>	<b>-4,259,112</b>	<b>-47.43%</b>
<b>Utilidad antes del resultado por traslación y del impuesto a la renta</b>	<b>4,490,240</b>	<b>46.73%</b>	<b>4,191,929</b>	<b>46.68%</b>
Resultado por diferencia en cambio (traslación)	-57,967	-0.60%	17,880	0.20%
Impuesto a la renta	-989,446	-22.04%	-1,103,283	-26.32%
<b>Utilidad neta de la operación continuada</b>	<b>3,442,827</b>	<b>35.83%</b>	<b>3,106,526</b>	<b>34.60%</b>
<b>Utilidad neta de la operación discontinuada</b>	<b>125,041</b>	<b>1.30%</b>	<b>70,961</b>	<b>0.79%</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>3,567,868</b>	<b>37.13%</b>	<b>3,177,487</b>	<b>35.39%</b>
Atribuible a la matriz	2,936,427	30.56%	2,842,665	31.66%
Interés minoritario	18,237	0.19%	11,728	0.13%
	<b>2,954,664</b>	<b>30.75%</b>	<b>2,854,393</b>	<b>31.79%</b>
<b>Utilidad neta por acción básica y diluida, en nuevos soles (5,854,051 acciones)</b>	<b>0.4004</b>		<b>0.3939</b>	

**ANEXO 3: Ilustración del trabajo de los asesores de crédito hipotecario.**



## ANEXO 4: Guía de entrevista

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**ENTREVISTA**

FECHA:.....

TESIS:.....

.....

ESTUDIANTE:.....

ENTREVISTADO:.....

Instrucciones: Lea las preguntas atentamente, y apunte las respuestas que el entrevistado conteste.

1. ¿Efectúa minuciosamente el llenado de la solicitud y adjunta la documentación completa para enviar a Lima y tener la aprobación?

.....

2. ¿Insiste permanentemente al gestor de hipoteca radicado en Lima para que se ocupe a la brevedad de nuestro crédito hipotecario?

.....

3. ¿Son capacitados mensualmente con la actualización de su pauta de políticas hipotecarias?

.....

4. ¿Realiza adecuadamente el llenado del expediente de apertura de su plan de ahorros con todos los requisitos establecidos?

.....

5. ¿Cuentan con constante supervisión por parte de sus jefaturas?

.....

6. ¿Cuentan con un área que verifica los expedientes de los créditos hipotecarios? ¿Qué nombre tiene y cuáles son las funciones que realiza?

.....

.....

**7. ¿Realizan excepciones en algunos casos para tener aprobación de un crédito hipotecario? ¿Cómo sería esa excepción?**

.....  
.....

**8. ¿Solicita las boletas necesarias para poder evaluar a un trabajador dependiente o independiente y así poder diagnosticarle una cuota más efectiva?**

.....  
.....

**9. ¿Suelen demorar la aprobación para los créditos brindados?**

.....  
.....

**10. ¿Lleva a cabo el seguimiento mensual de cada abono por cliente para el adecuado cumplimiento de su plan de ahorro crediticio?**

.....  
.....

**11. ¿Brindan excepciones en el caso el cliente no cuente con toda la documentación solicitada?**

.....  
.....

**12. ¿Existen restricciones en la pauta de políticas hipotecarias?**

.....  
.....

## ANEXO 5: Formato de solicitud para un crédito hipotecario.

Código de Producto	
<b>Banco de Crédito &gt;&gt; BCP &gt;&gt;</b>	
N° 4395385	
Fecha Recepción en CH _____	Fecha Solicitud _____
<b>Información del crédito</b>	
<b>A. Tipo de Crédito</b>	
<input type="checkbox"/> Hipotecario BCP <input type="checkbox"/> Hipotecario Mivivienda <input type="checkbox"/> Hipotecario Techo Propio <input type="checkbox"/> Garantía Hipotecaria <sup>1</sup> <input type="checkbox"/> Garantía Hipotecaria Local Comercial/Oficinas	
<b>B. Es tu primera vivienda<sup>2</sup>:</b> <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	
<b>C. Tipo de Producto (marcar sólo un recuadro)</b>	
<b>Tradicional</b> <input type="checkbox"/> Pago de haberes BCP <input type="checkbox"/> No pago de haberes	<b>Ahorro Local</b> <input type="checkbox"/> Con sustento de ingresos <input type="checkbox"/> Sin sustento de ingresos % Cuota Inicial _____ N° meses _____
<b>Grupo Crédito BCP</b> <input type="checkbox"/> Gremio BCP <input type="checkbox"/> Grupo Credicorp <sup>3</sup>	<b>Tercera</b> <input type="checkbox"/> PYME <input type="checkbox"/> Consolidado
<b>Otros</b> <input type="checkbox"/> Remesas <input type="checkbox"/> Peruanos en el exterior <input type="checkbox"/> Adiós Alquileres <input type="checkbox"/> Otros	
<b>D. Moneda</b> <input type="checkbox"/> Soles <input type="checkbox"/> Dólares	
<b>E. Finalidad del Crédito (marcar sólo una)</b>	
<b>Compra de Inmueble</b>	
<input type="checkbox"/> Vivienda <input type="checkbox"/> Terreno <input type="checkbox"/> Casa Playa <input type="checkbox"/> Casa Campo <input type="checkbox"/> Inmueble hipotecado en otro banco <sup>4</sup> <input type="checkbox"/> Segundo Inmueble no hipotecable <sup>5</sup>	<input type="checkbox"/> Oficina Empresarial <sup>6</sup> <input type="checkbox"/> Local comercial <sup>7</sup> <input type="checkbox"/> Otras oficinas <sup>8</sup>
<b>Ampliación</b>	
<input type="checkbox"/> Ampliación de Vivienda <sup>9</sup> <input type="checkbox"/> Ampliación de Crédito <sup>10</sup> N° de crédito a ampliar _____ N° de garantía(s) _____	<b>Cambio de moneda</b> <input type="checkbox"/> Con ampliación de crédito <input type="checkbox"/> Sin ampliación de crédito
<input type="checkbox"/> Migración de Otro Banco	<b>Cambio de plazo</b> <input type="checkbox"/> Reducción de plazo <input type="checkbox"/> Ampliación de plazo
a) Nombre del Banco _____ b) Agencia del Banco _____ c) Dirección del Banco _____	<b>Cambios varios</b> <input type="checkbox"/> Cambio de titularidad <sup>11</sup> <input type="checkbox"/> Sustitución de hipoteca <sup>12</sup>
<b>F. Tipo de Inmueble</b>	
<b>Datos del Inmueble</b>	
<input type="checkbox"/> Bien Terminado <sup>14</sup> <input type="checkbox"/> Bien Futuro <sup>15</sup> <input type="checkbox"/> Proyecto BCP <input type="checkbox"/> Proyecto de Otro Banco <input type="checkbox"/> Proyecto con Recursos Propios	<b>Datos del Vendedor / Contacto</b> Nombre _____ Teléfono _____ Anexo _____ Celular _____ E-mail _____ Otro _____
Campaña _____ Piloto _____ Nombre del Proyecto / Etapa _____ Nombre de la Constructora _____ Banco que Financia el Proyecto _____ Garantía del Bien Futuro <sup>16</sup> _____	
<b>Valor Compra / Venta o Comercial Estimado</b> S/.    US\$ _____	
<b>Crédito en Co-propiedad*</b> <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No    Nombre del otro co-propietario _____    DNI del otro co-propietario _____	
* Dos ó más personas con derecho de propiedad sobre un mismo bien. Aplica para sociedad conyugal si son bienes separados.	
<b>G. Condiciones Solicitadas</b>	
<b>Crédito Hipotecario</b>	
_____ Años    Cuotas al año _____    Periodo de gracia <sup>17</sup> _____    TEA% _____	<b>Seguro de Desgravamen<sup>18</sup></b> <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/> Mancomunado <input type="checkbox"/> Póliza endosada <sup>19</sup> Compañía _____
<b>Monto Solicitado</b> S/.    US\$ _____    Monto de Ampliación    S/.    US\$ _____	
<b>Saldo del crédito<sup>21</sup></b> S/.    US\$ _____	<b>Seguro de inmueble<sup>21</sup></b> <input type="checkbox"/> BCP - Pacifico Seguro <input type="checkbox"/> Póliza endosada Compañía _____
<b>Gastos que se desea financiar<sup>20</sup></b>	
<input type="checkbox"/> Tasación <input type="checkbox"/> Notariales <input type="checkbox"/> Carta Fianza <sup>22</sup> <input type="checkbox"/> Otros _____	
<sup>21</sup> Para el caso de ampliaciones. <sup>22</sup> Sólo para bienes futuros proyectos de otro banco.	
<b>Datos del Solicitante</b>	
<b>A. Identidad</b>	
Nombres _____	

**Sexo**  F  M Fecha de nacimiento       **Nacionalidad**

**B. Estado Civil o de hecho**  
 Soltero  Casado<sup>22</sup>  Viudo  Divorciado<sup>23</sup>  Bienes Separados<sup>24</sup>  Conviviente<sup>25</sup>

**C. Dirección Actual del Titular**  
 Jirón  Avenida  Calle **Nombre**   
 N°  Manzana / Lote  Departamento / Interior / Piso   
 Nombre de Urbanización / Residencial / Unidad Vecinal   
 Sección / Etapa / Zona  Distrito   
 Provincia  Departamento   
 Teléfono (Cód. Prov. / Número)  E-mail (Obligatorio)  Celular (Obligatorio)

**D. Grado de Instrucción y Situación laboral del Titular**

<b>Grado de instrucción</b>	<b>Situación Laboral</b>
<input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Técnica	<input type="checkbox"/> Dependiente <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Su casa
<input type="checkbox"/> Universitaria Profesión <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Jubilado(a) <input type="checkbox"/> Estudiante
Ocupación <input type="text"/>	N° de Dependientes (Incluir al Cónyuge) <input type="text"/>

**E. Envío de Estado de Cuenta y Correspondencia**  
 Deseas que te enviemos el estado de cuenta:  Sí  No  
 De qué forma deseas que te enviemos el estado de cuenta  
 Física  
 Email (completar campo Email)   
 Ambas

**Para envío de correspondencia y si eligió estado de cuenta físico/ambas indicar:**  Domicilio  Trabajo  
*Al elegir envío físico, se cargará a tu crédito mensualmente el costo por envío de información periódica*

**F. Cuenta de Cargo**  
 Cargo automático en cuenta  Ahorros  Cuenta corriente / maestra N° de Cuenta   
 Cargar gastos de tasación / ITF  Ahorros  Cuenta corriente / maestra N° de Cuenta

**Datos Laborales / negocio propio del Titular**

**A. Datos del centro de trabajo o negocio propio**  
 RUC  Empresa  Giro o actividad<sup>26</sup>

**B. Dirección actual del centro de trabajo o negocio propio para visita de campo**  
 Jirón  Avenida  Calle **Nombre**   
 N°  Manzana / Lote  Departamento / Interior / Piso   
 Nombre de Urbanización / Residencial / Unidad Vecinal   
 Sección / Etapa / Zona  Distrito   
 Provincia  Departamento   
 Teléfono (Cód. Prov. / Número)  E-mail  Celular

**C. Datos Laborales**

<b>Fecha de ingreso</b>	<b>Cargo</b>
Mes <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Gerente <input type="checkbox"/> Ejecutivo / Funcionario
Año <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Empleado <input type="checkbox"/> Otros
Ingreso bruto (mes) S/. <input type="text"/>	
Otros ingresos (mes) S/. <input type="text"/>	
Tipo de renta* <input type="checkbox"/> 1a <input type="checkbox"/> 2a <input type="checkbox"/> 3a <input type="checkbox"/> 4a <input type="checkbox"/> 5a	<small>* Si el cliente percibe más de un tipo de renta, marca las que consideren en la evaluación. La operación debe ingresar con el producto que tenga el mayor de los ingresos.</small>

**Datos del Cónyuge**

**A. Identidad**  
 Nombres   
 Apellidos   
 Electoral / DNI N°  Carné de Extranjería N°  Otro\*   
**Sexo**  F  M Fecha de nacimiento       **Nacionalidad**

\* Pasaporte o tarjeta de identidad diplomática (por excepción).

**B. Grado de Instrucción y Situación laboral**

<b>Grado de instrucción</b>	<b>Situación Laboral</b>
<input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Técnica	<input type="checkbox"/> Dependiente <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Su casa
<input type="checkbox"/> Universitaria <input type="checkbox"/> Profesión <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Jubilado(a) <input type="checkbox"/> Estudiante <input type="checkbox"/> Ocupación <input type="text"/>

**C. Datos Laborales para validación del Centro Laboral**

Centro de trabajo \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Anexo \_\_\_\_\_

Ruc \_\_\_\_\_

**Fecha de ingreso**

Mes \_\_\_\_\_

Año \_\_\_\_\_

**Cargo** Gerente Ejecutivo/ Funcionario Empleado Otros

Ingreso bruto (mes) S/. \_\_\_\_\_

Otros ingresos (mes) S/. \_\_\_\_\_

Tipo de renta\*  1a  2a  3a  4a  5a

\* Si el cliente percibe más de un tipo de renta, marca las que consideren en la evaluación. La operación debe ingresar con el producto que tenga el mayor de los ingresos.

**Otros****A. Referencias familiares (Obligatorio para Bienes Futuros)**

Nombres(s) \_\_\_\_\_

Grado de parentesco \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_

**B. Notarías**El banco elegirá la notaría con la que se formalizará el crédito hipotecario, si deseas elegir alguna en especial para trabajar, deberás elegir tres notarías con las que el banco trabaje, en orden de prioridad (puede revisar la lista de notarías en [www.viabcp.com](http://www.viabcp.com))

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**C. Observaciones**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**D. Firmas (Obligatorio)**

Declaramos bajo juramento que la información proporcionada es verídica y autorizamos al banco verificar los datos consignados en la presente, asimismo debitar en nuestras cuentas el importante de tasación, envío de información periódica y demás que ocasiona la presente solicitud.

Firma del Titular

\_\_\_\_\_

Firma del Cónyuge

\_\_\_\_\_

**Para uso exclusivo del banco****A. Información de Ventas**

N° Oficina \_\_\_\_\_ Matricula Vendedor \_\_\_\_\_ Matricula del Derivador (Advs y Otros) \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_

Fecha de proceso / / Anexo \_\_\_\_\_ Código de reparto \_\_\_\_\_

Firma y sello del Vendedor / Derivador

\_\_\_\_\_

**B. Información de Créditos** Aprobado  DenegadoMoneda  \$  S/.

Monto aprobado \_\_\_\_\_ Plazo de pago \_\_\_\_\_ Años Tasa \_\_\_\_\_ %

Cuotas mensual (aproximado) \_\_\_\_\_ Cuotas por año \_\_\_\_\_ Periodo de gracia \_\_\_\_\_ meses

Firma y sello del analista

\_\_\_\_\_

Firma y sello del superior

\_\_\_\_\_

**ANEXO 7: Políticas de crédito hipotecario**

**Banco de Crédito BCP**

**División de Riesgos Banca Minorista**

**Gerencia de Riesgos Hipotecarios**

**POLÍTICAS, DOCUMENTACIÓN Y  
PROCEDIMIENTOS DEL PRODUCTO HIPOTECARIO**

*Tipo de Cambio fase crediticia (CEM): S/. 3.55 por US\$  
Tipo de cambio para tasaciones, seguros y fase inmobiliaria (LTV): S/. 3.40 por US\$  
Valor de UIT 2015: S/. 3,950.  
Fecha última actualización: Setiembre 2016*

### CAPITULO 3. FILTROS PARA LA EVALUACIÓN DE UN CRÉDITO HIPOTECARIO

Contiene los diferentes aspectos para una evaluación integral que permita validar la intención y capacidad de pago de un cliente, como son los filtros de evaluación crediticia, el perfil del cliente y los lineamientos hipotecarios.

#### 3.1 FILTROS DE EVALUACIÓN CREDITICIA

Los clientes que no cumplan con los siguientes filtros, no calificarán para la adquisición de un crédito hipotecario en cualquiera de las modalidades.

##### 3.1.1 FILTROS PARA SEGMENTO HIPOTECARIO TRADICIONAL O PYME

Pauta/política	Tradicional	Pyme
<b>Score Mínimo(a)</b>	Fondeo BCP: Score Data crédito $\geq$ 540 -Incluye score 0 ó 2- <i>Migración de crédito hipotecado en otro banco: Score Data crédito <math>\geq</math> 600 y Todos los créditos que requieran un segundo uso de garantía: Score Data crédito <math>\geq</math> 670 ( Solo segmento hipotecario tradicional)</i> Fondeo Mi Vivienda: Score Buró $\geq$ 360 - Incluye score 0 o sin score-	Fondeo BCP: Score Data crédito $\geq$ 600 -Incluye score 0 ó 2- Fondeo Mi Vivienda: Score Buró $\geq$ 360 - Incluye score 0 o sin score-
<b>Clasificación SBS- Titular-Cónyuge</b>	Clasificación Normal o CPP en los últimos 6 meses. Situación contable Vigente en últimos 6 meses.	
<b>Clasificación SBS- Empleador (b)</b>	Clasificación Normal o CPP en último mes	
<b>Archivo Negativo Titular-Cónyuge</b>	Sin Estado o con estado histórico.	
<b>Archivo Negativo Empleador (b)(c)</b>	Sin Estado o con estado histórico.	
<b>Clasificación BCP Titular-Cónyuge</b>	Clasificación Normal o CPP. Situación contable Vigente.	
<b>Clasificación BCP Empleador (b)</b>	Clasificación Normal o CPP	
<b>SUNAT: RUC Activo del Empleador</b>	Empleador debe contar con RUC activo $\geq$ 24 meses	
<b>Behaviour TC BCP Titular</b>	Para clientes con Score Data crédito $\leq$ 750 (incluye 0 o 2 - fondeo BCP) o Score Buró $\leq$ 465 (fondeo Mi Vivienda) se deberá cumplir con Behaviour Score $\geq$ 360. Incluyendo el score 0 (d)	
<b>Bloqueos BCP Titular-Cónyuge</b>	No deben presentar bloqueos en los Productos Activos ni pasivos del cliente. (e)	
<b>Productos activos</b>	No deben presentar atrasos mayores a 60 días.	
<b>Cálculo de CEM</b>	Capacidad de endeudamiento máxima del cliente (CEM) $\geq$ Cuota del crédito hipotecario solicitado (f)	
<b>Nivel de riesgo pyme</b>	No aplica	Aceptado (i)
<b>Clasificación Pyme: Apto – No Apto</b>	No aplica	Debe presentar Clasificación Pyme: Apto (k)
<b>Ratio de apalancamiento – empleador</b>	No aplica	Clasificación listado pyme o sin clasificación $\leq$ 3 o $\leq$ 2 según nivel de riesgo(i)
<b>Márgenes operativos</b>	No aplica	Definidos según pauta pyme - ANEXO 3 (j)
<b>Sectores restringidos</b>	No aplica	No debe figurar en los listados de sectores

		restringidos, prohibidos, ni especiales
<b>Rating - empleador (g)</b>	Debe presentar Rating superior a DDD	No aplica
<b>Listado: Empresas Regulares y Malas (l)</b>	El empleador no debe encontrarse en Listado de Empresas Malas.	

Para la finalidad **Unificación de Créditos Hipotecarios:**

- Segmento: BEX, Enalta o Privada
- Score Mínimo: 670
- Clasificación SBS- Titular: 100% Normal (Último mes)
- Clasificación BCP- Titular: 100% Normal (Último mes)
- Validación CEM: No requiere sustento de ingreso si:

Cuota unificada nueva <= Cuota vigente 1 + Cuota vigente 2

- Moneda: Moneda Nacional o Moneda Extranjera
- Finalidades: La unificación aplica para todo tipo de Crédito Hipotecario, a excepción de aquellos que aún no cuentan con validación de fondos (Ampliación – construcción)

### 3.1.2 FILTROS PARA SEGMENTO HIPOTECARIO AHORRO HIPOTECARIO

Este segmento hipotecario tiene 2 momentos en los cuales se evalúan los filtros crediticios: Previo a la apertura del plan de ahorro y previo al desembolso del crédito hipotecario, una vez cumplido los meses de ahorro establecidos.

Pauta/política	Autorizar inicio del plan de ahorro	Aprobar desembolso del crédito hipotecario
<b>Score Mínimo(a)</b>	Fondeo BCP: Score Data crédito >= 540 -Incluye score 0 ó 2 Fondeo Mi Vivienda: Score Buró >= 360 - Incluye score 0 o sin score-	No aplica
<b>Clasificación SBS- Titular-Cónyuge</b>	Clasificación Normal o CPP en último mes. Situación Contable Vigente en último mes.	Clasificación Normal en los últimos 6 meses. Situación Contable Vigente en últimos 6 meses.
<b>Clasificación SBS- Empleador (b)</b>	Clasificación Normal o CPP en último mes.	No aplica
<b>Archivo Negativo Titular-Cónyuge</b>	Estado histórico o sin estado asignado	
<b>Clasificación BCP Titular-Cónyuge</b>	Clasificación Normal o CPP	Clasificación Normal.
<b>Behaviour TC BCP Titular</b>	Para clientes con Score Data crédito <=750 (incluye 0 o 2 - fondeo BCP) o Score Buró <=465 (fondeo Mi Vivienda) se deberá cumplir con Behaviour Score >= 360. Incluyendo el score 0 (d)	
<b>Bloqueos BCP Titular-Cónyuge</b>	No deben presentar bloqueos en los Productos Activos ni pasivos del cliente.	
<b>Evaluación de la capacidad de endeudamiento BCP (m)</b>	CEM calculada con ingresos sustentados según Pauta >= 30% de la cuota del crédito hipotecario (que es el monto de ahorro mensual)	No aplica

<b>Evaluación de la capacidad de endeudamiento Mi vivienda</b>	No aplica	
<b>Cumplimiento de Plan de ahorro</b>	No aplica	Se verifica el cumplimiento del plan asignado.
<b>Antigüedad del empleador Titular – Cónyuge</b>	6 meses	No aplica
<b>Antigüedad Laboral</b>	6 meses	No aplica.

### 3.2. PERFIL DEL CLIENTE

Se refiere a los requisitos mínimos que deben ser cumplidos por el cliente para ser atendido.

Pauta/ política		Fondeo BCP	Fondeo MI VIVIENDA (NO BCP)
Edad	Ingresos del titular >S/. 20,000 (Rentas <> 3era)	Mínimo 20 y máximo 70 años para el inicio del crédito. Máximo 75 años cumplidos al finalizar el crédito.	
	El resto	Mínimo 20 y máximo 65 años para el inicio del crédito. Máximo 75 años cumplidos al finalizar el crédito.	
<b>Ingreso mínimo</b>		Ingreso Bruto Conyugal S/. 1,500.	Ingreso Neto Conyugal S/. 1,200.
<b>Antigüedad Laboral</b>		<b>Segmento hipotecario Ahorro Hipotecario:</b>	
		Cliente debe cumplir con 6 meses de antigüedad laboral (cualquier tipo de renta) antes de iniciar el plan de ahorros	
		<b>Otros segmentos hipotecarios:</b>	
		Renta de 4ta ó 5ta categoría	12 meses <b>(m) (n)</b> . Se permite 6 meses para clientes con rentas de 5ta categoría, Score >= 670, ingresos > s/7,500 y empleador segmentado como banca mayorista
		Renta de 2da ó 3ra categoría	24 meses con RUC activo <b>(o)</b>
		Renta de 1ra categoría	3 meses

### 3.3 LINEAMIENTOS GENERALES

Se han enfatizado ciertos aspectos, denominados Lineamientos, que todas las operaciones deben cumplir sin excepción.

Pautas	Segmento Hipotecario Pyme	Otros Segmentos Hipotecarios
Score Mínimo	Fondeo BCP: Score Data crédito >=540 (Incluye score 0 o 2).	
Porcentaje máximo de Financiamiento (LTV)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hasta US\$ 300M →80%</li> <li>➤ &gt;US\$300M →70%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Hasta US\$300M →90%</li> <li>➤ Hasta US\$500M →85%</li> </ul>
Sustento de ingresos declarados	Los ingresos Sustentados de acuerdo a pauta, deben representar mínimo el 50% de los ingresos brutos totales del cliente <b>(p) (q)</b> El titular y el cónyuge que presenten ingresos deberán cumplir individualmente esta pauta.	
CEM	No se aumentará la capacidad de endeudamiento de un cliente por encima de lo definido en la Pauta (Calculadora CEM).	
Titularidad de la Operación	El titular de la operación debe aportar más del 50% de los ingresos conyugales. Si es colaborador BCP con ingreso conyugal ( <i>no aplica en caso de convivientes</i> ) deberá aportar como mínimo el 30% del ingreso conyugal.	

Líneas especiales	Las condiciones establecidas para la Migración de Créditos Hipotecarios, planes de ahorro hipotecario y Otras Líneas especiales autorizadas por la Gerencia Central de Riesgos a las unidades de Negocio deben cumplirse
-------------------	--

### PLANES DE AHORRO Y CUOTA INICIAL PARA SEGMENTO AHORRO HIPOTECARIO

La cuota inicial debe considerar el criterio de porcentaje de financiamiento máximo definido en sección 4.1.

**Cuota Inicial = Max {Cuota Inicial según Financiamiento Proyecto, Plan de ahorro según tipo de cliente}**

Los planes de ahorro pueden variar en función a la tipificación del cliente y tipo de producto (fondeo) al cual el cliente desee aplicar y cuota inicial de aporte.

#### Fondeo BCP

Plan de ahorros		
Tipificación	Datacrédito <750	Datacrédito >= 750
Cliente Tipo A	6 meses C.I. 30%	6 meses C.I. 20%
Cliente Tipo B	6 meses C.I. 35%	6 meses C.I. 25%
	9 meses C.I. 30%	9 meses C.I. 20%
Cliente Tipo C	6 meses C.I. 50%	6 meses C.I. 40%
	9 meses C.I. 40%	9 meses C.I. 30%

#### Fondeo Mi vivienda

Plan de ahorros Mi vivienda		
Tipificación	Proyecto BCP	Proyecto no BCP y valor del bien <200M ubicado en distrito Tipo2
	Proyecto no BCP y valor del bien >=200M Proyecto no BCP y valor del bien <200M ubicado en distrito Tipo 1	
Cliente Tipo 1	4 meses C.I. 10%	4 meses C.I. 30%
Cliente Tipo 2	4 meses C.I. 15%	4 meses C.I. 30%
	6 meses C.I. 10%	6 meses C.I. 30%
Cliente Tipo 3	6 meses C.I. 20%	6 meses C.I. 30%
	9 meses C.I. 15%	9 meses C.I. 30%

#### Autorización de los planes de ahorro:

- En caso de acceso a la Web de ahorro hipotecario, la Web asignará los planes de ahorro y el Buzón de Asignación de planes de ahorro, autorizará los mismos según tipificación del cliente, caso contrario el Buzón de Asignación de planes de ahorro asignará y autorizará los planes; sin dicha validación no se deberán iniciar los planes de ahorro.
- El tiempo de evaluación y asignación del plan será máximo 5 días útiles.
- La calidad de información que brinde el cliente respecto al origen de sus ingresos y un buen nivel de Score (para fondeo Mi vivienda), le permitirá obtener un mejor plan de ahorros, menor cuota inicial y una mejor tasa.
- No se considerarán los ahorros realizados en otras entidades financieras

- La autorización, apertura y cumplimiento de los planes de ahorro no garantizan el desembolso del crédito hipotecario si el cliente incumple las pautas crediticias establecidas que serán validadas previo al desembolso.
- En caso de excepciones para planes de ahorro que hayan iniciado antes de la autorización de centro hipotecario, se validará que en el inicio se haya cumplido la pauta, caso contrario no hay excepción.

**Monto y Fechas para realizar el ahorro:**

- Los clientes deberán ahorrar como mínimo el 100% de la cuota estimada. Se recomienda que el cliente ahorre un monto superior para cubrir posibles incrementos en la tasa.
- En el caso de Mi Vivienda, el cliente deberá ahorrar asumiendo que no recibe el “premio de buen pagador” o “bono del buen pagador” (debe ahorrar la cuota completa del crédito al que postula).
- El abono en cuenta puede ser realizado en uno o más depósitos pero necesariamente dentro de un mismo mes, en caso de incumplimiento no se tomarán en cuenta los meses previos ahorrados.
- El cliente deberá continuar ahorrando hasta la fecha de desembolso.

**Ahorro sustentado mediante abonos en cuentas recaudadoras**

- Se refiere a los abonos mensuales, equivalentes al monto a ahorrar bajo esta modalidad, realizado en las cuentas de la constructora, que financia el proyecto a través del BCP, mediante el cual el cliente acumulará el pago parcial o total de su cuota inicial. Esto solo aplica para proyectos GYM y Paz Centenario.
- En los casos que el plan de ahorro se autorice mediante abonos en una cuenta recaudadora, se requiere igualmente la autorización del plan de ahorro por parte del Buzón de Asignación de planes de ahorro.