

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

ESCUELA DE POSGRADO



UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS

TESIS:

INFLUENCIA DEL RIESGO CREDITICIO EN LA MOROSIDAD EN LA EMPRESA MIBANCO - BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A.- AGENCIA CHOTA, 2019

Para optar el Grado Académico de

MAESTRO EN CIENCIAS

MENCIÓN: AUDITORÍA

Presentada por:

SEGUNDO JOSÉ LUIS SILVA FERNÁNDEZ

Asesor:

Dr. JUAN JOSÉ JULIO VERA ABANTO

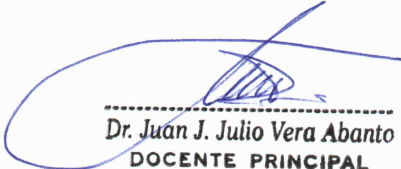
Cajamarca, Perú

2023

CONSTANCIA DE INFORME DE ORIGINALIDAD

1. Investigador:
Segundo José Luis Silva Fernández
DNI: 45552109
Escuela Profesional/Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas. Programa de Maestría en Ciencias. Mención: Auditoría
2. Asesor: Dr. Juan José Julio Vera Abanto
3. Grado académico o título profesional
☐ Bachiller ☐ Título profesional ☐ Segunda especialidad
☒ Maestro ☐ Doctor
4. Tipo de Investigación:
☒ Tesis ☐ Trabajo de investigación ☐ Trabajo de suficiencia profesional
☐ Trabajo académico
5. Título de Trabajo de Investigación:
Influencia del riesgo crediticio en la morosidad en la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.a.-Agencia Chota, 2019
6. Fecha de evaluación: **14/12/2024**
7. Software antiplagio: ☒ TURNITIN ☐ URKUND (OURIGINAL) (*)
8. Porcentaje de Informe de Similitud: **8%**
9. Código Documento: **3117:416145156**
10. Resultado de la Evaluación de Similitud:
☒ **APROBADO** ☐ PARA LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES O DESAPROBADO

Fecha Emisión: **16/12/2024**

<i>Firma y/o Sello Emisor Constancia</i>
 Dr. Juan J. Julio Vera Abanto DOCENTE PRINCIPAL F-CECA-UNC DNI: 26719154

* En caso se realizó la evaluación hasta setiembre de 2023

COPYRIGHT © 2023 by
SEGUNDO JOSÉ LUIS SILVA FERNÁNDEZ
Todos los derechos reservados



Universidad Nacional de Cajamarca
LICENCIADA CON RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 006-2018-SUNEDUCD

Escuela de Posgrado
CAJAMARCA - PERU



PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Siendo las 10:00 horas del día 04 de agosto de dos mil veintitrés, reunidos en el Auditorio de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de Cajamarca, el Jurado Evaluador presidido por el **Dr. JUAN ESTENIO MORILLO ARAUJO**, **Dr. EDWARD FREDY TORRES IZQUIERDO**, **Dr. JULIO NORBERTO SANCHEZ DE LA PUENTE**, y en calidad de Asesor el **Dr. JUAN JOSE JULIO VERA ABANTO**. Actuando de conformidad con el Reglamento Interno de la Escuela de Posgrado y la Directiva para la Sustentación de Proyectos de Tesis, Seminarios de Tesis, Sustentación de Tesis y Actualización de Marco Teórico de los Programas de Maestría y Doctorado, se dio inicio a la Sustentación de la Tesis titulada: **INFLUENCIA DEL RIESGO CREDITICIO EN LA MOROSIDAD EN LA EMPRESA MIBANCO – BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A. – AGENCIA CHOTA, 2019**; presentada por el **Bach. en Contabilidad SILVA FERNÁNDEZ SEGUNDO JOSÉ LUIS**.

Realizada la exposición de la Tesis y absueltas las preguntas formuladas por el Jurado Evaluador, y luego de la deliberación, se acordó Aprobar con la calificación de DIÉCISETE (17) EXCELENTE la mencionada Tesis; en tal virtud, el **Bach. en Contabilidad SILVA FERNÁNDEZ SEGUNDO JOSÉ LUIS**, está apto para recibir en ceremonia especial el Diploma que lo acredita como **MAESTRO EN CIENCIAS**, de la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, con Mención en **AUDITORÍA**.

Siendo las 11:22 horas del mismo día, se dio por concluido el acto.


.....
Dr. Juan Jose Julio Vera Abanto
Asesor


.....
Dr. Juan Estenio Morillo Araujo
Jurado Evaluador


.....
Dr. Edward Fredy Torres Izquierdo
Jurado Evaluador


.....
Dr. Julio Sanchez de la Puente
Jurado Evaluador

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación es el producto de un arduo sacrificio que se ha elaborado durante meses, el cual dedico en primer lugar a mis padres que son mi fortaleza y apoyo en todos los aspectos de mi vida, seguido de la universidad y docentes que han sido mi guía para la ejecución del presente trabajo.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecer a Dios quien ha guiado mi camino y me ha dado fortaleza todos los días para seguir adelante. A mi familia por su comprensión y estímulo constante además de su apoyo incondicional, mis docentes por compartir sus conocimientos y ser mi guía en la ejecución de mi trabajo y culminar con satisfacción.

Creer que si se puede, es creer en ti mismo.

José.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
RESUMEN.....	xvi
ABSTRACT.....	xvii
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.1.1. Contextualización.....	1
1.1.2. Descripción del problema.....	3
1.1.3. Formulación del problema.....	4
1.2. Justificación e importancia.....	5
1.2.1. Justificación teórico científica.....	5
1.2.2. Justificación técnica-práctica.....	5
1.2.3. Justificación institucional y personal.....	5
1.3. Delimitación de la investigación.....	6
1.4. Limitaciones.....	6
1.5. Objetivos.....	6
1.5.1. Objetivo general.....	6
1.5.2. Objetivos secundarios.....	7
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. Antecedentes de la investigación o marco referencial.....	8
2.1.1. Internacionales.....	8
2.1.2. Nacionales.....	10
2.1.3. Regionales o locales.....	13
2.2. Marco doctrinal.....	14
2.2.1. Enfoques teóricos sobre el riesgo crediticio.....	14
2.2.2. Teorías modernas sobre el riesgo crediticio.....	16
2.3. Marco conceptual.....	17
2.3.1. Riesgo crediticio.....	17
2.3.2. Morosidad.....	29

2.4. Definición de términos básicos	38
CAPÍTULO III	40
PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS Y VARIABLES	40
3.1. Hipótesis.....	40
3.1.1. Hipótesis general	40
3.1.2. Hipótesis específicas.....	40
3.2. Variables	40
3.3. Operacionalización de los componentes de las hipótesis	40
CAPÍTULO IV	43
MARCO METODOLÓGICO	43
4.1. Ubicación geográfica.....	43
4.2. Diseño de la investigación.....	44
4.3. Métodos de investigación.....	45
4.4. Población, muestra, unidad de análisis y unidades de observación	46
4.5. Técnicas e instrumentos de recopilación de información	47
4.6. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	48
4.7. Equipos, materiales e insumos	48
4.8. Matriz de consistencia metodológica	48
CAPÍTULO V	50
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	50
5.1. Presentación de resultados	50
5.1.1. Caracterización de la muestra	50
5.1.2. Riesgo crediticio	51
5.1.3. Morosidad	72
5.2. Análisis, interpretación y discusión de resultados.....	89
5.2.1. Riesgo crediticio	89
5.2.2. Morosidad.....	91
5.2.3. Tabla cruzada e influencia	93
5.2.4. Discusión de resultados	94
5.3. Contrastación de hipótesis.....	98
5.3.1. Hipótesis general.....	98
5.3.2. Prueba de chi-cuadrada	98
CONCLUSIONES.....	100
RECOMENDACIONES	101
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	102
ANEXOS	111

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación geográfica de la agencia mi banco en Chota.....	43
Figura 2 Diseño de la investigación.....	44
Figura 3 Según sexo de los asesores	50
Figura 4 Control de la gestión del riesgo de crédito de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.....	51
Figura 5 Control de la evaluación del riesgo crediticio a los clientes de la empresa MI BANCO	52
Figura 6 Conocimiento sobre la evolución del riesgo crediticio en cuanto a la fecha de pago ..	53
Figura 7 Control de la capacidad de pago o cantidad de duda de los clientes.....	54
Figura 8 Control de la evaluación de la fuente de ingresos realizada por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota	55
Figura 9 Evaluación de los pagos por ingresos recurrente en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	56
Figura 10 Considera requisitos para los créditos personales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	57
Figura 11 Control de la evaluación de los créditos personales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	58
Figura 12 Conoce montos para el crédito personal es el adecuado para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	59
Figura 13 Consideración de requisitos para los créditos comerciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	60
Figura 14 Control de la evaluación de los créditos comerciales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota	61
Figura 15 Conocimiento de los niveles de endeudamiento para el crédito comercial para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.....	62
Figura 16 Requisitos para los créditos hipotecarios en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	63
Figura 17 Control de la evaluación de los créditos hipotecarios para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	64
Figura 18 Montos de otorgamiento del crédito hipotecario para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	65
Figura 19 Considera las capacitaciones orientadas a mejorar su desempeño en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	66
Figura 20 Conocimiento de las capacitaciones sobre riesgo crediticio en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	67

Figura 21 Consideración de las capacitaciones de desarrollo personal y atención al cliente a los asesores de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	68
Figura 22 Estrategias de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	69
Figura 23 Técnicas de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	70
Figura 24 Seguimiento de créditos a cobrar por medio de llamadas, mensajes de texto, etc. por la empresa MIBANCO – Banco de La Microempresa S.A. - Agencia Chota.	71
Figura 25 Conocimiento sobre el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.....	72
Figura 26 Control de la morosidad vencida por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota.	73
Figura 27 Conocimiento sobre la evolución de los créditos irrecuperables de la empresa MI BANCO S.A. – Agencia Chota.	74
Figura 28 Control de los créditos irrecuperables por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	75
Figura 29 Conocimiento sobre la evolución de la mora de litigio de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	76
Figura 30 Control de la mora de litigio MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	77
Figura 31 Conocimiento sobre la evolución de la morosidad de los créditos en MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.-Agencia Chota.	78
Figura 32 Control de la morosidad de créditos por MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.- Agencia Chota.	79
Figura 33 Control de los créditos refinanciados por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	81
Figura 34 Conocimiento sobre la evolución de los créditos judiciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	82
Figura 35 Control de los créditos judiciales por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota.	83
Figura 36 Nivel de morosidad vencida	84
Figura 37 Créditos irrecuperables.....	85
Figura 38 Mora en litigio	86
Figura 39 Morosidad por créditos.....	87
Figura 40 Créditos refinanciados.....	88
Figura 41 Nivel del riesgo crediticio de MIBANCO.....	88
Figura 40 Nivel de las diemnsiones del riesgo crediticio de MIBANCO	884

Figura 40 Nivel de la morosidad	885
Figura 40 Nivel de las dimensiones de la morosidad de MIBANCO	886

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de los componentes de las hipótesis.....	41
Tabla 2 Control de la gestión del riesgo de crédito de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.....	51
Tabla 3 Control de la evaluación del riesgo crediticio a los clientes de la empresa MI BANCO	52
Tabla 4 Conocimiento sobre la evolución del riesgo crediticio en cuanto a la fecha de pago....	53
Tabla 5 Control de la capacidad de pago o cantidad de duda de los clientes	54
Tabla 6 Control de la evaluación de la fuente de ingresos realizada en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota	55
Tabla 7 Evaluación de los pagos por ingresos recurrente en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota	56
Tabla 8 Considera requisitos para los créditos personales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	57
Tabla 9 Control de la evaluación de los créditos personales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	58
Tabla 10 Conoce montos para el crédito personal es el adecuado para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	59
Tabla 11 Consideración de Requisitos para los créditos comerciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	60
Tabla 12 Control de la evaluación de los créditos comerciales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota	61
Tabla 13 Conocimiento de los niveles de endeudamiento para el crédito comercial para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.....	62
Tabla 14 Requisitos para los créditos hipotecarios en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	63
Tabla 15 Control de la evaluación de los créditos hipotecarios para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	64
Tabla 16 Montos de otorgamiento del crédito hipotecario para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	65
Tabla 17 Considera las capacitaciones orientadas a mejorar su desempeño en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	66
Tabla 18 Conocimiento de las capacitaciones sobre riesgo crediticio en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	67

Tabla 19 Consideración de las capacitaciones de desarrollo personal y atención al cliente a los asesores de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	68
Tabla 20 Estrategias de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	69
Tabla 21 Técnicas de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	70
Tabla 22 Seguimiento de créditos a cobrar por medio de llamadas, mensajes de texto, etc. por la empresa MIBANCO – Banco de La Microempresa S.A. - Agencia Chota.	71
Tabla 23 Conocimiento sobre el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.....	72
Tabla 24 Control de la morosidad vencida por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota.	73
Tabla 25 Conocimiento sobre la evolución de los créditos irrecuperables de la empresa MI BANCO S.A. – Agencia Chota.	74
Tabla 26 Control de los créditos irrecuperables por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	75
Tabla 27 Conocimiento sobre la evolución de la mora de litigio de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	76
Tabla 28 Control de la mora de litigio por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota.	77
Tabla 29 Conocimiento sobre la evolución de la morosidad de los créditos en MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.-Agencia Chota.	78
Tabla 30 Control de la morosidad de créditos por MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.- Agencia Chota.	79
Tabla 31 Conocimiento sobre la evolución de los créditos refinanciados por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.....	80
Tabla 32 Control de los créditos refinanciados por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	80
Tabla 33 Conocimiento sobre la evolución de los créditos judiciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.	81
Tabla 34 Control de los créditos judiciales por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota.	82
Tabla 35 Morosidad de casos y saldo.....	83
Tabla 35 Nivel de morosidad vencida.....	84
Tabla 36 Créditos irrecuperables	85
Tabla 37 Mora en litigio.....	86
Tabla 38 Morosidad por créditos	87

Tabla 39 Morosidad por créditos	87
Tabla 40 Créditos refinanciados	88
Tabla 41 Tabla cruzada Riesgo Crediticio (Agrupada)*Nivel de Morosidad (Agrupada)	93
Tabla 42 Influencia de riesgo crediticio y morosidad	93
Tabla 43 Correlación entre la variable de riesgo crediticio y morosidad	93
Tabla 44 Pruebas de chi-cuadrado	9814

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado Riesgo crediticio y su influencia en la morosidad en la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019. Donde tiene como objetivo general Analizar la influencia del riesgo crediticio en la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota 2019.

A través de la presente investigación se pretende demostrar, por medio de la hipótesis y la recolección de la información, disminuir el riesgo crediticio y mejorar la calidad de los pagos por medio de la variable morosidad.

Siendo el tipo de investigación explicativa-correlacional, ya que existe una relación entre las dos variables que se encontró en la empresa MI BANCO; donde el diseño de la investigación es de tipo no experimental y enfoque cuantitativo, siendo la muestra de 38 asesores comerciales de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota 2019.

En cuanto a las técnicas que se utilizo es la encuesta para la variable del riesgo crediticio a los asesores comerciales que es la muestra y el análisis documental en la variable de morosidad en cuanto al balance del año 2019. Los resultados muestran en la variable de riesgo crediticio de 40% casi nunca, nunca 28.57%, casi siempre de 20% y siempre 11.43%.; mientras que en la variable de morosidad de 40% siempre, casi nunca 31.43%, nunca 14.29%, casi siempre 11.43% y a veces de 2.86%. Se concluye existe una correlación entre las variables de riesgo crediticio y morosidad de 0.546; una significancia de 0.001; por lo que se acepta la H1.

Palabras claves: riesgo crediticio, morosidad, influencia, rentabilidad, políticas, monetarias, cumplimiento de pagos, interés, impuestos y fecha de vencimiento.

ABSTRACT

This research work entitled Credit risk and its influence on delinquency in the company MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota, 2019. Where its general objective is to analyze the influence of credit risk on the delinquency of the company MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota 2019.

Through this research, it is intended to demonstrate, by means of the hypothesis and the collection of information, to reduce the credit risk and improve the quality of payments through the variable delinquency.

Being the type of explanatory-correlational research, since there is a relationship between the two variables that was found in the MI BANCO company; where the research design is non-experimental and quantitative approach, being the sample of 38 commercial advisers of the company MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Chota Agency 2019.

As for the techniques that were used, it is the survey for the credit risk variable to the commercial advisers that is the sample and the documentary analysis on the delinquency variable in terms of the balance of the year 2019. The results show in the risk variable credit of 40% almost never, never 28.57%, almost always 20% and always 11.43%; While in the default variable of 40% always, almost never 31.43%, never 14.29%, almost always 11.43% and sometimes 2.86%. It is concluded that there is a correlation between the variables of credit risk and delinquency of 0.546; a significance of 0.001; so the H1 is accepted.

Keywords: credit risk, delinquency, influence, profitability, policies, monetary, compliance with payments, interest, taxes and due date.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema

1.1.1. Contextualización

En el contexto internacional respecto al riesgo crediticio la revista Central Banking, señala que el riesgo de crédito se reduce cuando los préstamos son realizados entre empleadores y colaboradores, esto podría ser una opción de mejora para familias que pasan por problema financieros en la nación estadounidense esta afirmación está respaldada por análisis ejecutados por el Banco de Reserva de Minneapolis, puesto que se observó que por lo general los hogares que incurren en problemáticas económicas suelen adquirir préstamos a entidades financieras que les suponen cuotas muy elevada que muchas veces no pueden llegar a cubrirlas lo que origina a las familias morosas (Perez & Vernengo, 2018).

De otra parte, en Londres, Sherif (2019) en su artículo para la revista Risk.net, destaca que la diligencia moderna del riesgo crediticio no se hubiera logrado sin la posible medida de exposición futura (PFE). La cual es considerada como la pérdida máxima esperada durante un ciclo determinado a un nivel de confianza preciso, el PFE es esencial para establecer límites de riesgo de crédito y controlar el riesgo dentro de una entidad bancaria, dándole un estado parecido al valor en riesgo empleado en el riesgo de mercado.

En el contexto Nacional, Manrique (2018) en el diario Gestión; da a conocer los niveles de morosidad existente en los créditos a Mypes y personas, según calificadora de riesgos, para agosto del 2018 la morosidad en las micro y pequeñas entidades asciende a un 7.83% y el de las personas a 3.35%, no obstante, señala la empresa calificadora tiene controlada la cartera de morosidad crediticia y sus índices de recuperación de préstamos

son favorables, por lo que la vicepresidenta sénior de análisis de la empresa calificadora de riesgos, determina que el incremento de los ingresos, y el aumento de creación de empleos en el país asistirá a la estabilización de los niveles de riesgos de morosidad.

Por su parte Garrido (2018), señala que en los últimos dos meses, según el Banco Central de Reserva del Perú en noviembre se tuvo solo un 3.46% de retrasos en la cartera, observando un incremento en el cumplimiento de las obligaciones por parte de las personas y organizaciones, según el estudio de los diferentes segmentos empresariales se puede decir que las corporaciones y grandes empresas son las más cumplidoras en sus obligaciones, las firmas medianas redujeron casi medio punto porcentual mientras que por otro lado las Mypes persisten su índice alto de incumplimiento.

De otro lado Patricia Tsuda, gerente general de la firma Asesoría Financiera Al día, en el diario la Republica alertó que, de acuerdo con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la morosidad al cierre del 2018 fue la más alta de los últimos 13 años (3,14%). “La falta de educación financiera es uno de los principales motivos que ha derivado en el incremento del nivel de impago de deudas de consumo en nuestro país, el que lejos de corregirse, se ha intensificado durante los últimos tiempos”, sostuvo Tsuda. Otro dato referido por Al Día fue que, según la Superintendencia de Banca, Seguros (SBS), menos del 5% de la ciudadanía del país tiene conocimientos financieros (Tsuda, 2019).

Según Banco central de reserva del Perú (2020), la rentabilidad en Perú ha bajado en los bancos ya sea por el sistema bancario o moneda nacional, funcionamiento de medio de pago, cuentas a pagar y reserva de valor, en donde involucra la estabilidad del banco central de reserva del Perú, a diferencia de los años anteriores que si habido un incremento en cuanto a créditos, préstamos personales, hipotecarios, etc.; este efecto se produce por

el impacto de la crisis del covid-19 que el mundo viene atravesando, lo que genera una demora en los pagos de créditos y lo que causa que se incremente el riesgo crediticio en los bancos por la falta de pago.

1.1.2. Descripción del problema

En lo que corresponde a MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A., la gestión de riesgos es realizada a través del departamento de riesgos y del comité centralizado de riesgos, cuyos principales objetivos es de apoyar y asistir a las demás unidades del mismo para la realización de una buena gestión de riesgos y establecer una cultura de gestión integral, propiciando acciones que coadyuven al cumplimiento eficaz de los objetivos inherentes a su actividad y permitan alcanzar los objetivos estratégicos de la Institución.

Es “necesario acotar que la institución viene cumpliendo con la aplicación del marco normativo de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en el que se encuentra la estimación de los requerimientos de capital por riesgos de mercado, crediticio y operacional; así como las mejores prácticas internacionales en gestión integral de riesgos, tomando como referencia el Marco Integrado para la Gestión de Riesgos Corporativos publicado por el Committee of sponsoring organizations of the treadway commission (COSO)” (BN, 2014). Sin embargo, existen vacíos en cuanto a la aplicación de este marco normativo

Se puede evidenciar que MIBANCO Banco de la Microempresa S.A. Agencia Chota, 2019 presenta una regular gestión del riesgo crediticio. Que podría deteriorarse en el mediano y corto plazo, acarrear una morosidad creciente en el sistema financiero.

Esta situación de morosidad crediticia se evidencia por los incumplimientos de políticas crediticias, falta de seguimiento a operaciones de crédito y su real destino,

sobreendeudamiento, la competencia, desaceleración de la economía nacional y apetito de riesgo, congruente con la magnitud de cartera administrada, generado como consecuencia mayores pérdidas financieras, disminución de cartera de clientes y acortamiento de mercado de atención

En tal razón, se hace necesario determinar la incidencia de planes estratégicos para el control del mismo, disminución de apetito de riesgo e implementación de sistemas financieros más afinados y/o actualizados.

En este contexto se tomó la decisión de realizar la presente investigación con la perspectiva de evaluar la gestión del riesgo crediticio y su efecto en control de la morosidad en MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A. - Agencia Chota, así mismo teniéndose en cuenta la actual situación generada por la pandemia generalizada ocasionada por el COVID-19 en el Perú y el mundo entero, y que hasta la fecha viene atravesando, es por ello que MIBANCO ha realizado y desplegado nuevas estrategias por cada préstamo a ejecutar a personas naturales y jurídicas, con el fin de disminuir el riesgo crediticio y la morosidad de las deudas y préstamos en los años de pandemia.

1.1.3. Formulación del problema

1.1.3.1. Problema general

¿Cuál es la influencia del riesgo crediticio en la morosidad de la empresa MIBANCO - ¿Banco de la Microempresa S.A. – ¿Agencia Chota, 2019?

1.1.3.2. Problemas secundarios

¿Cómo se gestiona el riesgo crediticio de la empresa MIBANCO - ¿Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019?

¿Cuál es el nivel de morosidad existente en la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019?

¿Cuál es la relación del riesgo crediticio y el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019?

1.2. Justificación e importancia

1.2.1. Justificación teórico científica

La presente investigación se justifica científicamente porque se utiliza estratégicamente el método científico con la finalidad de generar conocimiento comprobando la correlación de asociación y la relación causal de las variables en estudio, riesgo crediticio y morosidad en la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019 mediante técnicas e instrumentos cuantitativos, dándole un valor afable al estudio metodológico, y para ello nos hemos apoyado en enfoques teóricos de riesgo crediticio.

1.2.2. Justificación técnica-práctica

Se justifica de forma práctica, porque propone estrategias a implementar en la situación de la empresa con el fin de resolver el problema principal del trabajo, así mismo permite tener una mayor conocimiento del entorno externo e interno de la empresa; en donde se busca disminuir el riesgo crediticio y el cumplimiento de la morosidad en cuanto a los pagos y préstamos de cuota por los clientes de MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, del mismo modo otras financieras o entidades que cuentan con un creciente riesgo crediticio y morosidad que afecten su desarrollo empresarial.

1.2.3. Justificación institucional y personal

Los resultados que se obtengan con la ejecución de la investigación serán difundidos y alcanzados a quienes gestionan MIBANCO a fin de que se adopten las medidas pertinentes, además si la entidad logra seguir creciendo empresarialmente podrá

generar nuevos puestos de trabajo para los nuevos profesionales. Así mismo el logro de metas personales como profesional contador y trabajador del sector financiero.

1.3. Delimitación de la investigación

Delimitación espacial: El presente trabajo de investigación se realizará en el contexto de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; localizada en la ciudad y provincia de Chota, región Cajamarca.

Delimitación Temporal: La ejecución de la investigación abarcará el período de 2 años (2019 y 2020), que incluye la planificación, ejecución y evaluación de la investigación.

Delimitación conceptual: El proceso investigativo implicará elaborar el sustento teórico que lo respalde, donde se incluirán las teorías, enfoques y alcances de los diferentes estudiosos de los temas referidos a los planes de gestión de riesgos y la morosidad en las entidades financieras.

1.4. Limitaciones

En cuanto a las limitaciones se tuvo en cuenta el tiempo que el investigador tiene para la recolección de los datos de la empresa en las dos variables.

Así mismo el presupuesto que será economizado por el investigador para desarrollar la tesis.

1.5. Objetivos

1.5.1. *Objetivo general*

Analizar la influencia del riesgo crediticio en la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota 2019.

1.5.2. *Objetivos específicos*

Analizar la gestión del riesgo crediticio de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

Evaluar la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

Analizar la relación del riesgo crediticio y el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación o marco referencial

2.1.1. Internacionales

Cadavid, (2020) en su investigación, *“Medición del riesgo sistémico intra-bancario”*, por la Universidad de EAFIT de Colombia. Tuvo como objetivo analizar desde la transaccionalidad y riesgo crediticio el impacto esperado ante las dificultades financieras que se presentan en clientes con quienes se tienen altas exposiciones de cartera. Tipo de investigación es descriptivo de diseño no experimental, la técnica entrevista y análisis documentario por medio de la entrevista de cuestionario y guía documentaria, siendo la muestra los clientes. En los resultados se obtuvo que hay 12 clases de GMM, por lo cual 266 de los 273.644 clientes presentan riesgo sistemático lo cual da un riesgo de crédito de 0,097. Se concluye que las empresas intra-bancario presentan un riesgo de crédito en los clientes ya sea por el incremento de los impuestos bancarios.

Asma, Benamrout, y Papa, (2017), elaboran, *“Un estudio comparativo de las prácticas de gestión de riesgos de los bancos islámicos y convencionales: evidencia empírica de Pakistán”*, para los autores es relevante dar a conocer que las prácticas convencionales de gestión de riesgos bancarios están bien documentadas en la literatura, sin embargo, con la reciente crisis financiera afectó el enfoque adoptado en cada modelo bancario para gestionar los riesgos, por lo que existe una deficiente indagación dedicada a comparar las prácticas de gestión de riesgos de los bancos islámicos y convencionales, se toma como propósito la comparación de ambas prácticas sobre los riesgos bancarios en relación a los créditos que otorgan. El método con el que se desarrolla el estudio es de tipo descriptiva, comparativa con enfoque cuantitativo y cualitativo, de diseño no

experimental, y como instrumentos de recopilación de información se utilizaron un cuestionario auto administrado para recopilar datos de 150 gerentes superiores de bancos y especialistas en riesgos de bancos convencionales e islámicos pakistaníes para definir los principales factores que inciden a sus prácticas de gestión de riesgos después de la crisis financiera, lo cual determinaron diferencias entre los bancos islámicos y los convencionales en su análisis de riesgo de liquidez y gobernanza de riesgos.

Vidal, (2017) en su investigación *“la morosidad y la rentabilidad de los bancos en Chile”*, Universidad Técnica Federico Santa María en Chile. Tuvo como objetivo demostrar Empíricamente que, en el periodo de investigación, 2009 a 2015, la morosidad generada por los clientes de los Bancos en Chile, afectan negativamente la cuenta de resultados de los bancos, particularmente su rentabilidad. Tipo de investigación es explicativa, muestra la información de los balances, estados de resultados, etc., técnica análisis documental. En los resultados se obtuvo que en el 2009 los bancos de Chile la cartera de morosidad demora más de 90 días en cuanto al vencimiento de su cuota. Se concluye que los bancos de Chile deben establecer un control en los pagos de pagos a cumplir por los clientes en los diversos bancos.

Erazo & Sáenz, (2018) en su investigación *“Análisis Financiero del Índice de Morosidad del Crédito Educativo Otorgado por El Banco del Pacífico en el Ecuador Periodo 2014-2016”* por la Universidad Central del Ecuador. Tuvo como objetivo general Analizar el índice de morosidad de créditos educativos otorgados por el Banco del Pacífico año 2014 – 2016. El estudio es de tipo descriptiva-histórica. Tipo de investigación es no experimental y descriptiva, siendo el instrumento de tipo documental, entrevista, la muestra es el talento humano. En los resultados se obtuvo que el crédito educativo con seguimiento académico es de 58%, coactivos 7% y de programas de becas y ayuda económicas vigentes 35%. Se concluye que los clientes han optado por los

diversos créditos bancarios que ayuden a la educación de la población, es porque el banco ha ampliado una serie de pauta a desarrollar para disminuir la morosidad de los préstamos estudiantiles.

2.1.2. Nacionales

García (2019), realizó un análisis denominado: *“Plan de riesgo crediticio para disminuir la morosidad de los socios en la COOPAC APROCREDI – 2018”* la problemática que tiene la empresa se basa en la tediosa recuperación de créditos agrícolas brindados por la cooperativa de ahorro y créditos esto generado por los clientes que o cumplen con sus responsabilidades de desembolso de préstamos en los plazos determinados y acordados por ambas partes. Tuvo como objetivo del estudio, proponer un plan de gestión de riesgos crediticios, con el propósito de menguar la morosidad de los socios en la cooperativa que se encuentra como objeto de evaluación. La metodología de la indagación fue de tipo descriptiva, analítico de diseño o experimental, para la población se obtuvo que estuvo conformada por trabajadores y socios, los cuales hacen un total de 1088 y la muestra constituida por 7 individuos. Las técnicas para la obtención de información que fueron empleadas, son el análisis documental, las encuestas, observación y entrevistas para terminar concluyendo que así no se empleen los procedimientos crediticios convenientes la entidad posee un admisible nivel organizativo y que la mora es un determinante factor nada favorable para la liquidez ya que la afecta con cuantiosas pérdidas en sentido económico.

De otra parte Lique (2018), elaboró una investigación: *“Análisis de la morosidad de créditos convenio de la Caja Rural de Ahorro y Crédito los Andes SA y créditos consumo ofertados por instituciones micro financieras que operan en la región de puno”* se observó que en la caja los andes han comenzado hace 4 periodos atrás a haber perdidas esto generado por el deterioro de la cartera de créditos consumo y convenio en este sentido

se propone como finalidad del estudio analizar el comportamiento de la morosidad de créditos convenio en la caja rural de ahorro y crédito los andes SA y de los créditos de consumo ofertados por instituciones micro financieras que operan en la región de Puno. La metodología del estudio fue de enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, longitudinal, descriptivo, con un alcance descriptivo y de método descriptivo, inductivo. La población que conformó el estudio fue el conjunto de créditos consumo brindado bajo convenio (25,782) por la Caja Los Andes en créditos; y, el grupo de los créditos consumo colocados por las entidades micro financieras en la Región de Puno, en el periodo 2013-2015. Y la técnica de la que se hizo uso para la obtención de datos fue la revisión documental por medio de ello se llegó a concluir que las causas de morosidad se deben principalmente a que el área de negocios no posee una directiva de créditos consumo brindado bajo convenio.

Así mismo Salvador (2016), realizó la siguiente investigación: *“La administración del riesgo de crédito y la morosidad en cooperativa de ahorro y crédito nuestra señora del rosario LTDA N°222”* se pudo verificar que al periodo se tenía un otorgamiento de 1.459 de créditos de los cuales el 86% son normales, el 3% como problemas potenciales el 2% deficientes y el restante como dudoso y perdida. Tuvo como objetivo general de la investigación se determinó fundamentar de que forma la administración del riesgo del crédito incide en los índices de morosidad en la cooperativa. En el estudio expuso se tuvo dos poblaciones la primera constituida por 12 personas encargadas de alcanzar y preservar una cartera de créditos limpia y la segunda población conformada por los socios de la cooperativa que tienen créditos los cuales hacen un total de 1.459 prestatarios; para la muestra se hizo uso de la fórmula para determinarla, la cual arrojó a un total de 94 clientes. La investigación fue considerada de método, deductivo – inductivo, analítico – sintético y sistemático y las técnicas empleadas fueron el análisis

documental, encuestas, observación directa y la navegación por internet, por medio de ello el autor pudo llegar a concluir que efectivamente se cumplió la validez de la hipótesis planteada la cual era que una adecuada administración del riesgo de crédito en función al despliegue de estrategias y normativas de aprobación y recuperación de los préstamos, incide en la mengua de número de morosidad de la empresa.

Finalmente Huerta (2016), realizó el siguiente trabajo: “La colocación de créditos MYPES y su vínculo con el nivel de morosidad en el sistema bancario peruano” Los préstamos en el sector empresarial en los últimos periodos ha ido en aumento de manera significativa no obstante este contexto viene a tallar un factor relevante en la diligencia financiera de las entidades bancarias en el país: su “Apetito por Riesgo”, en otras palabras, la rentabilidad que se proyectan a adquirir preservando un nivel de riesgo asumido, por lo que se establece como propósito determinar si los procedimientos y normativas crediticias, que mantenían las entidades bancarias para el sector MYPE del periodo 2011 – 2015 originaron un incremento del nivel de morosidad de los bancos peruanos, el método empleado en el estudio fue conclusiva de tipo descriptiva y causal con enfoque cuantitativos y cualitativos, siendo considerada aplicad de diseño no experimental. La población fue compuesta por los datos de créditos vigentes, atrasados, restructurados y en cobranza judicial en el segmento Microempresa y Pequeña empresa para ello se hizo uso de la observación documental ya que los datos serán obtenidos de la información financiera de los créditos colocados por cada banco que nos los proporciona la Superintendencia de Banca y Seguros. Al finalizar el estudio se despendió como conclusión que dentro del sistema bancario en el segmento MYPE se dio un crecimiento significativo de la ratio de morosidad en el período de octubre, del 2011 a Diciembre del 2014, este incremento del indicador de mora se basó en los procedimientos, metodologías

y normativas crediticias bancarias del segmento las cuales impactaron en el crecimiento de la morosidad.

2.1.3. Regionales o locales

Santa Cruz (2019), desarrolló el siguiente trabajo: “*Administración de la cartera de créditos y la morosidad en la caja municipal de ahorro y crédito Piura – Agencia Cajamarca 2017*” en los últimos periodos la cartera de créditos de la caja municipal se ha deteriorado por lo que se observó un nivel de morosidad de 5.2% y si persiste este número a largo plazo los efectos podrían ser nocivos en la sostenibilidad de la organización, por lo cual el autor considero como objetivo Determinar la relación de la administración de la cartera de créditos con la morosidad de la entidad que se encuentra como objeto de análisis. La metodología del estudio fue de tipo aplicada de nivel descriptiva, correlacional, de diseño no experimental transversal. La población que conformó la fuente de datos fue un total de 27 profesionales los cuales son asesores de créditos y debido a que el número de población es mínima la muestra fue la misma a dichos individuos se les aplicó una encuesta personal, y mediante la prueba de Spearman se evidenció la existente vinculación entre la evaluación del proceso crediticio y el índice de morosidad en los créditos que la entidad otorga.

Gonzales (2018), realizó una investigación titulada: “*Factores que ocasionan la morosidad en los créditos personales por convenio en Banco Ripley Perú SA – Agencia Cajamarca 2018*”, en este caso el autor observó a través de un análisis en el área de créditos personales por convenio que en la cartera varios clientes han incurrido e en la morosidad, para lo cual se determinó como propósito del estudio identificar los factores que ocasionan la morosidad en los créditos personales por convenio en el banco Ripley. La investigación fue determinada como tipo descriptiva y aplicada con el diseño no experimental, transversal; La población estuvo constituida por 20 clientes que se

encuentran dentro de la cartera y han sido identificados como morosos quienes fueron fuentes fidedignas para obtener información para ello se les aplicaron encuestas las respuestas ayudaron a determinar los principales factores internos y externos, para el primero se menciona el incorrecto cálculo de los ingresos de los usuarios al momento de definir sus cuotas, así mismo las deficientes políticas y el incorrecto procesos de pagos y en tanto los factores externos son los más comunes la falta de pago por parte de la empresa en la cual laboran, falta de ética y valores en el cumplimiento de responsabilidades.

Cabrera, (2020) en su investigación *“niveles de morosidad en clientes de la empresa “mi banco” s.a. agencia Jaén II” por la universidad de Señor de Sipan. objetivo Fijar el paralelismo de morosidad de clientes de “MI BANCO” S.A. agencia Jaén II, por la universidad Señor de Sipan. tipo de investigación característico, de diseño transeccional descriptivo, la muestra es de 23 trabajadores, la técnica fue indagación entrevista por el instrumento de cuestionario. en los resultados se obtuvo que MI BANCO presenta incumplimiento de los créditos por parte de los clientes de nunca 57%, casi nunca 43%. se concluye que la empresa MI BANCO debe establecer un control en los créditos que brinda a sus clientes con el fin de no demorar el pago de los intereses del préstamo.*

2.2. Marco doctrinal

Las variables riesgo crediticio y morosidad se respaldan teóricamente bajo las siguientes teorías doctrinales:

2.2.1. Enfoques teóricos sobre el riesgo crediticio

Enfoque estratégico

En este enfoque se establece diversas estrategias a implementar para la disminuir los riesgos crediticios de la empresa con el fin de proponer un control en el valor

monetario, libre de acceso de intereses mayores por las diversas actividades laborales a contratar o adquirir por el cliente en un préstamo bancario.

La teoría del dinero y el crédito de Ludwig Von según el traductor Riaño (1936), menciona que antiguamente el sistema económico donde existía la libertad de intercambiar los bienes y servicios entre dos partes era normal que se diera sin la existencia del dinero. El nacimiento de este nace con el orden económico donde se determina la división del trabajo y la propiedad ajena ejerce sobre los productos, a pesar de ello el dinero no tomaba valor e importancia. Inicia la era del dinero cuando los bienes más intercambiados toman valor monetario debido a la alta demanda que se daba en la sociedad. (p.26)

Los individuos iniciaron a darle valor a sus actividades laborales, negándose a aceptar intercambiar bienes y/o servicios sino valores monetarios, así como aceptaban metales y oro que luego se convertirían en dinero. (p. 30)

Cita a Ludwig Von donde menciona que el dinero es un simplemente el recurso que ha venido contribuyendo con la sociedad al intercambio de bienes y servicios, por ello que a muchos investigadores no les ha logrado convencer dicha teoría, por lo que han complementado. (p.33)

Enfoque sistemático y procedimental

En cuanto a este enfoque sistemático y procedimental se da por la estructura financiera que la empresa tiene en cuanto al control y seguimiento de los préstamos bancarios, donde involucra la inflación, incremento de intereses y contingencia de los datos de los inversionistas.

Menciona que en las décadas pasadas muchos países que se dedicaban a prestar en la segunda Guerra Mundial se vieron afectados sobre todos Estados Unidos, en 1971

el presidente Nixon de los EE. UU fue desmantelado desestabilizando toda su estructura financiera, lo que generó una inflación, incremento de intereses y contingencias de todos los inversionistas. Los préstamos en ese momento se daban en oro y algunos equivalentes, sin embargo, su precio se incrementó, por lo cual se propuso crear un Fondo de Compensación que respaldaría al Banco Central y actuaría como tal a nivel internacional quien apoyaría a los países que se encontraban en déficit otorgándoles créditos automáticos, al existir mayor demanda de créditos el dólar incrementó equivaliendo 40 dólares a 1 onza de oro. Al pasar los meses este comenzó a tener déficit porque habían dado muchos créditos a países que no salían de la sub economía lo que generaba morosidad incrementando el riesgo para el Fondo de Compensación (Mantey & Levy, 2003).

2.2.2. *Teorías modernas sobre el riesgo crediticio*

La teoría del riesgo crediticio se da por una serie de etapas económicas que involucra a los créditos bancarios que la empresa Mi banco corresponde para el cumplimiento de los pagos en la fecha pactada, interés a cotizar y determinar por la empresa.

Seguido de Vargas (2006), menciona que Hildebrand (1864, citado en Forstmann, 1960, p. 1) con su teoría de las etapas del desarrollo económico, diferencia tres etapas económicas para su estudio: La economía natural, en cuanto adopta formas de la economía de tráfico, se caracteriza por el hecho de que un bien es cambiado directamente contra otro. La economía monetaria, se caracteriza por que cierto bien toma la función de medio de cambio y también otras funciones, especialmente la de unidad de cambio. De este modo no se realiza un cambio directo, bien contra bien, sino un cambio indirecto (Schumpeter), manifestándose este último por el hecho de que, debido a que se interpone el dinero, el cambio directo de la “economía natural de cambio” se divide en dos partes

independientes: la venta y la compra. Finalmente, en la economía crediticia el crédito reemplaza al bien de cambio de tal forma que son vendidos “bienes contra promesa de recibir en el futuro el mismo o análogo valor, o sea a crédito”.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. *Riesgo crediticio*

Definición de riesgo de crédito

Según Lara (2005), define el riesgo de crédito como la posible pérdida de efectivo generado por la falta de cumplimiento de las responsabilidades de parte de prestatario según lo acordado entre ambas partes, las causas pueden ser de diversas índoles que conllevan al desembolso atrasado, pago parcial o peor aún al no pago por falta de oportunidades incumpliendo las responsabilidades pactadas.

Para Pampillón, Cuesta, y Paz (2004), mencionan que el riesgo crediticio es aquel peligro que se corre de pérdida de capital debido a que los clientes incurren en el incumplimiento de desembolso de pagos de cuotas o montos acordados y aceptado por ambas partes de la prestación, en toda actividad crediticia existe un riesgo el cual es de importancia controlarlo y mitigarlo para la adecuada liquidez de un individuo u organización acreedora.

Importancia del análisis de riesgo de créditos

En toda entidad financiera o que se dedique a este rubro de actividades, se menciona la relevancia de un área organismo de valuaciones y gestión de riesgos de créditos, puesto que un acuerdo de pagos a largo plazo es un riesgo crediticio, así también un prestatario insolvente o que posee deficiencias de liquidez en su negocio es una fuente de riesgos para la entidad financiera. Un adecuado análisis de riesgos crediticios es importante para prever situaciones que afecten la liquidez ya que si no se controlan estas

situaciones pueden llevar a problemáticas financieras delicadas que muchas veces las entidades no son capaces de superar (Samaniego, 2008).

Gestión del Riesgo: Para Kiesel (2001), se refiere a todo el procedimiento de identificación, evaluación y la respuesta de prevención en relación a las situaciones de riesgos a futuro y el monitoreo de los mismos. La gestión de riesgos en primer lugar posee la finalidad de primero definir los posibles riesgos que podrían afectar las actividades de una entidad, esto con el propósito de poder reducirlo o dividirlo para que se hagan más simples y no tengan un significativo impacto para posteriormente brindar datos e información para asistir a la adecuada elección de resoluciones en función a los posibles riesgos y finalmente poder planificar.

Kiesel (2001), el sistema de gestión de riesgos no solo tiene la función de la identificación de los posibles riesgos, sino además está diseñado para poder cuantificar el riesgo según su tipo y el nivel de impacto o afectación que tendría en dicha situación de riesgo en el proyecto ya que esta posibilita el análisis del riesgo y la determinación de si el tipo de riesgo es aceptable o no.

Para Fernández (2010), la gestión de riesgo es aquel proceso en el que se plantea, organiza, direcciona y monitorean los recursos humanos y materiales de una entidad, con el propósito de minimizar o sacarles provecho a los riesgos, menciona que las incertidumbres representan riesgos y oportunidades con el poder de destruir o crear valor, y en concordancia con las normas de gestión de riesgos ISO 31000 la gestión de riesgos se basa en los siguientes principios.

- Salvaguardar y generar valor para la entidad.
- Abordar la incertidumbre de manera explícita.
- Ser sistemática, estructurada y oportuna.

- Tener en cuenta los elementos humanos y culturales.
- Posibilita la optimización continua de las actividades de la empresa.
- Ser transparente e inclusiva.

Tipos de Riesgos

Según Gómez & López (2002) nos mencionan que los tipos de riesgos son los siguientes:

- **Riesgo Normal:** nos mencionan que corresponde, a las operaciones financieras en las que se obtenga evidencias que se puedan verificar y que suponga una probabilidad alta o total, de que la cantidad prestada será devuelta sin ningún tipo de problemas en los plazos estipulados en el contrato.
- **Riesgo Dudoso:** nos mencionan que se refiere a la identificación de operaciones en las que el pago conlleva un retraso por encima de 90 días, es decir las entidades financieras empiezan a dar por perdido dicho crédito; puesto que no acercan a cancelar la deuda, ni el interés.
- **Riesgo Fallido:** nos mencionan que se refiere las operaciones que lo invertido resulta ser un tanto dudoso o incierta; por dicho motivo se efectúa una baja en el activo, puesto que los ingresos bajan por lo que dejan de percibir cierta cantidad de dinero, además de realizar operaciones con otros clientes dándoles plazos definidos.
- **Riesgo Subestándar:** nos mencionan que se refiere a un riesgo en el que no se puede considerar como incierto; aunque su forma demuestra debilidades que suponen un peligro de recuperación de lo invertido, es decir la entidad financiera o bancaria deberá asumir unas pérdidas mayores que la protección que reciben ante estas situaciones.

Dimensiones

Primera Dimensión: Gestión del riesgo

Evaluación del Crédito: Es referido a la evaluación y verificación que entidades financieras realizan al historial de sus clientes para poder determinar si se encuentra apto de recibir un crédito o préstamo de parte de la entidad, estas evaluaciones se desarrollan dependiendo las políticas que la entidad posea revisando que este cliente no incurra en la morosidad (Fernandez, 2010).

Aspectos que se toman en cuenta:

Menciona los siguientes puntos (Fernandez, 2010).

- Analizar que el cliente cumple con sus compromisos de pago en fecha.
- A que se dedica y la antigüedad que tiene su negocio.
- Se tomará en cuenta su capacidad de pago, que es la cantidad de deuda que puede manejar de acuerdo a sus ingresos, los gastos del negocio y sus gastos personales.
- En algunos casos se tendrá en cuenta si dispone de capital adicional, si tiene cuentas de ahorro o alguna propiedad que pueda funcionar como garantía del préstamo

Fuente de ingreso: Son aquellos medios que generan ganancias en sentido económico financiero, y es el principal motivo por el cual se desarrollan los negocios. Según existen dos tipos de ingresos (Gomez & Lopez, 2002):

- Ingresos por transacciones derivadas de pagos puntuales de clientes es el modelo usado por la mayoría de la gente. Este tipo de ingreso incluye venta de propiedades, venta de ropa a clientes finales, permisos para usar licencias y más.

- Ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor o servicio de post venta de atención al cliente, es decir, ingresos constantes por ofrecer un servicio constante.

Tipos de fuentes de ingresos: Entre los más conocidos están:

- Ventas de activos: Es una de las fuentes de ingreso que más se conoce o se emplea y trata de la venta de derechos de propiedad de un producto. Al adquirir un producto también compras su propiedad.
- Cuota por uso: Se usa para la generación de servicios, como por ejemplo en un hotel se realiza el pago para el uso de la habitación y no la compras.
- Cuota de suscripción: Este tipo de ingresos son por el pago de un servicio que se da de manera interrumpida y cuando se deja de pagar en el periodo determinado la suscripción también termina un claro ejemplo son los gimnasios.
- Préstamo o arrendamientos: Se genera por el pago a cambio de un derecho exclusivo del uso de un bien o activo determinado por un tiempo previamente establecido, entre los más comunes está el de vivienda y renta de vehículos.

Segunda Dimensión: Tipos de créditos

Para Lerma (2006). Los créditos son actividades de tipo financiera y se realiza entre dos partes la primera vendría a ser el acreedor quien es el que brinda el préstamo el cual vendría a ser un monto específico de dinero por lo general el acreedor es una entidad financiera y la otra parte está conformada por el prestatario o deudor quien es el individuo que solicita el préstamo y está obligado a retornar la cantidad de efectivo que se le fue otorgada en plazos y montos acordados por ambas partes de la operación previo a la entrega de crédito, del mismo modo el autor menciona los diferentes tipos de créditos que existen.

Créditos personales: Según Lerma (2006), este tipo de crédito puede ser encontrado con diversas terminaciones por lo general puede ser llamado préstamos de consumo, y este es un contrato en donde la parte principal es una empresa de financiamiento la cual adelanta un monto de efectivo a una persona que solicite el préstamo y sea aceptado por el sistema que la entidad posea, contrayendo el prestatario una responsabilidad de devolver el monto de dinero a la entidad en un determinado tiempo adicionándole un interés y el coste que se despliegan de la actividad, se caracterizan por que el prestatario hace frente a este tipo de créditos con sus bienes actuales y a futuro, sin la necesidad de tener un avalador o requerir de garantías adicionales.

Características: Existen características del crédito personal y entre las principales se encuentran las siguientes:

- El individuo solicitante del crédito hace frente a las responsabilidades de pago con la posesión de bienes que cuenta y contará en un futuro, es decir que no se requiere de una persona que lo avale, de la misma manera no es necesario que presente una garantía.
- La tasa de interés generalmente es más elevada, esto a consecuencia de que al no tener un avalador o garantía el riesgo de crédito es mayor.
- Debido a la primera característica el importe que se otorga no es de un monto muy elevado.
- Para que se otorgue el crédito el prestatario debe ser evaluado detalladamente para poder determinar si tiene la capacidad de hacer frente a sus obligaciones de pago, por lo que se le solicita una serie de documentación con la cual se certifique que sus con sus ingresos puede solventar el cumplimiento del pago del crédito.

- **Ventaja:** Su principal ventaja son las pocas exigencias que se solicitan para adquirir un crédito personal, por ende, los prestatarios tienen mayor accesibilidad al otorgamiento de tales créditos.
- **Desventaja:** el inconveniente principal y que debe ser evaluado con anterioridad, es su interés, ya que no existen muchas exigencias para ser adquirirlo su interés es elevado, lo que implica que el coste de la actividad es superior al de otros créditos. De esta manera el prestatario debe evaluar todos estos factores para comprobar si le resulta más económico un crédito personal o debe analizar otras alternativas.

Créditos comerciales: Según, Lerma (2006), como el propio término lo menciona este tipo de créditos son empleados en el campo comercial y es una actividad comercial muy usada en este ámbito y se da de una empresa financiera hacia otro negocio que le permite facilidades para adquirir mercadería que necesita para el tipo de negocio y el crédito será pagado más adelante con tiempo límite según acuerdo. Por lo general este tipo de créditos son de gran ayuda a pequeñas empresas que recién están surgiendo como un tipo de inversión.

Créditos Hipotecarios: Para Lerma (2006), a diferencia de los otros créditos ya mencionados este sí debe ser respaldado por una garantía hipotecaria, en otros términos, se podría decir que en caso infortunado de que el prestatario no cumpla con sus obligaciones por diversos motivos el acreedor o la empresa financiera tiene el derecho total de quedarse con los bienes hipotecados, mayormente este tipo de garantías es hecha hipotecando su vivienda, lo que quiere decir que en caso no pague el prestamista puede quedarse con la casa. El crédito hipotecario que se otorga no debe superar el valor del bien inmueble, es decir que no debe ser un monto mayor al costo o valor de la casa hipotecada.

Características: Las características de los créditos hipotecarios son los siguientes:

- La principal característica es la existencia de una garantía de tipo hipotecaria al momento de ejecutar la actividad del crédito, al adquirir el inmueble este se grava con hipoteca, de esta manera la entidad se asegura de recuperar el monto prestado, ya que si el prestatario no cumple con el desembolso del retorno del dinero la entidad financiera puede adueñarse del inmueble venderla con el fin de satisfacer la deuda.
- En caso el monto de dinero adquirido por la venta del inmueble es mayor a la deuda que contrajo, el dinero restante debe ser devuelta al prestatario.
- Si por la venta realizada se reciba un monto que no cubra la deuda, la empresa financiera tiene el poder de vender y adueñarse de bienes que el prestatario posea en ese momento y en futuro hasta que llegue a cubrir la deuda adquirida.

Tercera Dimensión: Estrategias Financieras y políticas financiera

Son aquellas tácticas que se encuentran dentro de la gestión estratégica y en el procedimiento de planeación de toda entidad que se forme, estará directamente vinculado a la adquisición de bienes y recursos suficientes para continuar con las actividades operativas del negocio que asistan a alcanzar aquellos propósitos planteados. Hace alusión al modo en que se emplea el dinero de una organización ya sea de forma inteligente, analizando en el modo más conveniente en que se puede extraer dinero y su mayor beneficio.

Bases de las estrategias financieras: Existen determinados componentes que constituyen las estrategias financieras y a su vez originan que las finanzas sean vistas

como una útil herramienta que tiene como función de alcanzar la estrategia general de la organización.

- Análisis y estudio del ambiente.
- Determinación de propósitos y metas.
- Definir los dispositivos de verificación y monitoreo de la eficiencia.

Propósitos: El director financiero traza las estrategias financieras con el propósito de:

- Adquirir el capital necesario para hacerse responsables con los activos de la empresa.
- Alcanzar el desempeño adecuado, de manera sólida y predecible.
- Tener una administración eficiente del flujo de las utilidades de caja.
- Menguar las posibles situaciones de fraudes.
- Brindar facilidad para pronosticar los requerimientos financieros de la entidad.
- Dar un valor agregado a la organización.

Beneficios: Puesto a la relevancia del control adecuado del dinero, se requiere que la estrategia se despliegue de manera sistemática y se plasme en un informe que servirá como base y referencia a la organización. Los beneficios que una entidad puede obtener al fijar una buena estrategia financiera son:

- Asistencia en el desarrollo del proceso administrativo lo que salvaguardará el sustento financiero y económico de la entidad.
- Existe una evaluación y verificación constante de los estados financieros, en caso ocurra un incidente esta lo corrige.
- Brinda facilidad en la toma de decisiones, en la administración de los activos y satisface los requerimientos de los colaboradores y clientes.

- Ayuda a la empresa a contar con los medios necesarios para su crecimiento a largo plazo.

Políticas financieras: Hace referencia a aquellos lineamientos y pautas que se debe seguir para realizar actividades o funciones financieras como la recuperación de cuentas por cobrar, pagos y todo lo que tenga que ver con financiamiento para cada una de estas actividades existen procedimientos ya establecidos que se deberán seguir al pie de la letra para su ejecución.

Según Brachfeld (2009), las políticas financieras son normas de actuación determinadas por la dirección de la organización y permiten detectar a tiempo cualquier tipo de irregularidades inclusive a anticiparse a la situación para poder preverla o minimizarla, estas salvaguardan la inversión de la entidad en cuentas de clientes, los propósitos de las políticas de créditos son diversas.

Objetivos de las políticas de crédito y cobro:

- Reducir los riesgos de las actividades comerciales garantizando la solvencia tanto en el momento como en el futuro de los clientes.
- Optimiza las ventas a crédito de manera cuantitativa, ya que asegura el cobro de las actividades mercantiles.
- Indica quienes son los encargados que se ocupará de cada función en cuanto a los créditos comerciales en una entidad.
- Minimiza el indicador a su ratio más bajo del tiempo medio de pago.
- Define las responsabilidades y el nivel de autoridad de cada colaborador del área de créditos.
- Seguimiento y monitoreo de los créditos otorgados, para su pago correspondiente.

Tipos de políticas de crédito: Brachfild (2009), menciona que las políticas de crédito toman en cuenta diversos factores que contrastan con las estrategias de riesgo y esta debe establecer plazos de pagos considerando la categoría de la clientela, es decir que mientras más elevado el riesgo en un establecido sector menor deberá ser el periodo de pago, para el autor existen tres tipos básicos de políticas de crédito y cobro, los cuales son:

- **Políticas de crédito normales:** Brachfild (2009), se caracterizan por situarse en término medio, lo que quiere decir que estas normas ni son restrictivas ni liberales, buscan el equilibrio en el riesgo de clientes, las entidades que poseen políticas normales tienen que financiar de manera moderada a sus clientes lo que conlleva a que la empresa tenga que asumir costes financieros. Este tipo de políticas son empleadas por empresas que se encuentran en las siguientes condiciones:
 - La entidad debe gozar de una adecuada salud financiera.
 - Los márgenes de ganancia deben ser buenos.
 - La cartera de clientes que tiene debe ser responsables con sus obligaciones.
 - La organización debe tener una capacidad de producción adecuada para suministrar a sus clientes regularmente.
- **Políticas de crédito restrictivas:** Brachfild (2009), Son aquellas en las que predomina el aspecto financiero sobre el comercial y se le da mayor prioridad al costo del crédito y no al impacto comercial. Las organizaciones financieras que adquieren este tipo de normas no poseen grandes planes de desarrollo a corto plazo y su propósito es mantener su número de ventas y cuota del mercado. Las políticas restrictivas preponen los pagos al contado a los aplazamientos de pago y seleccionan minuciosamente a los clientes que merecen crédito.

Objetivos:

- Alcanzar el mayor nivel de liquidez en la entidad.
- Las cuentas a cobrar originen el máximo flujo de caja.
- Conseguir una elevada rotación de los saldos de clientes.
- El PMC se mantenga lo más bajo posible.

Las políticas de crédito restrictivas se emplean en una organización cuando se haya en el siguiente estado:

- Cuando la empresa posee pocos recursos financieros propios ya que su capital social es escaso.
 - El proceso de manufacturación es extenso.
 - El sector en que la entidad se ubica está pasando por una crisis.
 - Su situación financiera es delicada.
 - A la compañía le es difícil o muy costoso obtener recursos ajenos para financiarse.
- **Políticas de crédito flexibles:** (Brachfield, 2009), Son políticas más liberales es decir que para ellos lo más relevante es el aspecto comercial y el crédito es un instrumento para ganarnos al cliente, se caracterizan por brindar periodos de desembolso regularmente largos a su cartera de clientes para cancelar las facturas y generan crédito con facilidad a la mayoría de los compradores para incrementar el giro comercial debido a esto su nivel de riesgos es elevado y son más propensa a sufrir pérdidas económicas significantes generadas por créditos fallidos. Se mencionan algunos motivos que determinan el empleo de políticas flexibles:
 - Necesitan aumentar el número total de clientes.
 - Requieren generar más cuotas de mercado.

- Requieren expansionarse y aumentar su facturación.
- Existe morosidad en la entidad y se desea fidelizar al cliente.

Asesores Capacitado: Hoy en día la capacitación en las empresas o todo tipo de negocio es de relevancia puesto que permite la mejora de los conocimientos, capacidades, comportamientos y sus actitudes frente a situaciones de incomodidad con los clientes, para que estos puedan reaccionar de manera adecuada y realizar de forma eficiente sus funciones, tener un personal capacitado con diversos beneficios para la empresa, es una inversión que deberá realizar el gerente o dueño si quiere conseguir empleados más competentes, y por tanto, mejores resultados y más beneficios económicos.

Estrategias de Cobranza: Son un conjunto de técnicas y acciones planteadas previo a su ejecución para ser aplicadas a los clientes con el fin de transformar cuentas por cobrar en activos líquidos con rapidez y eficacia, las estrategias se emplean en la gestión de cobranza y se trata en contactar a los morosos mediante llamada telefónica, email, cartas, mensajes de texto y otros medios similares, para informarles el estado de su obligación, solicitar el pago y ofrecerles opciones de normalización.

2.3.2. Morosidad

Según Brachfield (2010), menciona que la morosidad es aquella práctica en la que un deudor, ya sea persona natural o persona jurídica, no cumplen con sus obligaciones en una fecha determinada, puesto que sus deudas no son atendidas antes de la fecha de su vencimiento y dichos individuos pierden la confianza ante los proveedores, entidades financieras o con la persona que le preste un servicio, dinero, bienes, etc. (p. 44)

Según Westley y Branch (2000), mencionan que la morosidad es el incumplimiento de las obligaciones de pago; es decir que la morosidad es la consecuencia de hacer un préstamo a individuos, que puede ser por entidades bancarias o por personas

naturales donde el individuo, no cancela la deuda en el plazo establecido al igual que no cumple con el pago de los intereses. (p. 87)

Según Vázquez y Carbajo (2011), mencionan que la morosidad es algo frecuente que se da en el mundo; puesto que existen individuos morosos que no quieren cumplir con sus obligaciones financieras y económicas. Esto se podría deber a una falta de planificación, a falta de fondos con los hacer frente a los intereses y a la deuda en cuanto se refiera a una empresa. (p. 97)

Según Morales, Arguedas, González, y Oliver (2010), mencionan que la morosidad corresponde a una persona física o jurídica, que no asume sus obligaciones económicas con una entidad financiera, en el tiempo límite que se firmó en el contrato del préstamo; puesto que las entidades bancarias y financieras dan un préstamo, con la finalidad de generar ingresos nuevos que vendrían hacer los intereses que se les cancela por la deuda. (p. 355)

Importancia de conocer el nivel de morosidad

Según Brachfield (2010), menciona que la importancia de no tener morosidad en la empresa es radical; ya que muestra más confianza a las personas naturales y jurídicas en que si pagan sus obligaciones en las fechas acordadas, facilitándole prestamos de dinero, servicios al igual que bienes y maquinarias para ser cancelados por cuotas; es decir las empresas deben cumplir con sus deudas dentro del tiempo que se estableció. (p.107)

Según Hidalgo (2011), menciona que la importancia de no tener morosidad para las entidades financieras y bancarias, es básica puesto que de esa manera mantendrán un rendimiento positivo en cuanto a sus ingresos, ya que podrán seguir realizando sus operaciones con normalidad durante todo un período, pero para ello no deben tener la

mayoría de clientes morosos, es por ello que deben buscar información de las personas naturales o jurídicas que les van hacer un préstamo, si tienen alguna deuda con otra entidad y así prevenir. (p. 200)

Características de morosidad

Según Martos, Calvo, Guerrero, y González (2005), mencionan que las características de la morosidad es un mal endémico; puesto que es atribuible, en lo general a causas internas o externas maximizándose en los créditos de alto riesgo, es por ello que los intermediarios financieros o convencionales deben tener una transparencia del sujeto financiero, dentro de los temarios a las Cooperativas y pequeños productores, ya que una morosidad crónica presenta un problema difícil, solo por concurrencia, sino que por formar un hábito de ser financiador, utilizando un crédito induciendo a un acentuado descuido, indisciplina, auto indulgencia y una deshonestidad absoluta. .

Según Pampillón, Cuesta, y Paz (2012), mencionan que las características de la morosidad, básicamente se da en la relación, de deudor y acreedor, es por ello que las deudas relacionadas con un negocio deben hacerse por medio de un contrato para que sean exigibles por ley; puesto que el contrato requiere que el deudor pague la cantidad establecida de dinero, entonces el acreedor no tendría por qué aceptar una cantidad menor, ya que la deuda debe ser cancelada en su totalidad. También se menciona que, si no hubo un acuerdo real, pero el acreedor demuestra haber prestado el dinero, se le debe devolver, puesto que vendría hacer de su propiedad. Alguien que presenta una petición voluntaria para declararse en bancarrota, pero de igual manera se le considera legalmente un deudor. (p. 83)

Tipos de Morosos

Según Brachfield (2010), menciona que los tipos de morosos son habituales en el mercado y el mundo globalizado, se tiene los siguientes: (p. 119)

1. Los Morosos Intencionales

Este tipo de morosos son de mala fe y se dividen en dos subtipos:

- Los que acaban pagando (tarde, pero al final pagan): nos menciona que, aunque dispongan de los recursos suficientes para realizar el pago, se retrasan voluntariamente en el pago de sus facturas con la finalidad de obtener financiación gratuita; es decir este tipo de deudores pretenden hacer fortuna a costa de los acreedores comerciales, retrasando pagos y jugando con el dinero de los proveedores.
- Los que se niegan a pagar: nos menciona que, son los morosos que, aun teniendo liquidez, se niegan a cancelar, ya que juegan con las estadísticas a su favor, saben que más de la mitad de los acreedores no emprenden ningún tipo de acciones coercitivas para cobrar y le perdona la deuda a cabo de un año.

2. Los Morosos Fortuitos

Este tipo pertenecen aquellos deudores, de buena fe que no pueden hacer frente a sus pagos por problemas transitorios de liquidez, se han visto afectados por una suspensión de pagos de un cliente, una racha de impagados, morosidad de sus clientes, un problema con las entidades bancarias o porque su estructura financiera es deficiente, descapitalización, excesivo endeudamiento a corto plazo y empiezan a mostrar los primeros síntomas de una insolvencia técnica.

3. Los Morosos por Incompetencia o Desorganización

Este tipo de morosos agrupa a los que por culpa de una mala organización no disponen de la información ni de los procedimientos adecuados para realizar los pagos correctamente. Estos morosos, a pesar de que no tienen problemas de tesorería ni tienen mala fe para retrasar los pagos, pecan de incompetencia e ineptitud por no llevar adecuadamente los registros de facturas a pagar ni hacer las previsiones de tesorería.

4. Los Morosos Negligentes

En este apartado se incluyen a los deudores que pueden pagar, pero se despreocupan de la buena marcha de sus negocios. Por lo general también se comportan de forma negligente en los demás aspectos de gestión de la empresa.

5. Los Deudores Circunstanciales

Este tipo de deudores pueden pagar y suelen pagar bien, pero han bloqueado el pago porque hay una incidencia en los productos o servicios suministrados. Al retener el pago, están forzando a que el proveedor solucione el litigio lo antes posible. Como son de buena fe, pagarán la deuda si el proveedor les soluciona la disputa.

Dimensiones

Primera Dimensión: Cartera de Créditos Vencidos

Según Marín y Martínez (2002), mencionan que la cartera de créditos vencidos comprende los saldos de capital, de las operaciones de créditos otorgados por la institución; puesto que registra los créditos, en todas sus modalidades que no hubieren sido cancelados dentro de los plazos determinados en la codificación de resoluciones de la SBS y de la Junta Bancaria. Es decir, la cartera de créditos vencidos es el conjunto de

deudas que acumulan las entidades financieras y bancarias de sus clientes morosos. (p. 132)

Nivel de Morosidad vencida

Según Borjón (2002), menciona que el nivel de morosidad vencida se refiere al porcentaje de créditos que aún no han sido cancelados por personas naturales y jurídicas, siendo un detonante para las entidades bancarias, ya que sus ingresos como su rentabilidad se ven afectados dando un bajo rendimiento económico y financiero al finalizar el período. Es decir, el nivel de morosidad vencida es una cantidad determinada de créditos, de individuos morosos que no se hacen cargo de sus obligaciones.

Créditos Irrecuperables

Según Menéndez (2007), menciona que los créditos irrecuperables son aquellos préstamos que se realizan a personas jurídicas y la empresa se da en banca rota; pues ahí la entidad financiera que le otorgo cierta cantidad de dinero no podrá recuperarlo; puesto que la empresa ya no existiría, en cuanto a la persona natural se anula la deuda cuando fallece, dinero que no se recupera por una entidad bancaria. Es decir, los créditos irrecuperables es la cantidad que no se podrá recuperar, puesto que las entidades financieras lo dan por perdido. (p. 45)

Segunda Dimensión: Cartera de alto riesgo

Según Marín y Martínez (2002), mencionan que la cartera de alto riesgo es la suma de los créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial. Es decir, la cartera de alto riesgo son los créditos que aún no han sido cancelados siendo de montos altos y sin saber que la persona natural o jurídica cancelara las obligaciones pendientes. Es decir, la cartera de alto riesgo son el grupo de obligaciones que no han sido canceladas y vendrían hacer dudosa su reembolso. (p. 133)

Mora en Litigio

Según Menéndez (2007), menciona que la mora en litigio se refiere a un conflicto de intereses, que intervienen la justicia de un país o también llamado la vía judicial; es decir la mora en litigio es la disputa por un préstamo que realizo alguna entidad financiera a una persona natural o jurídica que aún no ha sido cancelada estando vencida la deuda. Es decir, la mora en litigio es la discusión de dos entes que intenta resolver ciertas cantidades de dinero, queriendo pagar lo más mínimo de intereses pueden ser las personas naturales o jurídicas. (p. 45)

Morosidad por Créditos

Según Menéndez (2007) menciona que la morosidad por créditos se refiere a dichos préstamos que realizan las entidades financieras y bancarias que no son canceladas por individuos morosos que no cumplen con sus obligaciones dentro ni fuera del plazo que se acordó por las dos partes, generando incertidumbre a la entidad financiera acerca de la pérdida de dicho dinero. Es decir, la morosidad por créditos son las prestaciones de efectivo a individuos que no han sido evaluados correctamente por la entidad financiera, puesto que no se presenta a cancelar su obligación. (p. 46)

Tercera Dimensión: Cartera Pesada

Según Marín y Martínez (2002), mencionan que la cartera pesada es el cociente entre las colocaciones y créditos contingentes clasificados como deficientes, dudosos y pérdidas, y de total de créditos directos al igual que contingentes; puesto que se presenta la totalidad del crédito que presenta cuotas en mora; para ser canceladas en un tiempo determinado. Es decir, la cartera pesada son las cantidades que se toman como pérdidas, puesto que no encuentran la forma de recibir el reembolso. (p.133)

Créditos Refinanciados

Según Borjón (2002), menciona que los créditos refinanciados también conocido como la reestructuración, se refiere en modificar las condiciones iniciales de un crédito, e implica cambiar los términos del contrato mediante el cual se estructuro el mismo, como plazos, tasas de intereses o sistema de amortización, pero para ello debe haber un mutuo acuerdo de las dos partes. Es decir, los créditos refinanciados son los préstamos realizados, pero empleándole modificaciones en el contrato firmado, para que la obligación pueda ser menor o beneficioso para las dos partes.

Créditos Judiciales

Según Menéndez (2007), menciona que los créditos judiciales se refieren a la eficiencia en la búsqueda de bienes a nivel nacional, destinados a la realización de los embargos que permitan hacerse pago de los créditos demandados; puesto que además busca oportunidades que permitan arribar a alguna negociación que suponga una mejor y más rápida recuperación de la deuda. Es decir, los créditos judiciales son los que se llevan por la vía legal haciendo uso de abogados para llegar a beneficiar a una parte involucrada en el caso. (p. 46)

Tasa de Morosidad

Según Gómez y López (2002), mencionan que la tasa de morosidad, en el transcurso del tiempo ha venido siendo una clave que ayuda a los especialistas de la materia a seguir una crisis económica; puesto que se entiende por tasa de morosidad como el resultado de los riesgos dudosos y totales; ya que se analiza con una variedad de tipologías en cuanto a la tasa de morosidad de cada uno de los créditos brindados a los clientes. (p. 89)

Como Prevenir el aumento de la Tasa de Morosidad

Según Gómez & López, (2002) nos mencionan que la prevención del aumento de la tasa de morosidad se da a través de determinados aspectos que vendrían hacer los siguientes:

- a. Documentación de todas las operaciones: nos mencionan que se refiere la entidad debe contar con los documentos necesarios, para que puedan justificar la deuda o transacción, sino no podría llevarse a cabo ningún tipo de reclamación. También se podría decir que una factura no será suficiente, si no va con un albarán de entrega firmado por el cliente a quien se le otorgó el préstamo o el crédito.
- b. Poner límite a las operaciones: nos mencionan que se refiere a cada cliente, que tendrá un número determinado de operaciones que le serán concedidas de acuerdo a la cantidad prestado y al contrato; con ello se quiere disminuir los riesgos; puesto que esto delimitará la solvencia con la que se hizo frente a las anteriores deudas y el importe solicitado.
- c. Comprobación de información: nos mencionan que se refiere, a cuando se vaya a cerrar una transacción de importancia con un nuevo cliente, siempre se deberá consultar sus datos. También, para conocer el estado en el que se encuentra con respecto a sus deudas con otras entidades financieras y ver que sea correcta la información.
- d. Concretar condiciones de pago: nos mencionan que dejar estipulado desde el momento, de cerrar una operación de envergadura las condiciones de pago, tanto precio como forma y plazo para liquidar los créditos o las deudas; es necesario obtener documentos legales, así como lo son los pagarés o las letras de cambio.

- e. Firma de un contrato: nos mencionan que toda operación de estas características deberá ser oficializado a través de un contrato; es una especie de garantía que se podrá usar como justificante en caso de incumplimiento, es decir se deben constar todas las condiciones previamente, así como las cantidades a pagar, plazos, intereses, etc.
- f. Realizar correctamente el pagaré: nos mencionan que para tener certeza de que todo lo que se ha establecido se desarrollará como está estipulado, puesto que debe quedar constancia de quien hará frente a los pagos; ya que se tiene en cuenta la fecha de vencimiento respetando cada pauta del contrato, que se firma a la hora de entregar el préstamo o el crédito.

2.4. Definición de términos básicos

- a. Morosidad:** Según Acedo (2010), menciona que la morosidad se define como la práctica en la que un individuo no cancela sus obligaciones en el tiempo establecido por el contrato, es decir la morosidad es la acción, tomada por un individuo al no querer o no poder pagar sus deudas en el debido plazo. (p. 193)
- b. Riesgo:** Para Feria (2005), menciona que el riesgo es definido como la proximidad o posibilidad de un daño; es por ello que los riesgos pueden ser anticipados y sus consecuencias pueden ser atenuadas o evitadas; puesto que se necesita tomar la mayoría de las precauciones para evitar o disminuir los riesgos. (p. 44)
- c. Crédito:** Según Díez (2006), menciona que los créditos son operaciones financieras donde se debe presentar dos partes siendo un individuo acreedor, quien se encarga de realizar el préstamo en cierta cantidad y la otra parte sería el deudor, que sería quien recibe el dinero, y tendría la obligación de cancelarla en los plazos determinados. (p. 29)

- d. Morosos:** Según Brachfield (2000), menciona que los morosos son los individuos o personas naturales y jurídicas no cumplen con sus obligaciones en las fechas establecidas, puesto que han perdido la credibilidad, en cuanto a préstamos y es dudoso otorgarles uno; ya que no planifican sus pagos. (p. 32)
- e. Influencia:** Para López y Castillo (2001), mencionan que la influencia es la acción y efecto de influir, puesto que hace referencia a individuos que tienen el poder de influir en otras, ese poder puede utilizarse para intervenir en un negocio, para tener una ventaja y ordenar algo. (p. 20)
- f. Cartera atrasada:** Según Rodríguez (2007), menciona que la cartera atrasada, es el conjunto de préstamos otorgados a diferentes clientes, y que no se acercaron a cancelar; puesto que ya se venció el plazo, que se le determinó en diferentes cuotas, que se firmaron en un contrato legal por dos partes acreedor y deudor. (p. 416)
- g. Morosidad financiera:** Para Gómez y López (2002), mencionan que la morosidad financiera es el retraso, de los pagos para las entidades financieras que se encargan de realizar préstamos a individuos, con previa evaluación donde se cercioran que van a cancelar; pero algunas veces se equivocan porque no pagan los clientes.

CAPÍTULO III

PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. *Hipótesis general*

El riesgo crediticio tiene influencia significativa en la morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019.

3.1.2. *Hipótesis específicas*

Existen deficiencias en la gestión de riesgo crediticio en la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota., 2019.

El nivel de morosidad estadísticamente es medio con tendencia a alto de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019.

El riesgo crediticio se relaciona de manera significativa con el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019.

3.2. Variables

Variable independiente

Riesgo crediticio

Variable dependiente

Morosidad

3.3. Operacionalización de los componentes de las hipótesis

Tabla 1

Operacionalización de los componentes de las hipótesis

Título: Riesgo Crediticio y su influencia en la morosidad en la empresa MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019					
Hipótesis	Definición conceptual	Variables	Definición operacional		
			Dimensión	Indicadores	Técnica/ instrumento
Hipótesis general El riesgo crediticio tiene influencia significativa en la morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019.	V.I: Riesgo crediticio Según Lara (2005), define el riesgo de crédito como la posible pérdida de efectivo generado por la falta de cumplimiento de las responsabilidades de parte de prestatario según lo acordado entre ambas partes, las causas pueden ser de diversas índoles que conllevan al desembolso atrasado, pago parcial o peor aún al no pago por falta de oportunidades incumpliendo las responsabilidades pactadas.	V.I. riesgo crediticio	Gestión del riesgo	Evaluación del crédito	Encuesta/ cuestionario
				Fuentes de ingresos	
			Tipo de créditos	Créditos personales	
				Créditos comerciales	
				Créditos hipotecarios	
			Estrategias y políticas financiera	Asesores capacitados	
				Estrategia de cobranza	

Hipótesis	Definición conceptual	Variables	Definición operacional		Técnica/ instrumento
			Dimensión	Indicadores	
Hipótesis general El riesgo crediticio tiene influencia significativa en la morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019.	V.D. Morosidad Según Brachfield (2010), menciona que la morosidad es aquella práctica en la que un deudor, ya sea persona natural o persona jurídica, no cumplen con sus obligaciones en una fecha determinada, puesto que sus deudas no son atendidas antes de la fecha de su vencimiento y dichos individuos pierden la confianza ante los proveedores, entidades financieras o con la persona que le preste un servicio, dinero, bienes, etc. (p. 44)	V.D. Morosidad	Cartera de créditos vencidos	Nivel de morosidad vencida Créditos irrecuperables	Encuesta/cuestionario Análisis documental/ ficha documentaria
			Cartera de alto riesgos	Mora en litigio Morosidad de créditos	
			Cartera pesada	Créditos refinanciados Créditos judiciales	

CAPÍTULO IV

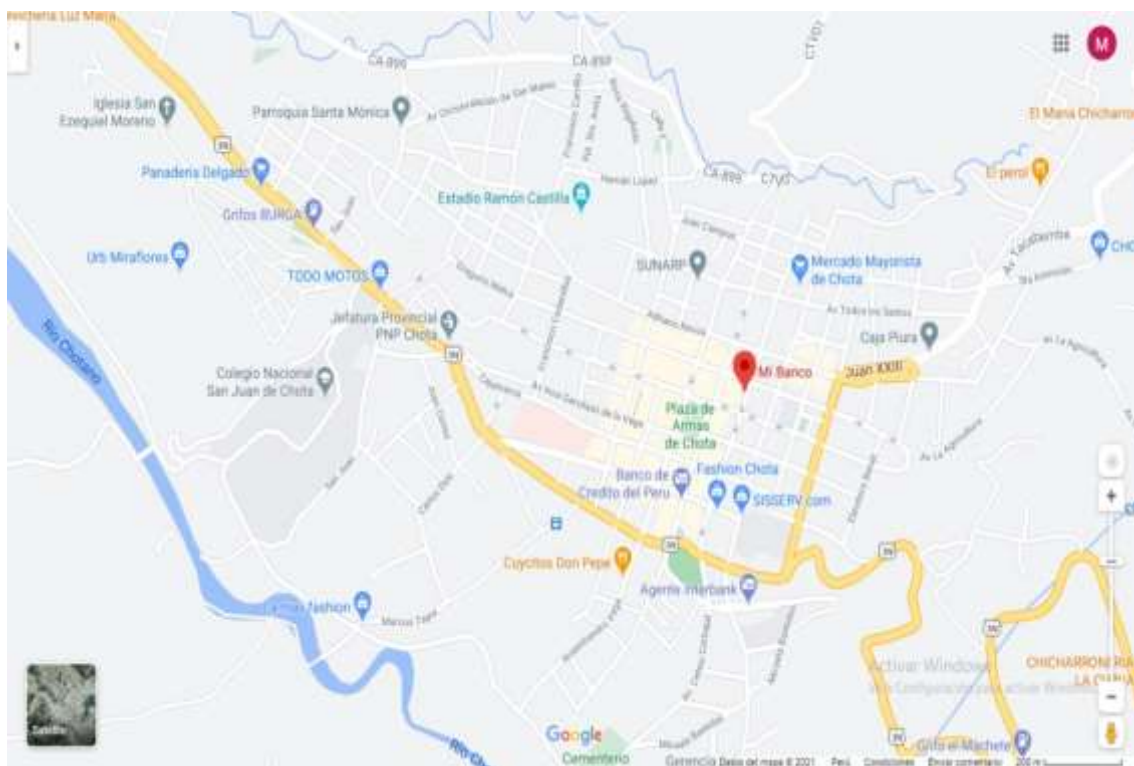
MARCO METODOLÓGICO

4.1. Ubicación geográfica

La presente investigación se llevará a cabo en el departamento de Cajamarca, distrito de Chota, el cual está situado en la zona norte del país, cubre una superficie de 3 795 Km², que representa el 2,6 por ciento del territorio nacional. Limita por el norte con el distrito de Cutervo, por el este con las provincias de Utcubamba y de Luya (departamento de Amazonas), por el sur con provincia de Hualgayoc y Santa Cruz y por el oeste con la provincia de Chiclayo y Ferreñafe (departamento de Lambayeque). Políticamente está dividido en 19 distritos, siendo su capital la ciudad de Chota.

Figura 1

Ubicación geográfica de la agencia mi banco en Chota



Nota: Obtenido de google maps

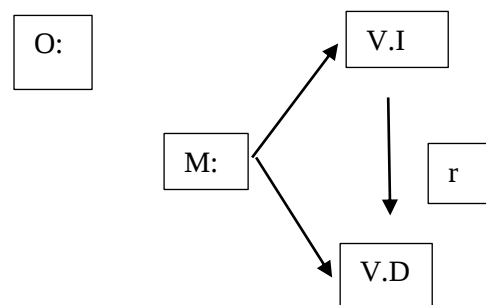
4.2. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental

Para Hernández y Mendoza (2018), explican que un estudio es no experimental cuando no se realiza manipulación alguna de las variables que el investigador observa, es decir lo realizan en su forma natural o base, por ello en la presente investigación se observará y analizará las variables sin crearle cambios, el riesgo crediticio y morosidad no serán manipulados, la información se recolectará por medio de instrumentos y en un solo momento.

Figura 2

Diseño de la investigación



O: Observación de la muestra

M: Muestra

V.I: Riesgo crediticio

V.D: Morosidad

r: Correlación

4.3. Métodos de investigación

El enfoque de la presente investigación será cuantitativo

Según Hernández y Mendoza (2018), definen que el enfoque cuantitativo se refiere a los estudios que son provenientes de las ciencias exactas, este se caracteriza por dar a conocer los resultados numéricamente, es decir porque los datos que se utilizan para una investigación pueden ser procesados estadísticamente y probar una hipótesis mediante bases numéricas, contribuyendo con un método y conocimiento para la ciencia.

Por ello el presente estudio dará a conocer los resultados de la influencia del riesgo crediticio y la morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, de forma abstracta y numérica siguiendo el modelo cuantitativo

El alcance o tipo del estudio es explicativa correlacional

Según Hernández y Mendoza (2018), explican que estudios de alcance explicativo se refiere cuando se busca observar las causas, características, aspectos y comportamiento de las variables para poder luego explicar el porqué de dicha observación por medio de técnicas de investigación.

Correlacional, porque este tipo de estudio busca conocer la asociación o correlación que puede existir en dos o más variables, para ello existen diferentes coeficientes que ayudan a conocer dicha asociación. Por ello el estudio busca conocer la influencia existente de las variables riesgo crediticio y morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.

4.4. Población, muestra, unidad de análisis y unidades de observación

Población

La población según Hernández y Mendoza (2018), explican que son un conjunto de cosas, personas, medidas, grupos sociales, documentos que son parte del universo, se caracterizan por cuatro aspectos son homogéneos.

En la presente investigación la población estará conformada por 35 asesores de crédito de la empresa MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, bajo consideraciones totales cartera activa, cartera morosa y cartera en gestión de UDEC.

Muestra

La muestra según los autores antes mencionado, manifiestan que es un subconjunto del total de la población.

Se utilizó un muestreo no probabilístico, por conveniencia debido a que se tomó en cuenta a toda la población bajo el criterio del investigador, es decir la muestra estará conformado por los 35 asesores de la empresa MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

Unidad de análisis

Conformado por MIBANCO-Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

Unidades de observación

La unidad de observación se conforma por los asesores comerciales de la empresa MI BANCO, así mismo la documentación financiera de la variable de morosidad.

4.5. Técnicas e instrumentos de recopilación de información

Técnicas

Para recolectar información de la presente investigación se consideró los siguientes.

Encuesta: La encuesta es una técnica muy aplicada por los estudiosos, debido a que contribuye a obtener información directa y útil, ya que es diseñado por el propio investigador que se enfoque en el objetivo que se busca alcanzar (Martínez, 2014).

El presente estudio diseñó encuestas dirigidos a los asesores comerciales de la empresa MIBANCO-Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota. Con la finalidad de conocer los factores que influyen del riesgo crediticio de la entidad en estudio.

Análisis documental: El análisis es una técnica aplicada a los documentos que tienen información de hechos pasados de la variable de morosidad en estudio, que pueden ser analizados e interpretados dando respuesta alguna interrogación o explicar el porqué de las características de la variable (Martínez, 2014).

En la presente investigación se revisará y analizará los reportes del control del nivel de morosidad de los periodos 2019.

Instrumentos

Cuestionario: El cuestionario alberga el conjunto de preguntas que se le aplicará a la muestra seleccionada para obtener información clara y concisa. Por ello en el estudio se diseñará cuestionarios de tipo Likert es según a la calificación del servicio que está dirigido a los asesores comerciales que fueron seleccionados para la muestra correspondiente de la variable de riesgo crediticio.

Ficha documental: Esta ficha contribuye con el investigador a recolectar los datos más relevantes de los documentos revisados y analizados. En el presente estudio se realizará el análisis a los reportes de morosidad de la empresa MIBANCO-Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

4.6. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Técnica para el procesamiento

La técnica para realizar el proceso de los datos recolectados será por medio de los instrumentos seleccionados, seguido de ello serán trasladados al programa estadísticos SPSS v25, este arrojará los resultados del procesamiento el cual será interpretados y mostrados por medio de tablas, barras y gráficos circulares por medio de frecuencias y porcentajes para su mejor entendimiento en el capítulo de los resultados.

Análisis de la información

- Revisión permanente de información
- Formulación de cuestionario a dirigir a los asesores comerciales
- Recolección de los documentos en MI BANCO
- Obtención de los resultados por medio de gráficos, tablas
- Formulación de conclusiones y recomendaciones

4.7. Equipos, materiales e insumos

Para asegurar la efectividad de las actividades previstas en el proceso investigativo se requirió disponer de un equipo de cómputo con su respectiva impresora, una cámara fotográfica y grabadora manual; asimismo, materiales de escritorio como: papel, lapiceros, lápices, folders manila; finalmente, los insumos: Tinta de impresora y programas estadísticos informáticos.

4.8. Matriz de consistencia metodológica

Tabla

Matriz de consistencia metodológica

TÍTULO: Riesgo Crediticio y su influencia en la morosidad en la empresa MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.							
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnica / Instrumentos	Metodología
Problema general ¿Cuál es la influencia del riesgo crediticio en la morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota, 2019?	Objetivo general Determinar la influencia del riesgo crediticio en la morosidad de la empresa MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota, 2019.	Hipótesis principal El riesgo crediticio tiene influencia significativa en la morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota, 2019.	VI: Riesgo crediticio	Gestión del riesgo	Evaluación del crédito	Encuesta/ cuestionario	Método cuantitativo De alcance explicativa correlacional Diseño no experimental
				Tipo de créditos	Fuentes de ingresos Créditos personales Créditos comerciales Créditos hipotecarios		
				Estrategias y políticas financiera	Asesores capacitados Estrategia de cobranza		
Problemas Específicos a. ¿Cómo se gestiona el riesgo crediticio de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota, 2019? b. ¿Cuál es el nivel de morosidad existente en la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota, 2019? c. ¿Cuál es la relación del riesgo crediticio y el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota, 2019?	Objetivos Específicos a. Analizar el riesgo crediticio de la empresa MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota, 2019. b. Evaluar la morosidad de la empresa MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota, 2019. c. Analizar la relación del riesgo crediticio y el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota, 2019	Hipotesis Especificas a. Existen deficiencias en la gestión de riesgo crediticio en la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota., 2019 b. El nivel de morosidad estadísticamente es medio con tendencia a alto de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota, 2019 c. El riesgo crediticio se relaciona de manera significativa con el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. - Agencia Chota, 2019	VD: Morosidad	Cartera de créditos vencidos	Nivel de morosidad vencida Créditos irreuperables	Encuesta/ Análisis documental/ ficha documentaria	Población 38 asesores de la empresa MIBANCO Muestra 38 asesores de la empresa MIBANCO
				Cartera de alto riesgos	Mora en litigio Morosidad de créditos		
				Cartera pesada	Créditos refinanciados Créditos judiciales		

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

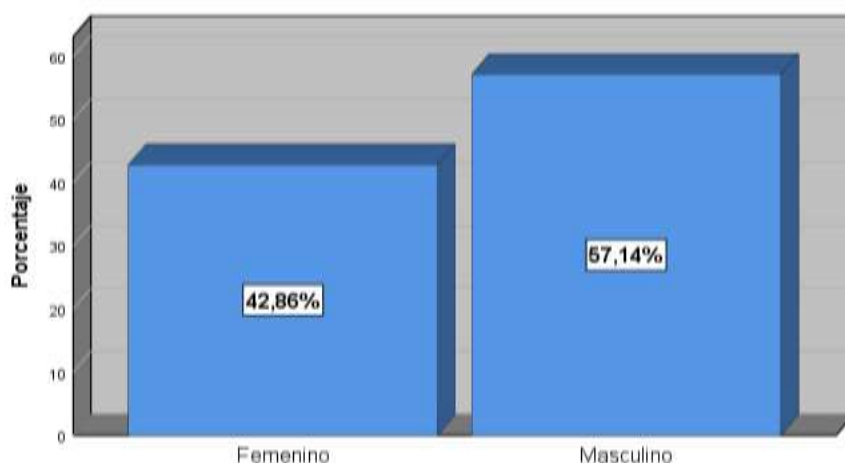
5.1. Presentación de resultados

Los resultados presentados en esta investigación corresponden a la información del cuestionario realizado a la muestra de 35 asesores en empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, a continuación:

5.1.1. Caracterización de la muestra

Figura 3

Según sexo de los asesores



Se observó que los asesores de MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota corresponde al sexo masculino el 57.14% y al sexo femenino de 42.86%.

5.1.2. Riesgo crediticio

DIMENSION: GESTIÓN DEL RIESGO

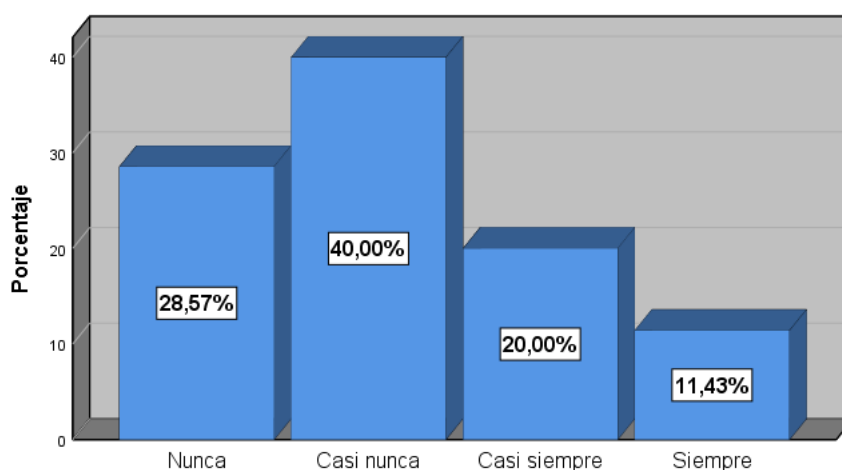
Tabla 2

Control de la gestión del riesgo de crédito de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	28,57	28,57	28,57
	Casi nunca	14	40,0	40,0	68,57
	Casi siempre	7	20,0	20,0	88,57
	Siempre	4	11,43	11,43	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 4

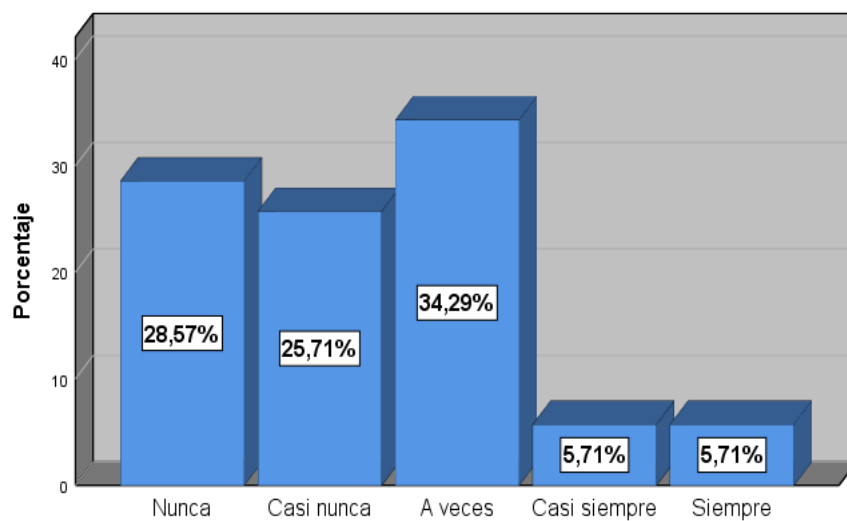
Control de la gestión del riesgo de crédito de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota



Se observó que los asesores de MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, conocen el riesgo crediticio de 40% casi nunca, nunca 28.57%, casi siempre de 20% y siempre 11.43%.

Tabla 3*Control de la evaluación del riesgo crediticio a los clientes de la empresa MI BANCO*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	10	28,57	28,57	28,57
	Casi nunca	9	25,71	25,71	54,28
	A veces	12	34,29	34,29	88,57
	Casi siempre	2	5,71	5,71	94,28
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 5*Control de la evaluación del riesgo crediticio a los clientes de la empresa MI BANCO*

Se observó que los asesores evalúan el riesgo crediticio de MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota al brinda al cliente de 34.29% a veces, 28.57% nunca, 25.71% casi nunca; 5.71% casi siempre y 5.71% siempre.

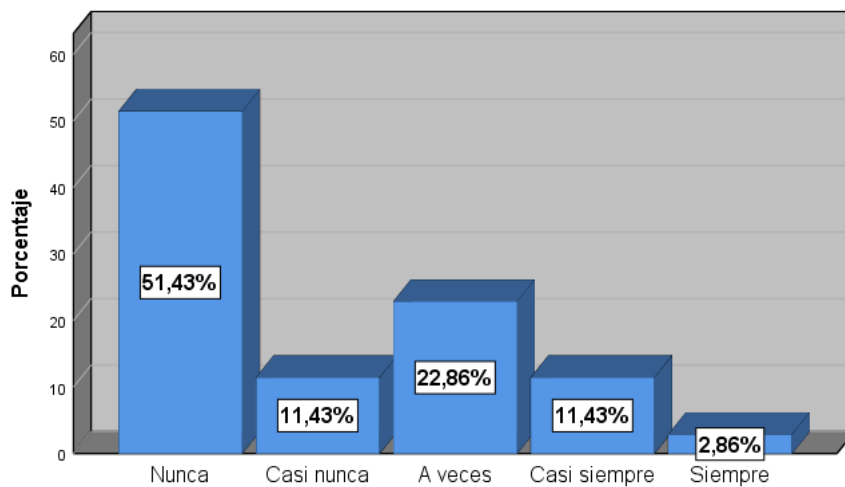
Tabla 4

Conocimiento sobre la evolución del riesgo crediticio en cuanto a la fecha de pago

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	18	51,43	51,43	51,43
Casi nunca	4	11,43	11,43	62,86
A veces	8	22,86	22,86	85,72
Válido	Casi siempre	4	11,43	97,15
	Siempre	1	2,85	100,0
	Total	35	100,0	

Figura 6

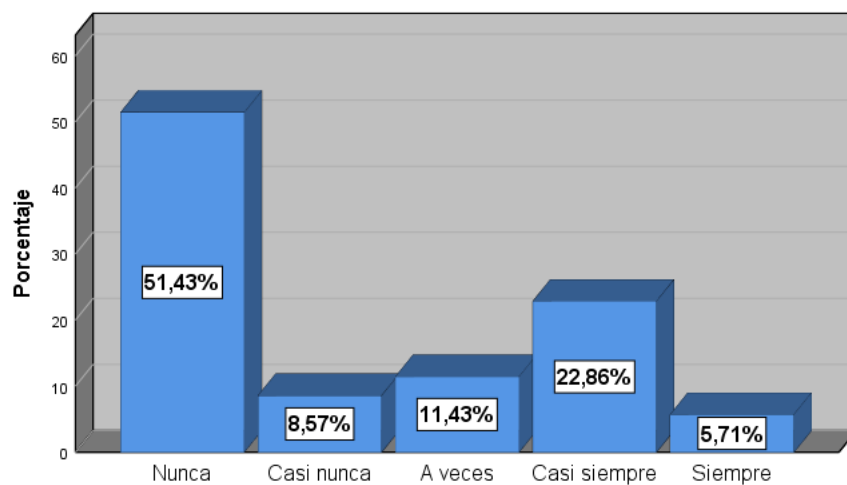
Conocimiento sobre la evolución del riesgo crediticio en cuanto a la fecha de pago



Se observó que los asesores conocen el cumplimiento del riesgo crediticio en fechas de pago de MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota; de 51.43% nunca, 22.86% a veces, 11.43% casi nunca, 11.43% casi siempre y 2.86% siempre.

Tabla 5*Control de la capacidad de pago o cantidad de duda de los clientes*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	18	51,43	51,43	51,43
	Casi nunca	3	8,57	8,57	60,0
	A veces	4	11,43	11,43	71,43
	Casi siempre	8	22,86	22,86	94,29
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 7*Control de la capacidad de pago o cantidad de duda de los clientes*

Se observó que los asesores conocen la capacidad de pago; de 51.43% nunca, 22.86% casi siempre, 11.43% a veces, 8.57% casi nunca y siempre de 5.71%.

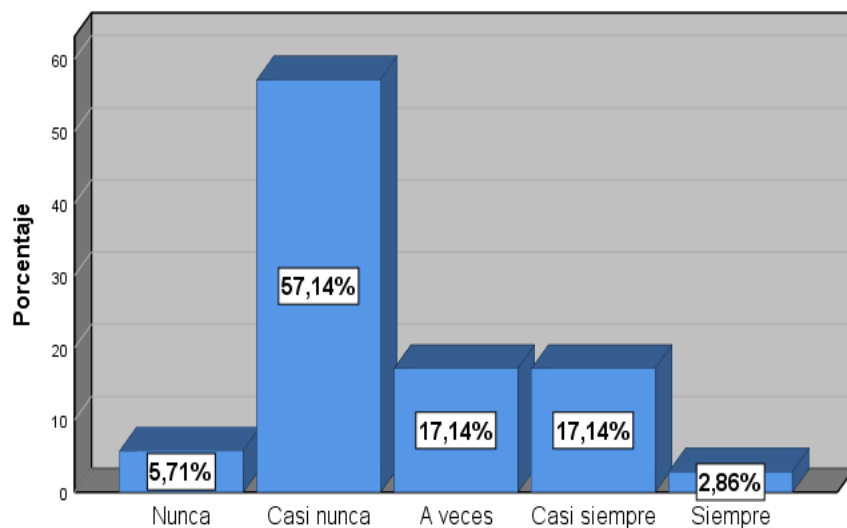
Tabla 6

Control de la evaluación de la fuente de ingresos realizada en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5,71	5,71	5,7
	Casi nunca	20	57,14	57,14	62,85
	A veces	6	17,14	17,14	79,99
	Casi siempre	6	17,14	17,14	97,13
	Siempre	1	2,86	2,86	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 8

Control de la evaluación de la fuente de ingresos realizada por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota



Se observó que los asesores conocen y consideran la fuente de ingresos MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota; casi nunca de 57.14%, 17.14% a veces, casi siempre 17.4%, nunca 5.71% y 2.86% siempre.

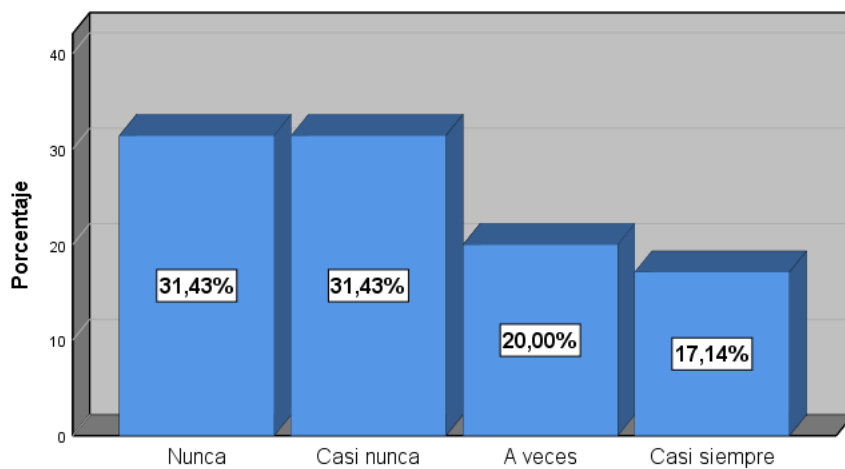
Tabla 7

Evaluación de los pagos por ingresos recurrente en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	11	31,43	31,43	31,4
	Casi nunca	11	31,43	31,43	62,86
	A veces	7	20,0	20,0	82,86
	Casi siempre	6	17,14	17,14	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 9

Evaluación de los pagos por ingresos recurrente en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores conocen los ingresos recurrentes en cuanto a los pagos periódicos de los créditos en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota; de 31.43% nunca, 31.43% casi nunca, 20% a veces y 17.14% casi siempre.

Dimensión: tipos de crédito

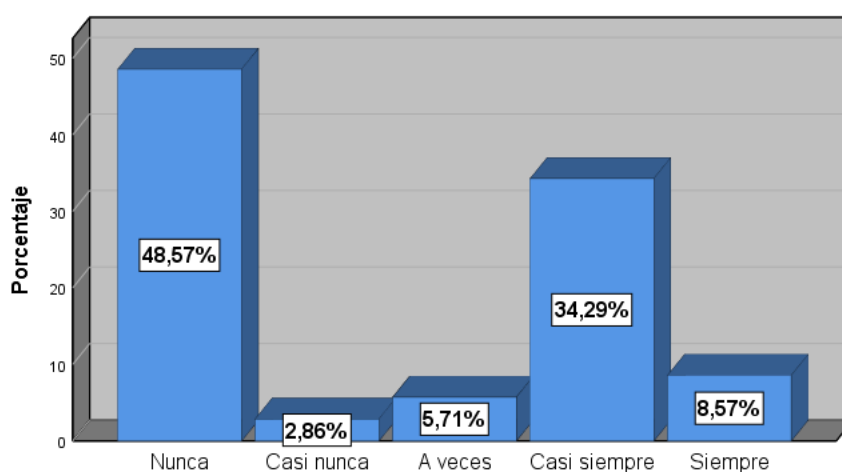
Tabla 8

Considera requisitos para los créditos personales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	17	48,57	48,57	48,57
	Casi nunca	1	2,86	2,86	51,43
	A veces	2	5,71	5,71	57,14
	Casi siempre	12	34,29	34,29	91,43
	Siempre	3	8,57	8,57	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 10

Considera requisitos para los créditos personales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores consideran requisitos de los créditos personales que ofrece la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; de 48.57% nunca, 34.29% casi siempre, 8.57% siempre, 5.71% a veces y 2.86% casi nunca.

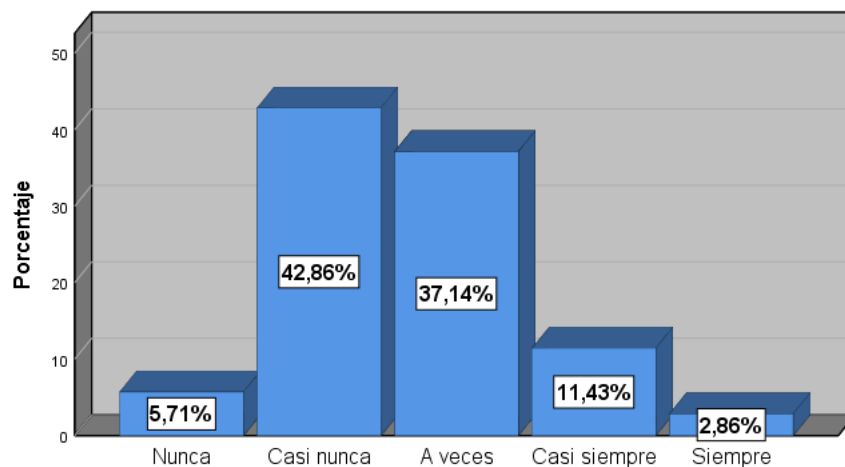
Tabla 9

Control de la evaluación de los créditos personales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5,71	5,71	5,71
	Casi nunca	15	42,86	42,86	48,57
	A veces	13	37,14	37,14	85,71
	Casi siempre	4	11,43	11,43	97,14
	Siempre	1	2,86	2,86	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 11

Control de la evaluación de los créditos personales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores conocen los créditos personales son fáciles de adquirir por los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; de 42.86% casi nunca, 37.14% a veces, 11.43% casi siempre, 5.71% nunca y 2.86% siempre.

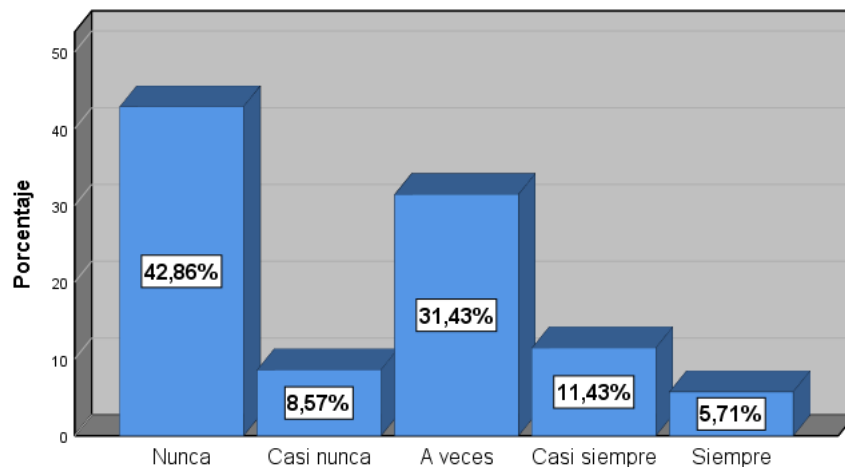
Tabla 10

Conoce montos para el crédito personal es el adecuado para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	15	42,86	42,86	42,86
	Casi nunca	3	8,57	8,57	51,43
	A veces	11	31,43	31,43	82,86
	Casi siempre	4	11,43	11,43	94,29
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 12

Conoce montos para el crédito personal es el adecuado para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Interpretación: Se observó que los asesores conocen del monto a dar en el crédito personal es el adecuado para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; nunca 42.86%, a veces 31.43%, 11.43% casi siempre, 8.57% casi nunca, 5.71% siempre.

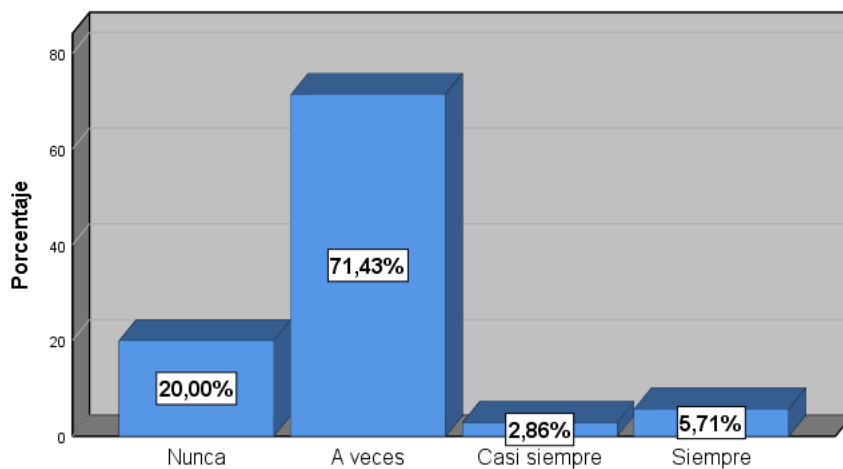
Tabla 11

Consideración de Requisitos para los créditos comerciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	7	20,0	20,0	20,0
	A veces	25	71,43	71,43	91,43
	Casi siempre	1	2,86	2,86	94,29
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 13

Consideración de requisitos para los créditos comerciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores consideran los requisitos para los créditos comerciales en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; a veces 71.43%, 20% nunca, 5.71% siempre y 2.86% casi siempre.

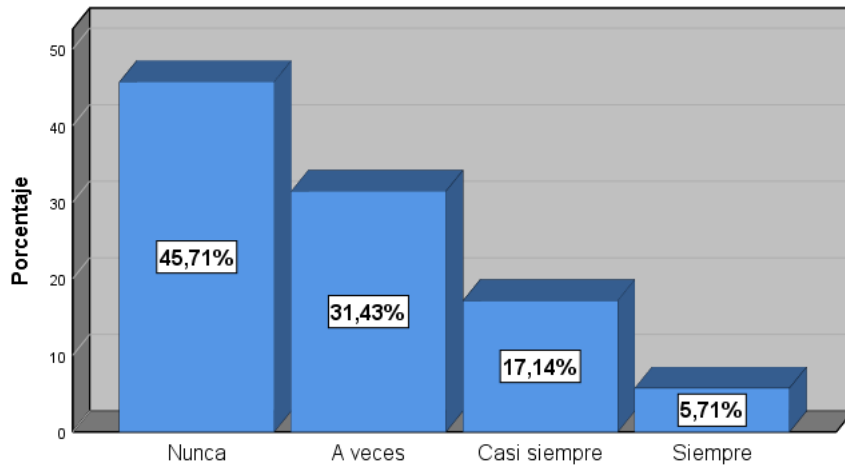
Tabla 12

Control de la evaluación de los créditos comerciales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	16	45,71	45,71	45,71
	A veces	11	31,43	31,43	77,14
	Casi siempre	6	17,14	17,14	94,29
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 14

Control de la evaluación de los créditos comerciales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota



Se observó que los asesores conocen la existencia del control de la evaluación los créditos comerciales a ofrecer por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; nunca 45.71%, a veces 31.43% casi siempre 17.14% y siempre 5.71%.

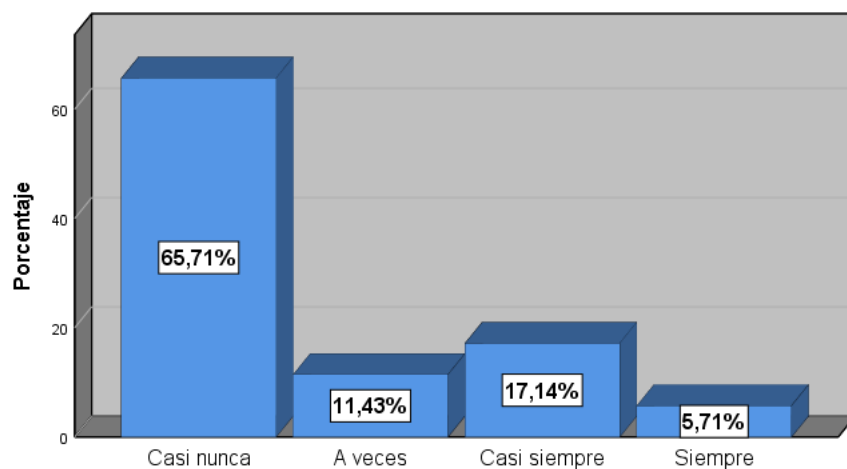
Tabla 13

Conocimiento de los niveles de endeudamiento para el crédito comercial para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	23	65,71	65,71	65,71
	A veces	4	11,43	11,43	77,14
	Casi siempre	6	17,14	17,14	94,29
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 15

Conocimiento de los niveles de endeudamiento para el crédito comercial para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores conocen del monto a dar en el crédito comercial es el adecuado para los clientes; nunca 65.71%, 17.14% casi siempre, 11.43% a veces y 5.71% siempre.

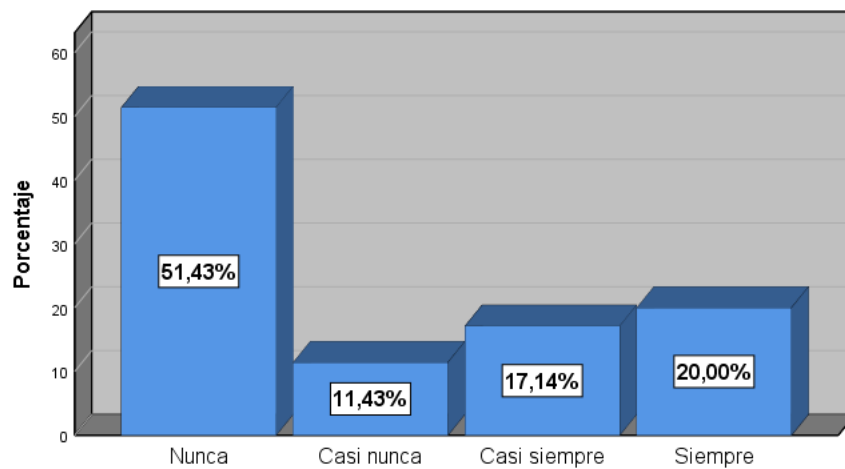
Tabla 14

Requisitos para los créditos hipotecarios en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	18	51,43	51,43	51,43
	Casi nunca	4	11,43	11,43	62,86
	Casi siempre	6	17,14	17,14	80,0
	Siempre	7	20,0	20,0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 16

Requisitos para los créditos hipotecarios en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores conocen el seguimiento de los créditos hipotecarios a ofrecer por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; nunca 51.43%, siempre de 20%, casi siempre de 17.14% y 11.43% nunca.

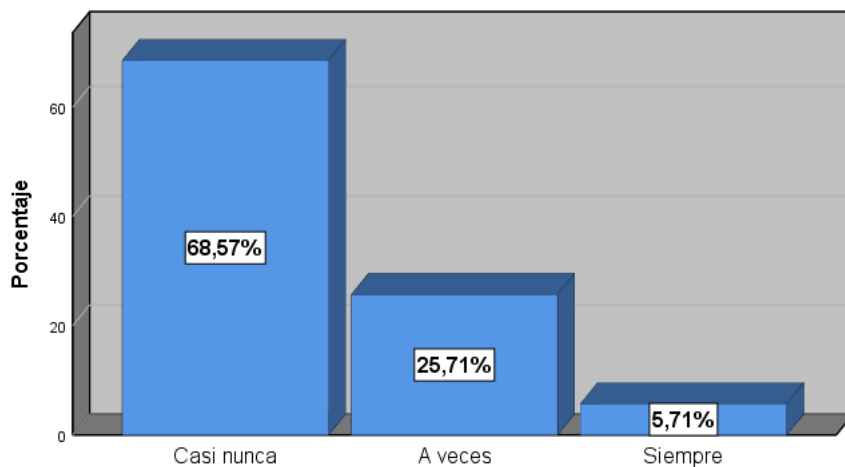
Tabla 15

Control de la evaluación de los créditos hipotecarios para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	24	68,57	68,57	68,57
	A veces	9	25,71	25,71	94,29
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 17

Control de la evaluación de los créditos hipotecarios para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores conocen los créditos hipotecarios son fáciles de adquirir por los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota; en casi nunca de 68.57%, a veces de 25.71% y siempre 5.71%.

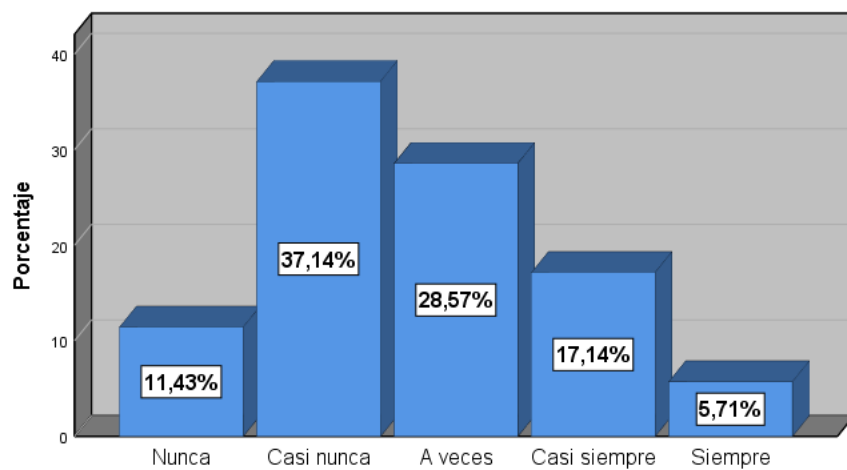
Tabla 16

Montos de otorgamiento del crédito hipotecario para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	11,43	11,44	11,44
	Casi nunca	13	37,14	37,14	48,58
	A veces	10	28,57	28,57	77,15
	Casi siempre	6	17,14	17,14	94,29
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 18

Montos de otorgamiento del crédito hipotecario para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores conocen montos de otorgamiento de los créditos hipotecarios a ofrecer por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota; casi nunca 37.14%, a veces 28.57%, 17.14% casi siempre, nunca 11.43% y siempre de 5.71%.

Dimensión: Estrategias y Políticas financieras

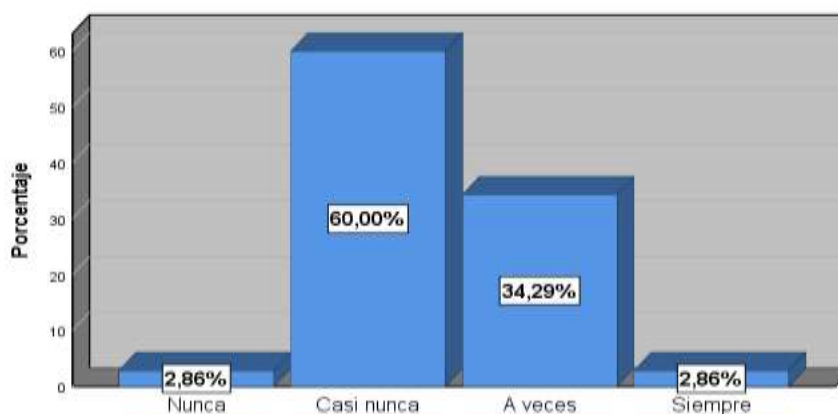
Tabla 17

Considera las capacitaciones orientadas a mejorar su desempeño en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2,86	2,86	2,86
	Casi nunca	21	60,0	60,0	62,86
	A veces	12	34,29	34,28	97,04
	Siempre	1	2,86	2,86	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 19

Considera las capacitaciones orientadas a mejorar su desempeño en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores muestran conformidad con la capacitación que la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, en casi nunca de 60%, 34.29% a veces, 2.86% siempre y 2.86% nunca.

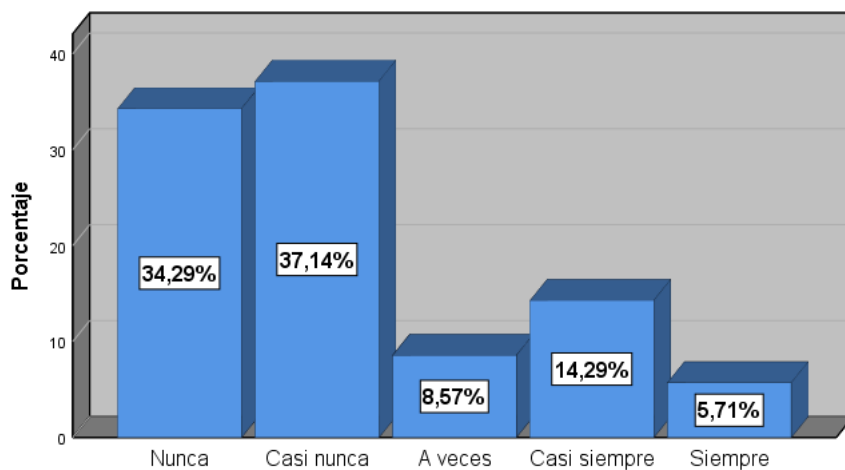
Tabla 18

Conocimiento de las capacitaciones sobre riesgo crediticio en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	12	34,29	34,29	34,29
	Casi nunca	13	37,14	37,14	71,43
	A veces	3	8,57	8,57	80,0
	Casi siempre	5	14,29	14,29	94,29
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 20

Conocimiento de las capacitaciones sobre riesgo crediticio en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



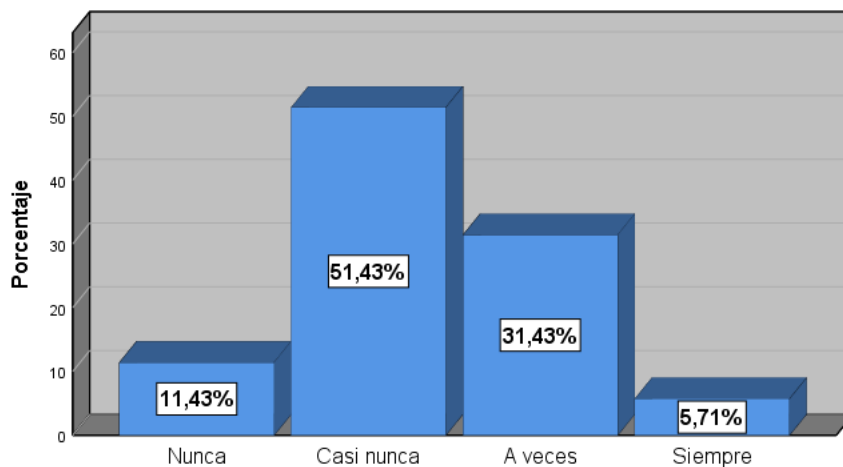
Se observó que los asesores obtienen conocimiento de las capacitaciones de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; en casi nunca de 37.14%, nunca de 34.29%, casi siempre 14.29%, a veces de 8.57% y siempre 5.71%.

Tabla 19

Consideración de las capacitaciones de desarrollo personal y atención al cliente a los asesores de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	11,43	11,43	11,43
Casi nunca	18	51,43	51,43	62,86
Válido A veces	11	31,43	31,43	94,29
Siempre	2	5,71	5,71	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Figura 21 *Consideración de las capacitaciones de desarrollo personal y atención al cliente a los asesores de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.*



Se observó que los asesores muestran una Conformidad con capacitaciones de desarrollo personal y atención al cliente a los asesores de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; casi nunca 51.43%, a veces de 31.43%, nunca de 11.43% y siempre de 5.71%

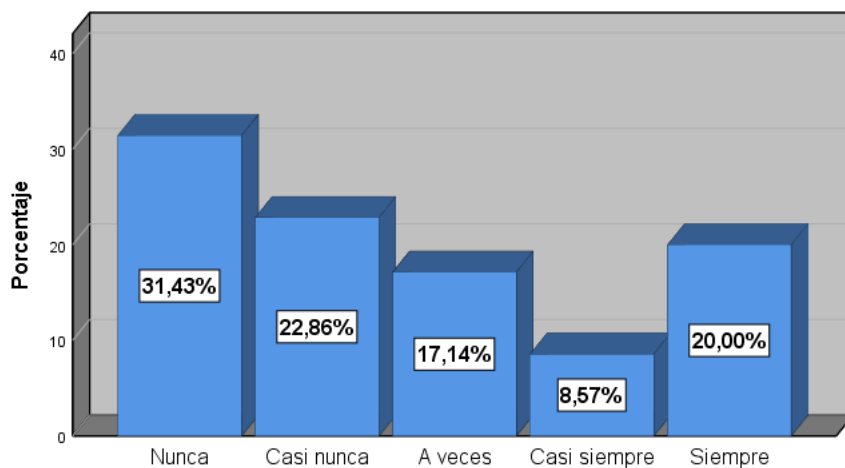
Tabla 20

Estrategias de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	11	31,43	31,43	31,43
	Casi nunca	8	22,86	22,86	54,29
	A veces	6	17,14	17,14	71,43
	Casi siempre	3	8,57	8,57	80,0
	Siempre	7	20,0	20,0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 22

Estrategias de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Interpretación: Se observó que los asesores conocen las estrategias de cobranza a establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; en nunca 31.43%, casi nunca 22.86%, siempre 20%, a veces de 17.14% y casi siempre de 8.57%.

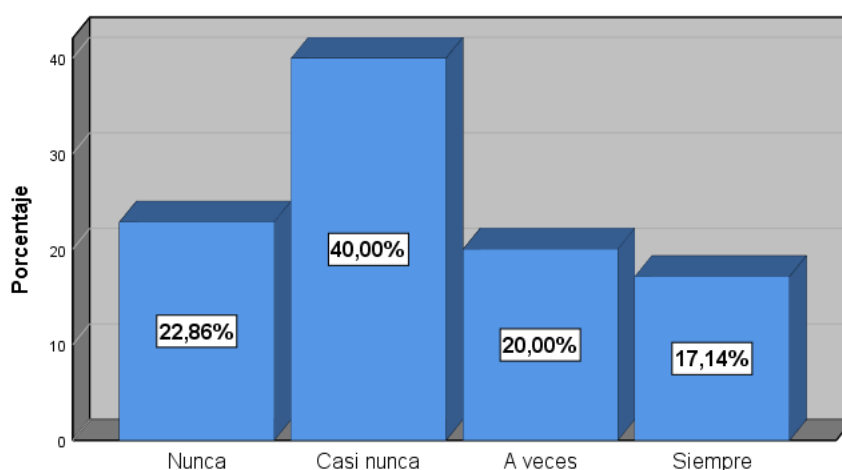
Tabla 21

Técnicas de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	22,86	22,86	22,86
	Casi nunca	14	40,0	40,0	62,86
	A veces	7	20,0	20,0	82,86
	Siempre	6	17,14	17,14	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 23

Técnicas de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Interpretación: Se observó que los asesores consideran las técnicas de cobranza a establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; casi nunca de 40%, nunca de 22.86%, a veces de 20% y 17.14% siempre.

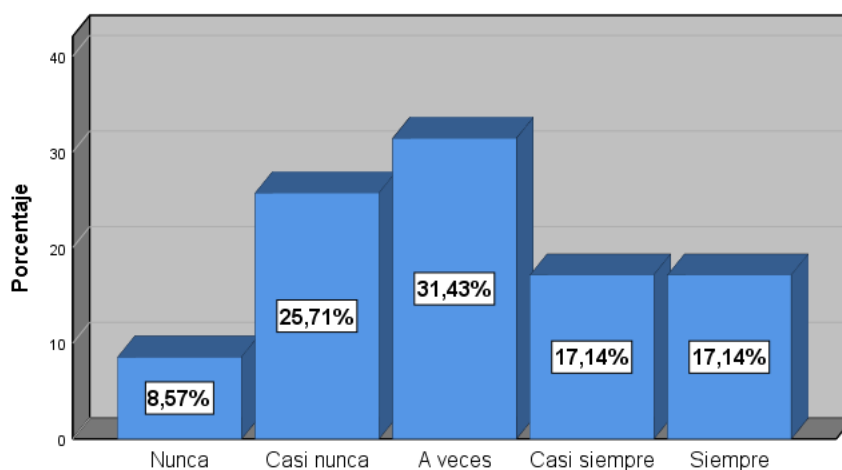
Tabla 22

Seguimiento de créditos a cobrar por medio de llamadas, mensajes de texto, etc. por la empresa MIBANCO – Banco de La Microempresa S.A. - Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	8,57	8,57	8,57
	Casi nunca	9	25,71	25,71	34,28
	A veces	11	31,43	31,43	65,71
	Casi siempre	6	17,14	17,14	82,86
	Siempre	6	17,14	17,14	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 24

Seguimiento de créditos a cobrar por medio de llamadas, mensajes de texto, etc. por la empresa MIBANCO – Banco de La Microempresa S.A. - Agencia Chota.



Se observó que los asesores muestran seguimiento de sus créditos a cobrar por medio de llamadas, mensajes de texto, etc. por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; a veces de 31.43%, casi nunca de 25.71%, casi siempre 17.14%, siempre 17.14% y nunca de 8.57%.

5.1.3. Morosidad

Dimensión: cartera de créditos vencidos

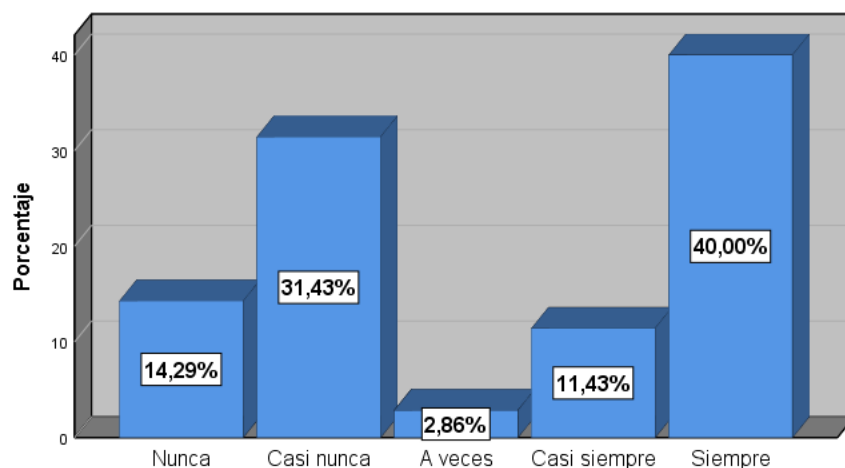
Tabla 23

Conocimiento sobre el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	14,29	14,29	14,29
	Casi nunca	11	31,43	31,43	45,72
	A veces	1	2,86	2,86	48,58
	Casi siempre	4	11,43	11,43	60,0
	Siempre	14	40,0	40,0	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 25

Conocimiento sobre el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.



Se observó que los asesores de MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, conocen el nivel de morosidad vencida; en siempre 40%, casi nunca 31.43%, nunca 14.29%, casi siempre 11.43% y a veces de 2.86%.

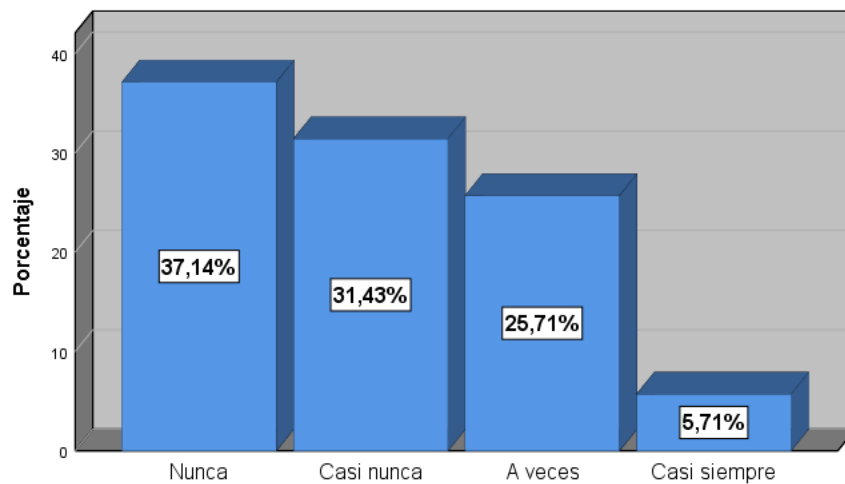
Tabla 24

*Control de la morosidad vencida por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-
Agencia Chota.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	13	37,14	37,14	37,14
Casi nunca	11	31,43	31,43	68,57
Válido A veces	9	25,71	25,71	94,29
Casi siempre	2	5,71	5,71	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Figura 26

*Control de la morosidad vencida por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-
Agencia Chota.*



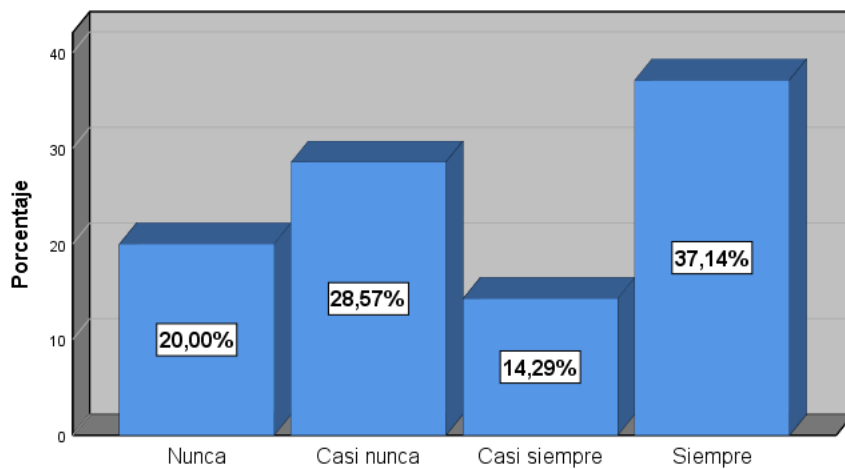
Se observó que los asesores muestran conocimiento de los créditos irrecuperables de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; nunca de 37.14%, casi nunca de 31.43%, a veces de 25.71% y siempre de 5.71%,

Tabla 25

Conocimiento sobre la evolución de los créditos irrecuperables de la empresa MI BANCO S.A. – Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	7	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	10	28,57	28,57	48,57
	Casi siempre	5	14,29	14,29	62,86
	Siempre	13	37,14	37,14	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 27 *Conocimiento sobre la evolución de los créditos irrecuperables de la empresa MI BANCO S.A. – Agencia Chota.*



Se observó que los asesores conocen los créditos irrecuperables de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; siempre de 37.14%, casi nunca de 28.57%, nunca de 20% y casi siempre 14.29%.

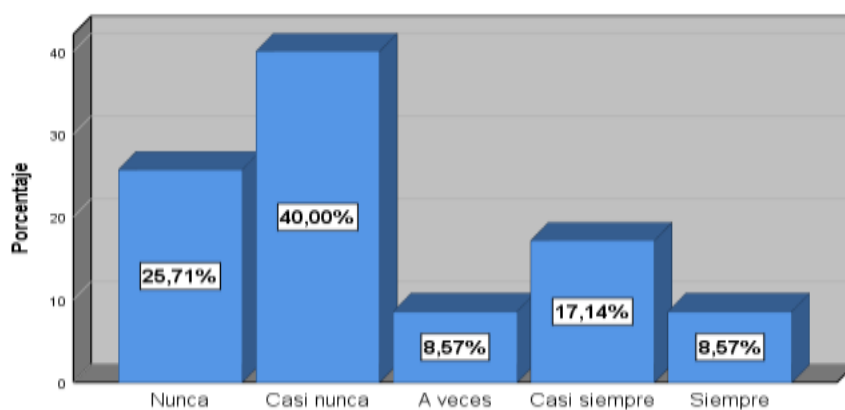
Tabla 26

Control de los créditos irrecuperables por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	25,71	25,71	25,71
	Casi nunca	14	40,0	40,0	65,71
	A veces	3	8,57	8,57	74,28
	Casi siempre	6	17,14	17,14	91,43
	Siempre	3	8,57	8,57	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 28

Control de los créditos irrecuperables por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se observó que los asesores muestran conocimiento de la morosidad por créditos irrecuperables de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota; casi nunca 40%, nunca 25.71%, casi siempre 17.14%, siempre 8.57% y a veces de 8.57%.

Dimensión: Cartera de alto riesgo

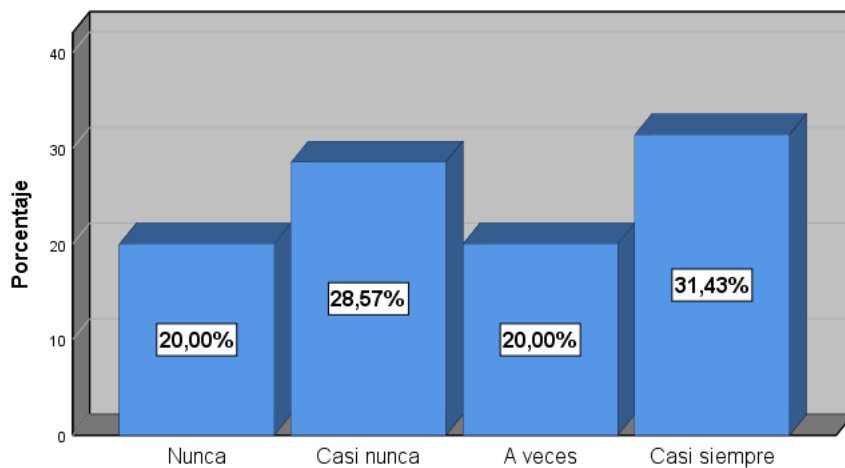
Tabla 27

Conocimiento sobre la evolución de la mora de litigio de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	7	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	10	28,57	28,57	48,57
	A veces	7	20,0	20,0	68,57
	Casi siempre	11	31,43	31,43	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 29

Conocimiento sobre la evolución de la mora de litigio de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



En cuanto a los resultados se obtuvo que los asesores conocen en bajo nivel sobre la mora de litigio en el banco, de 28.57% casi nunca, 31.43% casi siempre, 20% a veces y 20% nunca.

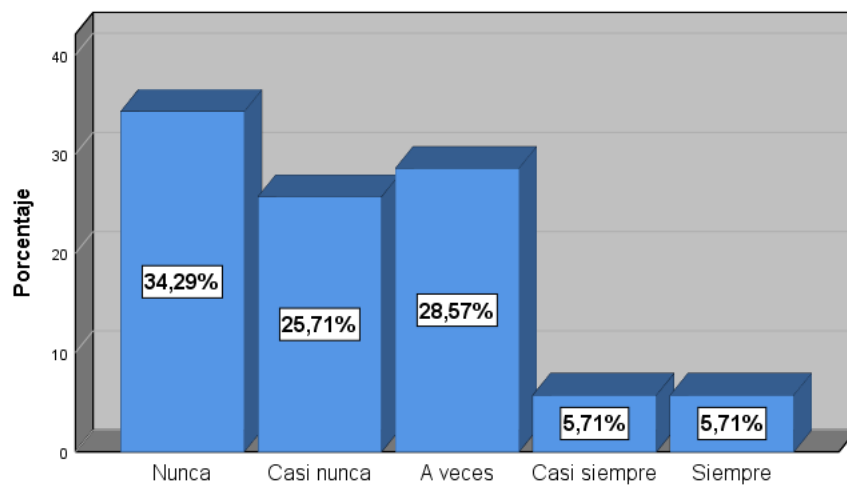
Tabla 28

Control de la mora de litigio por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	12	34,29	34,29	34,29
	Casi nunca	9	25,71	25,71	60,0
	A veces	10	28,57	28,57	88,57
	Casi siempre	2	5,71	5,71	94,29
	Siempre	2	5,71	5,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 30

Control de la mora de litigio MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Los asesores opinaron que el banco no tiene un control de la mora de litigio sobre los préstamos de 34.29% nunca, 28.57% a veces, 25.71% casi nunca, 5.71% casi siempre y 5.71% siempre.

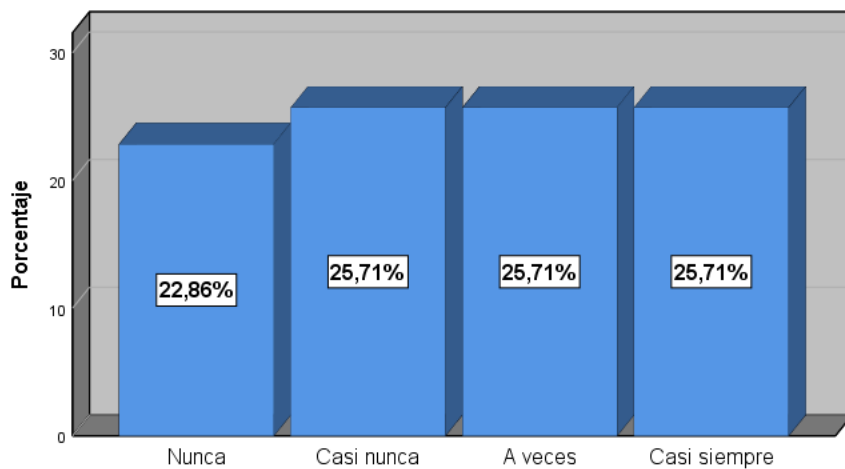
Tabla 29

Conocimiento sobre la evolución de la morosidad de los créditos en MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.-Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	8	22,86	22,86	22,86
	Casi nunca	9	25,71	25,71	48,57
	A veces	9	25,71	25,71	74,29
	Casi siempre	9	25,71	25,71	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 31

Conocimiento sobre la evolución de la morosidad de los créditos en MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.-Agencia Chota.



Se obtuvo como resultados que los asesores conocen sobre la morosidad de los créditos en el banco de 25.71% casi siempre, 25.71% a veces, 25.71% casi siempre y 22.86% nunca.

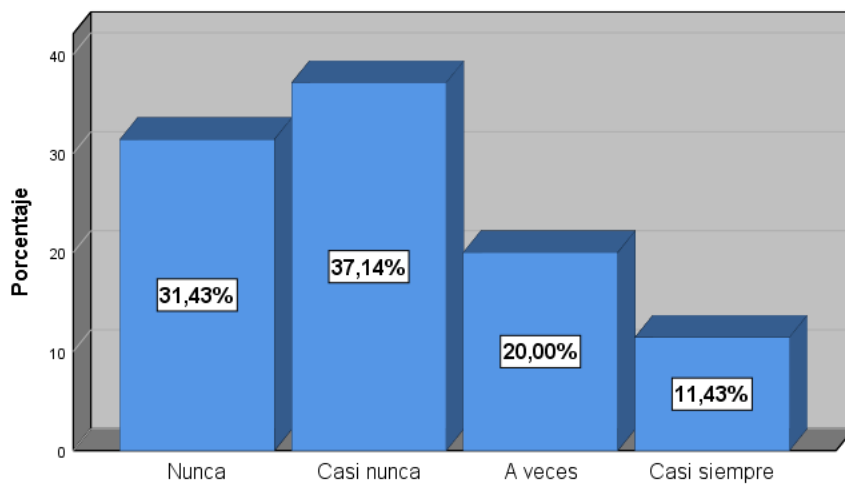
Tabla 30

*Control de la morosidad de créditos por MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.-
Agencia Chota.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	11	31,43	31,43	31,43
	Casi nunca	13	37,14	37,14	68,57
	A veces	7	20,0	20,0	88,57
	Casi siempre	4	11,43	11,43	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 32

*Control de la morosidad de créditos por MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.-
Agencia Chota.*



Se obtuvo como resultados que el banco no tiene un control de la morosidad por parte de los asesores de 37.14% casi nunca, 31.43% nunca, a20% a veces y casi siempre de 11.43%.

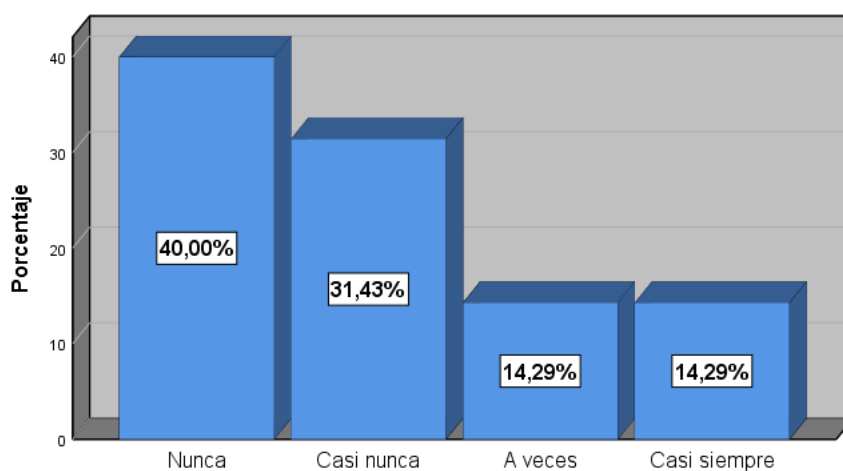
Dimensión: cartera pesada

Tabla 31 Conocimiento sobre la evolución de los créditos refinanciados por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	14	40,0	40,0	40,0
Casi nunca	11	31,43	31,43	71,43
Válido A veces	5	14,29	14,29	85,71
Casi siempre	5	14,29	14,29	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Figura 33

Conocimiento sobre la evolución de los créditos refinanciados por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?



La mayoría de los asesores consideran que nunca (40%) y casi nunca (31.34%) tienen conocimientos acerca de la evolución de los créditos refinanciados y tan solo un 14.29% a veces y 14.29% casi siempre están informados sobre la evolución de los mismos.

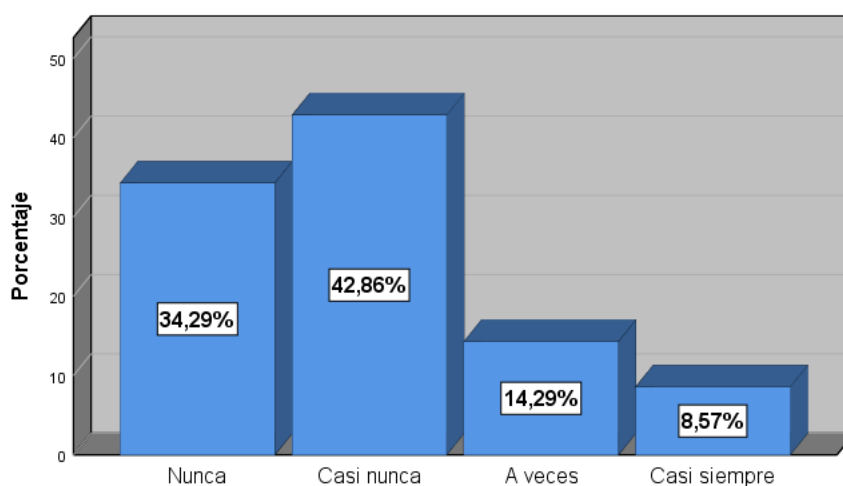
Tabla 32

Control de los créditos refinanciados por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	12	34,29	34,29	34,29
	Casi nunca	15	42,86	42,86	77,15
	A veces	5	14,29	14,29	91,43
	Casi siempre	3	8,57	8,57	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 33

Control de los créditos refinanciados por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



La mayor parte de asesores considera que nunca (34.29%) y casi nunca (42.86%) se tiene el control de los créditos refinanciados por el banco y que solo el 14.29% a veces y 8.57% casi siempre consideran existe este control.

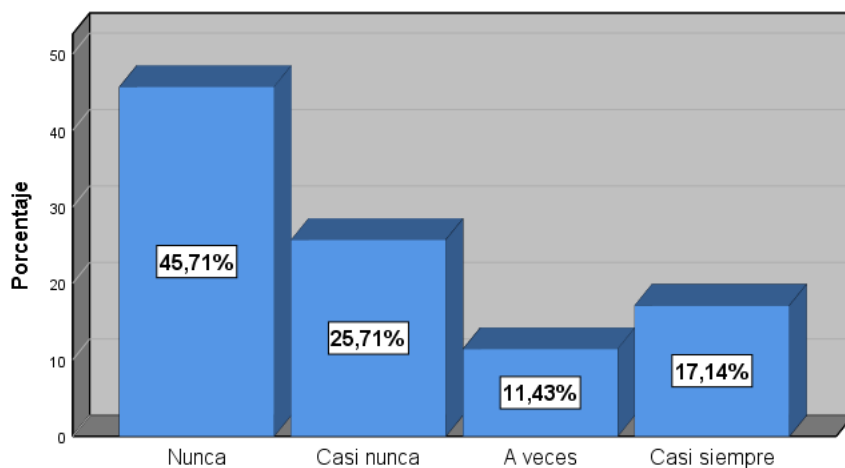
Tabla 33

Conocimiento sobre la evolución de los créditos judiciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	16	45,71	45,71	45,71
Casi nunca	9	25,71	25,71	71,42
Válido A veces	4	11,43	11,43	82,86
Casi siempre	6	17,14	17,14	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Figura 34

Conocimiento sobre la evolución de los créditos judiciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota.



La mayoría de los asesores consideran que nunca (45.71%) y casi nunca (31.34%) tienen conocimientos acerca de la evolución de los créditos judiciales y tan solo un 11.43% a veces y 14.29% casi siempre están informados sobre la evolución de los mismos.

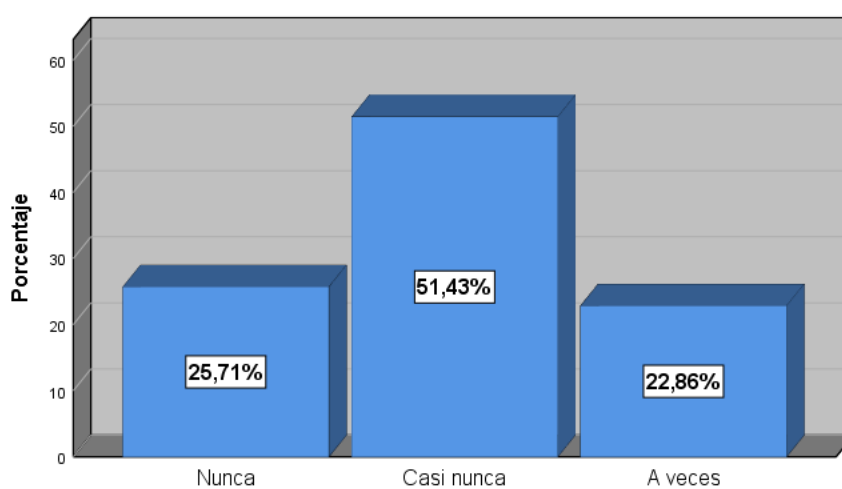
Tabla 34

*Control de los créditos judiciales por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-
Agencia Chota.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	25,71	25,71	25,71
	Casi nunca	18	51,43	51,43	77,14
	A veces	8	22,86	22,86	100,0
	Total	35	100,0	100,0	

Figura 35

*Control de los créditos judiciales por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-
Agencia Chota.*



En cuanto al control de los créditos judiciales la mayor parte de asesores considera que nunca (25.71%) y casi nunca (51.43%) se tiene un control por el banco y que solo el 22.86% a veces consideran existe este control.

Resultados de la morosidad en base a sus reportes financieros:

Tabla 35

Morosidad de casos y saldo

Morosidad	3 meses	6 meses	9 meses	12 meses	Total
Saldo vencido x meses	S/. 40,904	S/. 387,216	S/.380,641	S/. 628,216	S/. 1,436,977
Número de casos vencidos x meses	3	38	45	53	139

Dimensión: cartera de créditos vencidos

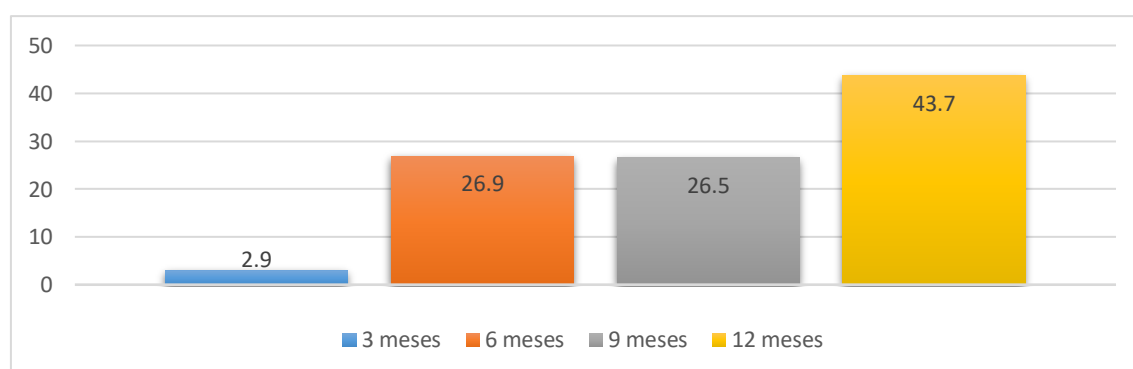
Tabla 36

Nivel de morosidad vencida

Periodo	Morosidad	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
3 meses	S/. 40,904	2.9%	2.9%	2.9%
6 meses	S/. 387,216	26.9%	26.9%	29.8%
9 meses	S/.380,641	26.5%	26.5%	56.3%
12 meses	S/. 628,216	43.7%	43.7%	100%
Total	S/. 1,436,977	100%	100%	

Figura 367

Nivel de morosidad vencida



Se obtiene que el nivel de morosidad de MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, en el primer trimestre se obtiene el 2.9% de morosidad (del total aprobado s/40904 caídos en morosidad en los 3 primeros meses) , en el segundo trimestre es de 26.9% (del total aprobado s/387216 caídos en morosidad en los 6 primeros meses),

en el tercer trimestre 9 meses es de 26.5% (del total aprobado s/380641 caídos en morosidad en los 9 primeros meses), con una constantes en la morosidad y por último en los 12 meses es de 43,7% la morosidad se incrementó, se puede decir que no se tiene una buena gestión y admisión de los préstamos.

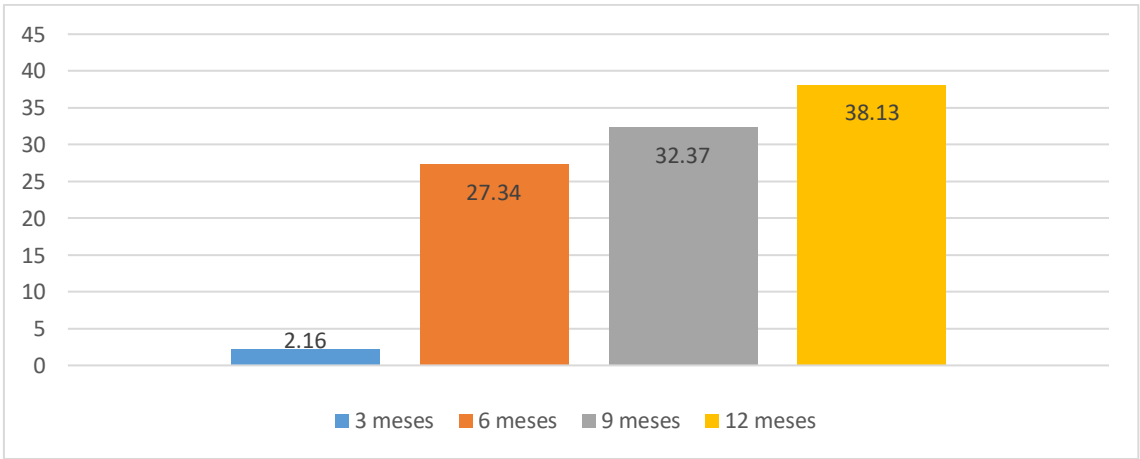
Tabla 37

Créditos irrecuperables

Créditos irrecuperables	Morosidad	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
3 meses	3	2.16%	2.16%	2.16%
6 meses	38	27.34%	27.34%	29.5%
9 meses	45	32.37%	32.37%	61.87%
12 meses	53	38.13%	38.13%	100%
Total	139	100%	100%	

Figura 37

Créditos irrecuperables



Se obtuvo resultados en cuanto a la obtención de los créditos irrecuperables por meses; aquí se refleja la caída de los créditos en cantidad durante un periodo, en los 3 meses es de 2.16%(3 casos con morosidad del total aprobado), 6 meses es de 27.34%(38 casos con morosidad del total aprobado), en los 9 meses 32.37%(45 casos con morosidad del total aprobado) denotando incrementos en estos 2 últimos y por último en los 12 meses

38.13%(53 casos con morosidad del total aprobado), como resumen podemos decir que los créditos según madurez y avance en cronograma tienden a concentrar mayor morosidad (en la gran mayoría los clientes ya no cancelan su deuda)

Dimensión: cartera de alto riesgos

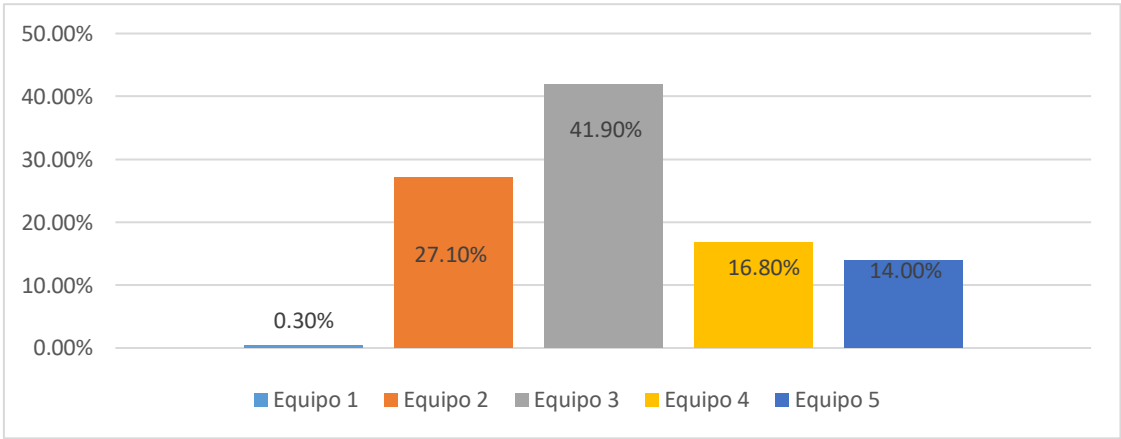
Tabla 38

Mora en litigio

Nº Equipos de asesores	Saldo de mora	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Equipo 1	S/. 1940	0.3%	0.3%	0.3%
Equipo 2	S/. 196,061	27.1%	27.1%	27.3%
Equipo 3	S/. 303,607	41.9%	41.9%	69.2%
Equipo 4	S/. 122,053	16.8%	16.8%	86.0%
Equipo 5	S/. 101,134	14.0%	14.0%	100%
Total	S/. 724,795	100%	100%	

Figura 38

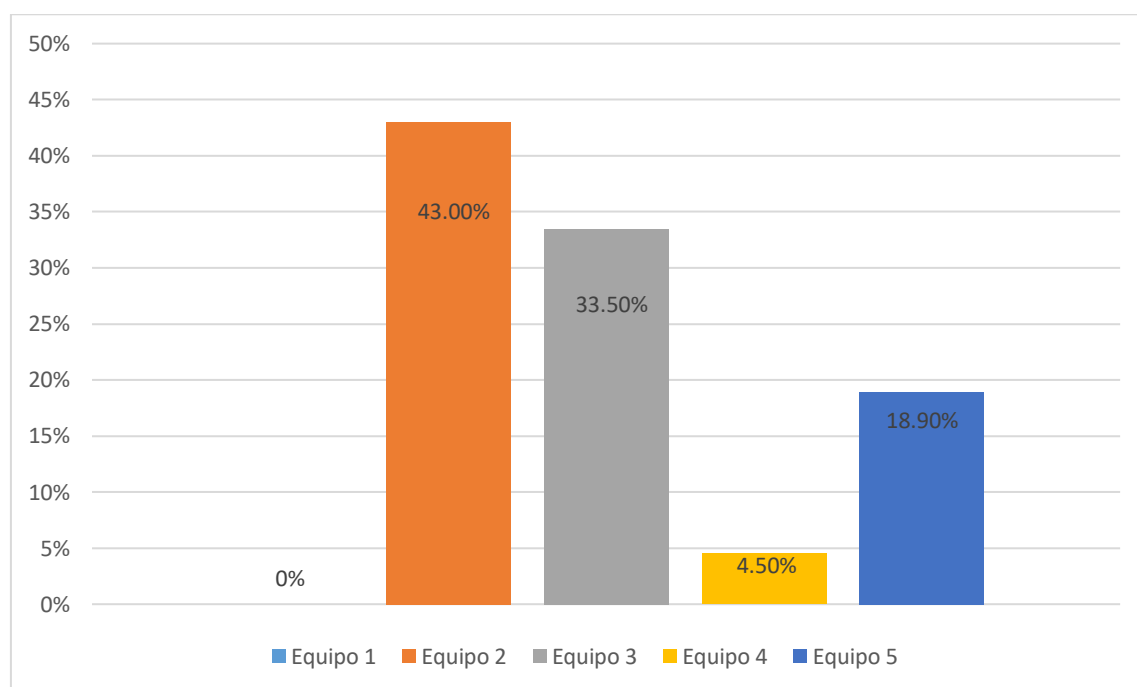
Mora en litigio



Se observa que la mora de litigio recaudado por parte de negocios, muestra al equipo 1 con 0.3% (s/1940 en mora, refleja una buena admisión y gestión de los créditos), en el equipo 2 es de 27.1%, en el equipo 3 es de 41.9% (refleja que no tienen una buena gestión y admisión de los créditos), asimismo no brindan una buena explicación acerca de los no pagos, en el 4 equipo es de 16.8% y en el 5 equipo es de 14%.

Tabla 39**Morosidad por créditos**

N° Equipos de asesores	Saldo de mora por créditos	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Equipo 1	S/. 0	0%	0%	0%
Equipo 2	S/. 164,369	43.0%	43.0%	43.0%
Equipo 3	S/. 128,149	33.5%	33.5%	76.6%
Equipo 4	S/. 17,299	4.5%	4.5%	81.1%
Equipo 5	S/. 72,153	18.9%	18.9%	100%
Total	S/. 381,970	100%	100%	

Figura 39**Morosidad por créditos**

Se mostró que la morosidad con respecto por créditos en el equipo 1 es de 0% quiere decir que son muy eficientes, en el 2 equipo de 43% su cartera de clientes no está cancelando sus créditos en los plazos establecidos, en el equipo 3 de 33.5%, en el equipo 4 de 4.5% y por último en el equipo 5 de 18.9%; se dan por parte de negocios en MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.

Dimensión: cartera pesada

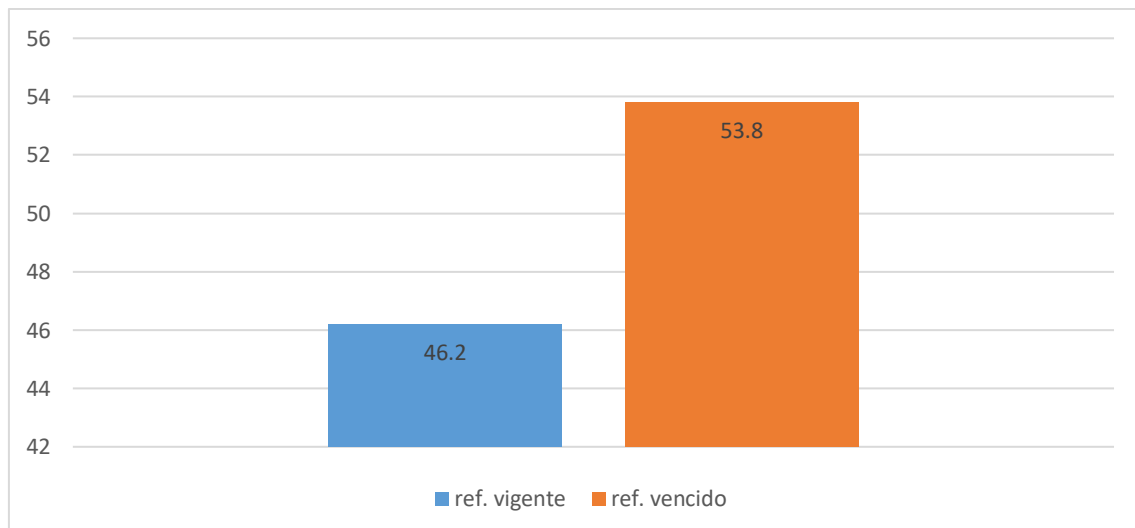
Tabla 40

Créditos refinanciados

Cartera refinanciada	Número de créditos	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Ref. vigente	802	46.2%	46.2%	46.2%
Ref. vencido	935	53.8%	53.8%	100%
Total	1737	100%	100%	

Figura 40

Créditos refinanciados



Con respecto a la cartera de refinanciada se recolecto información en base al refinanciamiento vigente de 46.2% y en refinanciamiento vencido 53.8%.

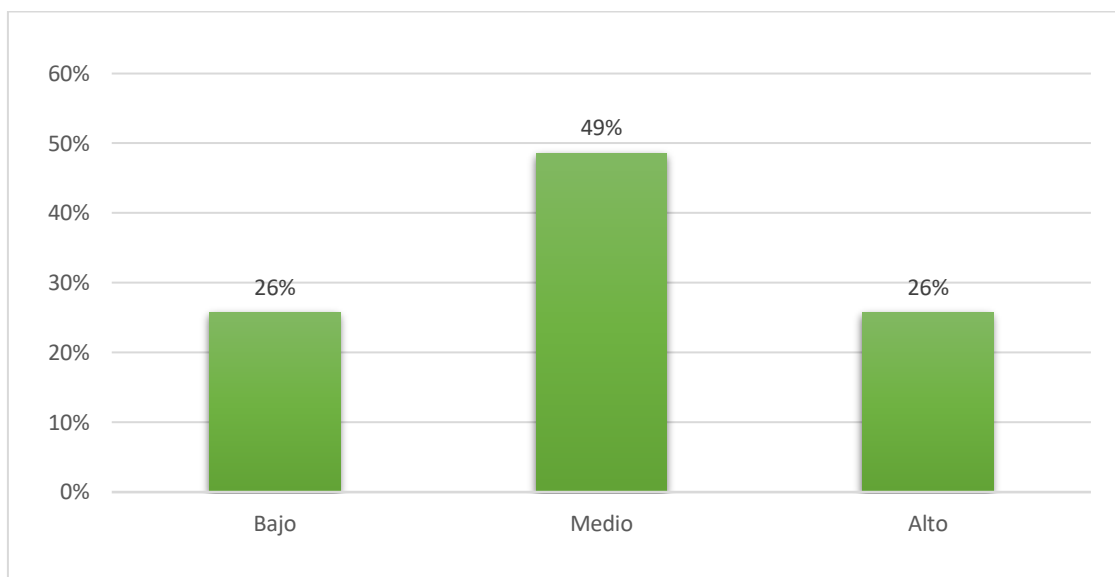
En cuanto a los créditos judiciales no presenta MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota.

5.2. Análisis, interpretación y discusión de resultados

5.2.1. Riesgo crediticio

Figura 42

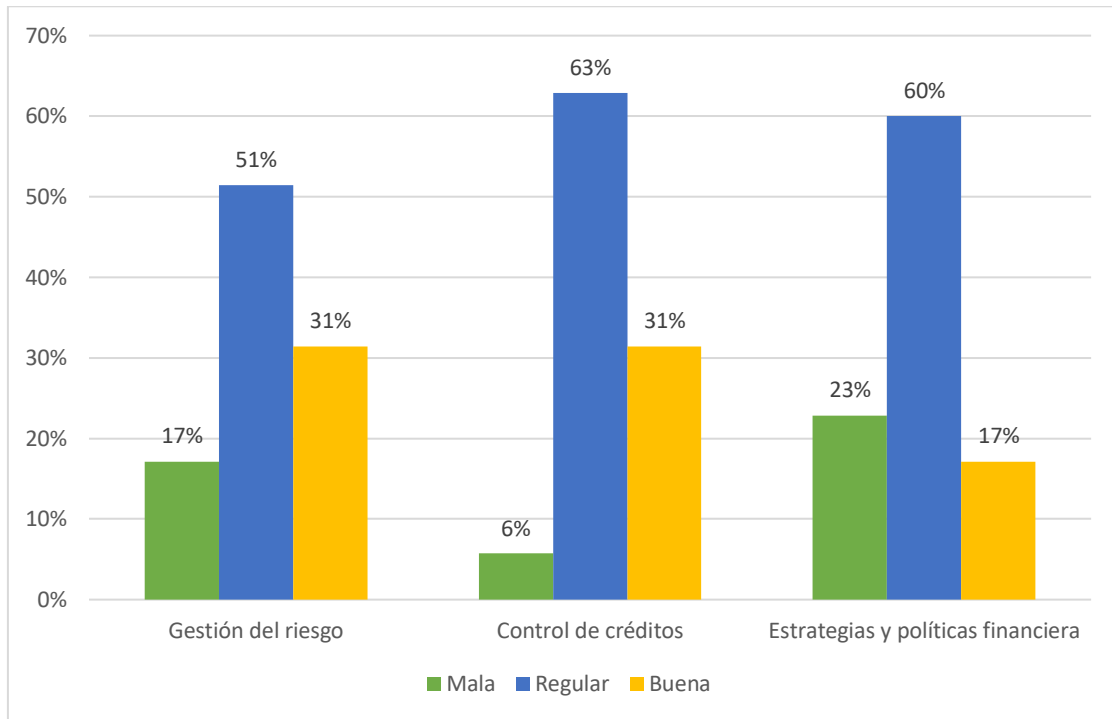
Nivel del riesgo crediticio de MIBANCO



En cuanto al riesgo crediticio MIBANCO tiene un nivel medio de 49%, un 26% están un nivel alto y el 26% nivel bajo. Lo que indica que existen montos pendientes de reembolso por parte de los prestatarios y gastos incurridos por las entidades al tratar de cobrar los pagos. Tales pérdidas son una parte inevitable del negocio crediticio y, por lo tanto, afectan prácticamente a todos los sectores de actividad de MIBANCO.

Figura 43

Nivel de las dimensiones del riesgo crediticio en MIBANCO

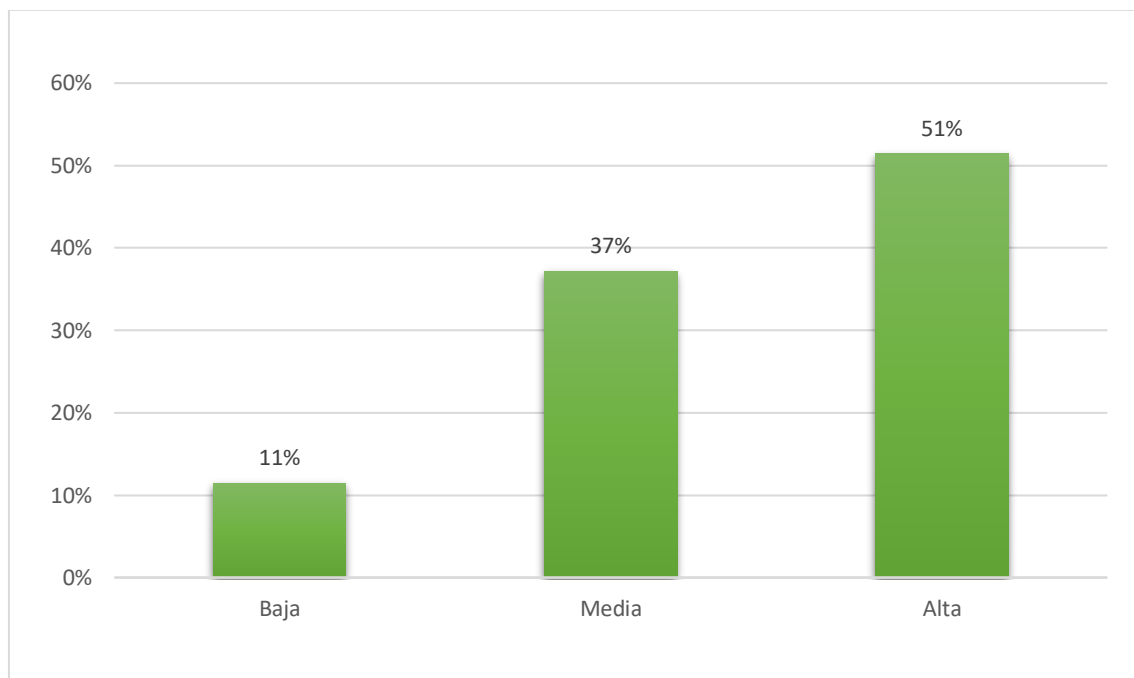


Se refleja que en MIBANCO la gestiones para evitar los riesgos crediticos es regular con un 51%, en cuanto al control de créditos también tienen un nivel regular de 63%, asimismo, tienen un nivel regular 60 % con respecto a las políticas y estrategias financieras.

5.2.2. Morosidad

Figura 44

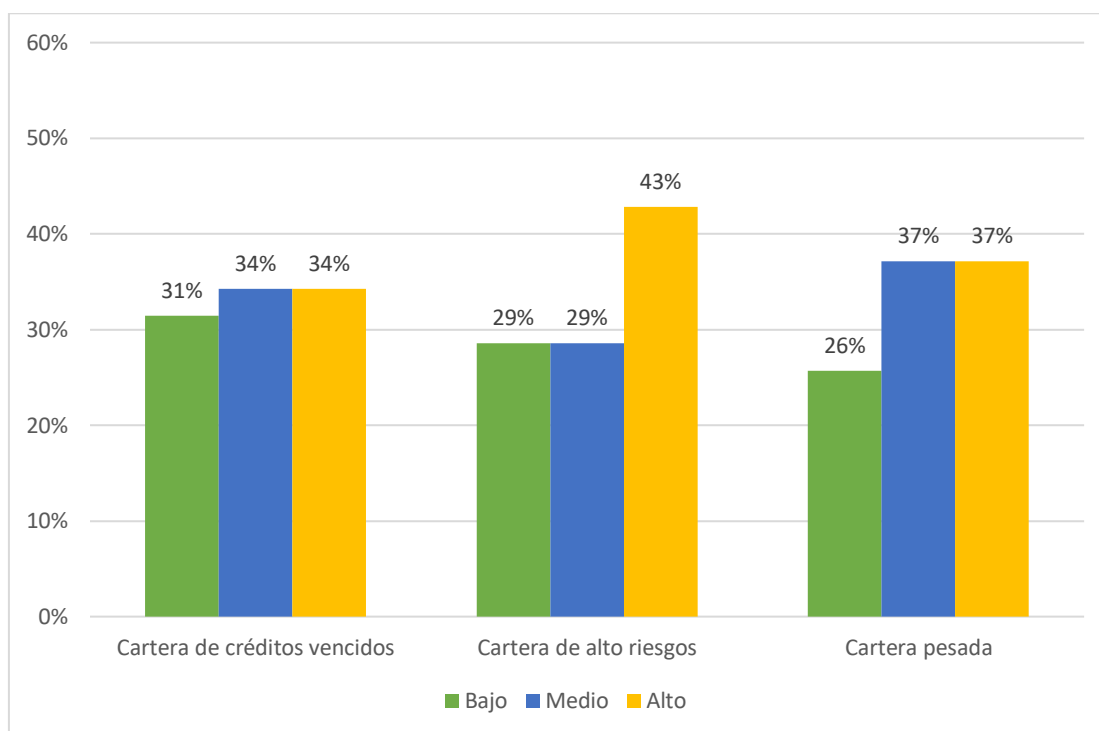
Nivel de la morosidad en MIBANCO



Se ve reflejado que en MIBANCO existe un nivel alto de morosidad del 51%, un nivel medio de 37% y un 11% está un nivel bajo. Quiere decir que más de la mitad de clientes no están cumpliendo con los pagos según cronograma de vencimiento.

Figura 15

Nivel de las dimensiones de la morosidad en MIBANCO



El nivel de créditos vencidos en MIBANCO es alto. Con un 34%, los créditos refinanciados, reestructurados, vencidos y créditos en cobranza judicial tienen un nivel alto de 43% y los préstamos directos e indirectos con calificaciones crediticias malas, no garantizadas tienen un nivel alto y regular de 37%.

5.2.3. *Tabla cruzada e influencia*

Tabla 41

Tabla cruzada Riesgo Crediticio (Agrupada)*Nivel de Morosidad (Agrupada)

		Morosidad (Agrupada)			Total
		Baja	Media	Alta	
Riesgo crediticio (Agrupada)	Bajo	8,6%	11,4%	5,7%	25,7%
	Medio	2,9%	20,0%	25,7%	48,6%
	Alto		5,7%	20,0%	25,7%
Total		11,4%	37,1%	51,4%	100,0%

En cuanto a la tabla cruzada de total de las variables de riesgo crediticio y morosidad, se obtuvo que del 48.6% que perciben un crédito con un riesgo crediticio medio el 25.7 % son clientes con un alto nivel de morosidad, el 20% tienen un nivel medio de morosidad y tan solo el 2.9% tienen un nivel bajo de morosidad. Del 25.7% de clientes con riesgo crediticio alto, el 20.0% tiene un nivel alto de morosidad y del 25.7% que califican un riesgo crediticio bajo el 8.6% tiene un nivel bajo de morosidad y 11.4% un nivel medio de morosidad.

Tabla 42

*Influencia Riesgo Crediticio (Agrupada)*Nivel de Morosidad (Agrupada)*

Pseudo R cuadrado	
Cox y Snell	,187
Nagelkerke	,219

La gestión del riesgo crediticio tiene influencia en el nivel de morosidad, es decir las variaciones del riesgo crediticio explicarían en un 18.7% a 21.9% las variaciones en el nivel de morosidad.

Tabla 43*Correlación entre la variable de riesgo crediticio y morosidad*

			Riesgo crediticio	Morosidad
Rho de Spearman	Riesgo crediticio	Coeficiente de correlación	1,000	,546**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	35	35
	Morosidad	Coeficiente de correlación	,546**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	35	35

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

En cuanto a la correlación de las variables de riesgo crediticio y morosidad, donde se obtuvo una correlación de 0.546, asimismo la significancia de 0.001; por consiguiente, tienen una asociación moderada -alta

5.2.4. Discusión de resultados

Objetivo general. Analizar la influencia del riesgo crediticio en la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota 2019.

En cuanto a la influencia de la variable de riesgo crediticio en la variable de morosidad se obtuvo que la gestión del riesgo crediticio tiene influencia en el nivel de morosidad, es decir las variaciones del riesgo crediticio explicarían en un 18.7% a 21.9% las variaciones en el nivel de morosidad.

Por medio de la tabla cruzada se pudo conocer el grado de aceptación y participación de los asesores en cada situación dando como resultado que 48.6% que perciben un crédito el 25.7 % son clientes con un alto nivel de morosidad, un 20% regularmente son morosos y el 2.9% tienen un nivel bajo de morosidad. Del 25.7% de clientes con riesgo crediticio el 5.7% tiene un nivel alto de morosidad, el 11.4% regularmente y el 8.6% su nivel es bajo. Del 25.7% el 20% tiene un nivel alto siempre se

atrasan en el pago de sus créditos y el 5.7% regularmente se retrasan con el pago; estos datos se obtuvieron por la tabulación de los datos a través del instrumento de cuestionario que el investigador realizó a los asesores de la Mi Banco en Chota.

Siguiendo con el antecedente que explica la situación problemática que atraviesa las entidades bancarias, se consideró a García (2019), quien propuso la recuperación de los créditos, asimismo el cumplimiento de las responsabilidades por los clientes en el pago de los préstamos bancarios a fin de disminuir la morosidad y generar endeudamiento y listado rojo.

De igual forma se describió el antecedente de Vidal, (2017), donde explicó la implementación de la cartera de morosidad a conocer por los asesores para el cumplimiento de los pagos de los préstamos bancarios por los clientes.

Asimismo, se explicó la teoría de Lara (2005), quien estableció que el riesgo crediticio se dio por la pérdida de efectivo, asimismo la falta de cumplimiento de las responsabilidades de pago de los préstamos por los clientes.

Mientras que la teoría que se consideró para la variable de morosidad fue de Brachfield (2010), en el control de los niveles de morosidad que le banco establece en función y control a los créditos bancarios, asimismo el cumplimiento de las obligaciones bancarias.

Objetivo específico 1. Analizar el riesgo crediticio de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

Dentro de la variable de riesgo crediticio se realizó 21 ítems, asimismo estuvo compuesta por tres dimensiones, dando como resultado en la dimensión de gestión de riesgo el ítem 1 se obtuvo que los asesores no tienen un control del riesgo de crédito, ya que ese indicador se encarga el ejecutivo de verificar, por consiguiente, se obtuvo como resultados de 40% casi nunca, nunca 28.57%, casi siempre de 20% y siempre 11.43%.

Siguiendo con la dimensión de tipos de crédito, se estableció al ítem 7 donde los asesores presentan un bajo nivel en el conocimiento de los requisitos de créditos personal de 48.57% nunca, 34.29% casi siempre, 8.57% siempre, 5.71% a veces y 2.86% casi nunca. Por otro lado, en la dimensión de estrategias y políticas financieras, los asesores presentaron un bajo nivel de capacitaciones esto por parte del banco, en un 60% casi nunca, 34.29% a veces, 2.86% siempre y 2.86% nunca.

De igual se describió el antecedente de Asma, Benamrout, y Papa, (2017), s dio por el desarrollo de las prácticas convencionales que permita la disminución del riesgo crédito por los clientes en el pago de los préstamos bancarios.

Y se consideró la teoría de Fernández (2010), Lerma (2006); y : Brachfeld (2009), establecieron tres dimension, las cuales permitieron concoer el grado de impotancia y aceptacion que los asesores y clientes dan a estan en la gestion de riesgo, tipos de creditos y las estrategias dinancieras y politicas fincnaieras que emplea el banco para el cumplimiento de la sresponsabilidades bancarias.

Objetivo específico 2. Evaluar la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

Por consiguiente, en la variable de morosidad se realizó 12 ítems donde los asesores respondieron al cuestionario, en cuanto a la dimensión de cartera de créditos vencidos, se consideró al ítem 1 donde los asesores opinaron que el banco tiene un control del nivel de la morosidad de los préstamos en un 40% siempre, casi nunca 31.43%, nunca 14.29%, casi siempre 11.43% y a veces de 2.86%. Asimismo, en la dimensión de cartera de alto riesgo, se describió al ítem 5 donde los asesores tienen un bajo conocimiento sobre la evolución de la mora de litigio en el Banco de 28.57% casi nunca, 31.43% casi siempre, 20% a veces y 20% nunca. Y en la dimensión de cartera pesada, se consideró al ítem 8 donde los asesores respondieron que tiene un conocimiento bajo de la evolución de los

créditos refinanciados en Mi Banco de 40% nunca, 31.43% casi nunca, 14.29% a veces y 14.29% casi siempre.

Siguiendo con el antecedente de Santa Cruz (2019), en la utilización del listado de los clientes que acuden al banco para un crédito, asimismo control del horario de pagos por los clientes y banco para así disminuir el nivel de la morosidad e intereses bancarios.

Asimismo, se mencionó al antecedente de Gonzales (2018), quien explicó que los créditos personales se dieron por la cartera de clientes, es decir los que están en buen sistema financiero, asimismo no están en cartera de morosidad o en línea roja.

Y por consiguiente la teoría de Marín y Martínez (2002), en la dimension de cartera de creditos vencidos, cartera de lato riesgos y cartera pesada, la cual ermitio al entidad bancario Mi banco tener concoimiento sobre los niveles de la morosidad a treves del concoimiento y reguisitos a establecer en los diversoso creditos.

Objetivo específico 3. Analizar la relación del riesgo crediticio y el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019.

Para el análisis de la relación entre las variables de riesgo crediticio y morosidad se realizó por medio de la prueba de Shapiro wilk y la utilización del método no paramétrico a través de la prueba de Rho Spearman; dando como resultado que la correlación de la variable de riesgo crediticio fue de 0.546, significancia de 0.001; por consiguiente en la variable de morosidad la correlación fue de 0.546 y una significancia de 0.001; por lo que se acepta la H1, estos datos se obtuvieron a través del programa de SPSS, el cual fue realiza por los asesores del banco en el instrumento de cuestionario.

Por otro lado, el antecedente que se mencionó fue de Salvador (2016), quien implemento un sistema de recuperación de créditos a fin de solucionar los problemas

financieros, pérdida financiera por parte del banco y demora de los pagos de los préstamos por los clientes.

Po consiguiente en el antecedente de Huerta (2016), se estableció el vínculo de los créditos con la morosidad, es decir el control del nivel de la morosidad por parte del banco y personal encargado de cobranza, además del cumplimiento de las normativas bancarias.

Y la teoría de Lara (2005), Brachfield (2010), se estableció por la relación de las variables, ya que una depende de otra en el conocimiento de los créditos bancarios y el cumplimiento de las responsabilidades bancarias por los clientes.

5.3. Contrastación de hipótesis

5.3.1. Hipótesis general

Hipótesis nula H_0 : El riesgo crediticio no se relaciona significativamente en la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

Hipótesis alternativa H_1 : El riesgo crediticio si se relaciona significativamente en la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

5.3.2. Prueba de chi-cuadrada

Tabla 44

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,532 ^a	4	,021
Razón de verosimilitud	11,908	4	,018
N de casos válidos	35		

La prueba de chi cuadrada calculada de las variables de riesgo crediticio y morosidad de 11,532 es Mayor a 9,488 por lo tanto las variables están asociadas, asimismo la significancia de la razón de verosimilitud de 0.018.

0 es menor a 0,05, estos datos son evidencia para rechazar la hipótesis nula: El riesgo crediticio no se relaciona significativamente en la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

CONCLUSIONES

Primera. Se determinó que la gestión del riesgo crediticio tiene influencia en el nivel de morosidad, es decir las variaciones del riesgo crediticio explicarían entre un 18.7% a 21.9% las variaciones en el nivel de morosidad. Se obtuvo del 48.6% que perciben un crédito con un riesgo crediticio medio el 20% tienen un nivel medio de morosidad y tan solo el 2.9% tienen un nivel bajo de morosidad. Del 25.7% de clientes con riesgo crediticio alto, el 20.0% tiene un nivel alto de morosidad y del 25.7% que califican un riesgo crediticio bajo el 8.6% tiene un nivel bajo de morosidad.

Segunda. Se evidenció que riesgo crediticio MIBANCO es percibido como medio por un 49% de colaboradores, como alto por un 26% y como bajo por el 26%. Se refleja que en MIBANCO las gestiones de los riesgos crediticios es regular con un 51%, en cuanto al control de créditos también tienen un nivel regular de 63%, asimismo, respecto a las políticas y estrategias financieras también se perciben como regulares en un 60 %.

Tercera. Se evidenció que la morosidad en MIBANCO tiene se percibe con un nivel alto de morosidad por un 51% de los colaboradores y con un nivel medio por un 37%. La cartera de créditos morosos es calificada como media – alta, la cartera de alto riesgo con una morosidad alta y la cartera pesada con una morosidad media – alta.

Asimismo, el nivel de créditos vencidos en MIBANCO es alto Con un 34%, los créditos refinanciados, reestructurados, vencidos y créditos en cobranza judicial tiene un nivel alto de 43% y los préstamos directos e indirectos con calificaciones crediticias malas, no garantizadas tienen un nivel alto y regular de 37%.

Cuarta. Por último, se concluye que existe una correlación con una asociación moderada entre las variables de riesgo crediticio y morosidad expresado en un coeficiente de correlación de 0.546 y un pvalor de 0.001, por lo que se evidencia que esta correlación es significativa.

RECOMENDACIONES

Primera. A los asesores el estar informados sobre los riesgos crediticios y el nivel de morosidad que establece el banco para el control de los préstamos bancarios.

Segunda. Al ejecutivo del banco establecer un control en el cumplimiento de los préstamos bancarios por los clientes, a través de nuevos horarios de atención y pago.

Tercera. Al gerente implementar capacitaciones bancarias y charlas motivadores a los asesores de negocios bancarios para el cumplimiento de las metas y disminución de la morosidad por sus clientes.

Cuarta. Al personal administrativo y asesores de negocios, deberán establecer canales de comunicación a fin de disminuir la morosidad ya que son estos quienes están en constante contacto sobre los riesgos crediticios que perjudican en la colocación de créditos.

Quinta. La implementación de estrategias y/o activación de productos racionales conforme a las características y necesidades de cada región (costa, sierra y selva) y su funcionalidad como adherente al control del riesgo crediticio y la morosidad.

Sexta. Empoderamiento de canales de soporte legal conjuntamente con su mayor y real injerencia para un adecuado control de la morosidad.

Séptima. Implementación de controles inteligentes sistematizados (normados por MIBANCO) que ayuden en la admisión y control del riesgo crediticio y como defecto traigan consigo una disminución en la morosidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Acedo Penco , Á. (2010). *Teoría General de las Obligaciones*. Madrid: Dykinson.

Obtenido de

<https://books.google.com.pe/books?id=QdRPjcdLXeAC&pg=PA193&dq=morosidad+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjUgeX2-7zmAhWEo1kKHdMhDm44FBD0AQgsMAE#v=onepage&q=morosidad%20concepto&f=false>

Asma, R., Benamrout, A., & Papa, A. (2017). *A comparative study of Islamic and conventional banks' risk management practices: empirical evidence from Pakistan*. Obtenido de repository.cardiffmet:

<https://repository.cardiffmet.ac.uk/handle/10369/10450>

Banco central de reserva del Perú. (noviembre de 2020). *Reporte de estabilidad financiera*. Obtenido de bcrp:

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2020/noviembre/ref-noviembre-2020.pdf>

Borjón Nieto , J. J. (2002). *Caos, Orden y Desorden en el sistema monetario y Financiero Internacional*. México: Plaza y Valdés, S.A. Obtenido de

https://books.google.com.pe/books?id=cLu2D4GEvdIC&pg=PA288&dq=nivel+de+morosidad+vencida+definici%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiR-Jme9rDmAhXExlkKHTfAB_kQ6AEIRTAf#v=onepage&q=nivel%20de%20morosidad%20vencida%20definici%C3%B3n&f=false

Brachfield, P. (2000). *Recobrar impagados y negociar con morosos*. Barcelona: Gestión.

Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=zYU-3TMm5kEC&pg=PA32&dq=morosos+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKE>

wiOnp27hr3mAhhWEo1kKHdMhDm4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=morosos%
20concepto&f=false

Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro: Claves para prevenir la morosidad y recuperar los impagados*. Barcelona. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=TRF0kJL8PUEC&pg=PA100&dq=riesgos+crediticios+segun+per%C3%A9+brachfield&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjwm97fg7vmAhWGxVkJHeM6CmwQ6AEIKDAA#v=onepage&q=riesgos%20crediticios%20segun%20per%C3%A9%20brachfield&f=false>

Cabrera, K. (2020). *“niveles de morosidad en clientes de la empresa “mi banco” s.a. agencia Jaén II*. Obtenido de repositorio.uss: <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7184>

Cadavid, L. (2020). *Medición del riesgo sistémico intra-bancario*. Obtenido de repositorio eafit: <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/16060>

Díez Soto , C. M. (2006). *Concurrencia y prelación de créditos*. Madrid: Reus, S.A. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=ztFzPldjrcUC&pg=PA29&dq=creditos+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjv992lhb3mAhhUSjVkJHRjwAmwQ6AEIKDAA#v=onepage&q=creditos%20concepto&f=false>

Erazo, Y., & Saenz, M. (2018). *Análisis Financiero del Índice de Morosidad del Crédito Educativo Otorgado por El Banco del Pacífico en el Ecuador Periodo 2014-2016*. Obtenido de repositorio digital: <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/15509>

Feria Domínguez , J. M. (2005). *El Riesgo de Mercado su medición y control*. Madrid: Delta. Obtenido de

https://books.google.com.pe/books?id=tTh7jxbSxVUC&pg=PA44&dq=riesgo+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwik4J_Jgr3mAhWJjlKHW2bBosQ6AEIMDAB#v=onepage&q=riesgo%20concepto&f=false

Fernandez, A. (2010). *La gestion del riesgo operacional de la teoria a su aplicacion* .
Madrid. Obtenido de

<https://books.google.com.pe/books?id=kR33ej859OEC&printsec=frontcover&dq=gesti%C3%B3n+de+riesgo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi0sMiWjL3mAhXOqlkKHZ-bAW4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20riesgo&f=false>

Garcia, J. (2019). *Plan de riesgo crediticio para disminuir la morosidad de los socios en la COOPAC APROCREDI-2018*. Obtenido de REPOSITORIO USS:
<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5987/Garc%c3%ada%20Amar%C3%a1%20Jenny%20Edith.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Garrido, D. (2018). *segun el banco central de reserva del Perú en noviembre se tuvo solo un 3.46 de retrasos en la cartera*. Obtenido de Banco central de reserva:
<https://lacamara.pe/tag/bcr/?print=print-search>

Gómez Cáceres , D., & López Zaballos , J. M. (2002). *Riesgos Financieros y Operaciones Internacionales*. Madrid: ESIC. Obtenido de
<https://books.google.com.pe/books?id=vNIttFBj27UC&pg=PA89&dq=tasa+de+morosidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjWsKrMg7vmAhVCjlkKHb-sD3YQ6AEIKDAA#v=onepage&q=tasa%20de%20morosidad&f=false>

Gomez, D., & Lopez, J. (2002). *riesgos financieros y operacionales internacionales*. Madrid: ESIC. Obtenido de
<https://books.google.com.pe/books?id=vNIttFBj27UC&pg=PA89&dq=tasa+de+>

morosidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjWsKrMg7vmAhVCjlkKHb-
sD3YQ6AEIKDAA#v=onepage&q=tasa%20de%20morosidad&f=false

Gonzales, J. (2018). *Factores que ocasionan la morosidad en los creditos personales por convenio en Banco Ripley Perú SA -Agencia Cajamarca 2018*. Obtenido de repositorio unc:
http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2730/T016_43211618_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación caminos cuantitativos, cualitativos y mixtos* (1era edición ed.). México: Mc Graw Hill.

Hidalgo , B. (2011). *Remuneraciones Inteligentes*. Buenos Aires: Granica. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=aOoLxUbM3d4C&pg=PT99&dq=importancia+de+la+morosidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwicxZ3n5brmAhVSzlkKHbsPDGw4FBD0AQg1MAI#v=onepage&q=importancia%20de%20la%20morosidad&f=false>

Huertas, D. (2016). *La colocación de créditos mypes y la relación con el nivel de morosidad en el sistema bancario peruano del 2010 al 2014*. Obtenido de repositorio usmp: <http://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/1536>

Kiesel, C. (2001). *Guia para la gestion del riesgo*. Costa Rica. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=Et4OAQAIAAJ&pg=PP37&dq=concepto+de+gesti%C3%B3n+de+riesgos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiF1LSftLDmAUSx1kKHS-_C1oQ6AEIKDAA#v=onepage&q=concepto%20de%20gesti%C3%B3n%20de%20riesgos&f=false

Lara, A. (2005). *Medicion y control de riesgos financieros*. Mexico. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=PrQ-vTEWLqoC&pg=PA19&dq=concepto+de+riesgo+crediticio&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiIn5nEjq7mAhXCqFkKHT9nCEIQ6AEIMDAB#v=onepage&q=concepto%20de%20riesgo%20crediticio&f=false>

Lerma, A. (2006). *Comercio y marketing internacional*. Madrid. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=Jz1MsQrwd_IC&pg=PA487&dq=tipos+de+creditos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi955__vLrmAhVFrVkKHUzTALUQ6AEIKDAA#v=onepage&q=tipos%20de%20creditos&f=false

Ligue, R. (2018). *analisis de la morosidad de creditos convenio de la caja rural de ahorro y credito los andes SA y creditos consumo ofertados por instituciones micro financieras que operan en la region de Puno* . Obtenido de repositorio unap: http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/9399/Ligue_Cati_Rossmery.pdf?sequence=1&isAllowed=y

López Valpuesta , L., & Castillo Manzano , J. I. (2001). *Análisis de la actividad económica del Puerto de Sevilla*. Sevilla. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=FbOuj0_LyXgC&pg=PA20&dq=influencia+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwihgIadib3mAhWmuFkKHRVgDQIQ6AEIKDAA#v=onepage&q=influencia%20concepto&f=false

Lopez, L., & Castillo, J. (2001). *Analisis de la actividad economica del Puerto de Sevilla*. Sevilla. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=FbOuj0_LyXgC&pg=PA20&dq=influencia+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwihgIadib3mAhWmuFkKHRVgDQIQ6AEIKDAA#v=onepage&q=influencia%20concepto&f=false

Manrique, E. (octubre de 2018). niveles de morosidad en los creditos a mypes y personas.
diario Gestión , pág. 5.

Mantey, G., & Levy, N. (2003). *financiamiento del desarrollo con mercados de dinero y capital globalizados*. Mexico: DGAPA.

Marín Hernández , S., & Martínez García , F. J. (2002). *Contabilidad Bancaria en México*. México. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=PR-GJaoQKxQC&pg=RA1-PT86&dq=cartera+de+creditos+vencidos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjX8szg1rDmAUIjVkJHWSICuIQ6AEIMTAB#v=onepage&q=cartera%20de%20creditos%20vencidos&f=false>

Martínez, C. (2014). *Tecnicas e instrumentos de recogida y analisis de datos*. Madrid: Universidad nacional de educacion a distancia.

Martos Navarro , F., Calvo Prieto , J., Gerrero Arroyo , J. A., & González Rabanal , J. M. (2005). *Grupo A de Administración General de la Generalitat Valenciana*. Madrid: Mad S.L. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=30hhy68zKwgC&pg=PA203&dq=caracteristicas+de+la+morosidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiNo-7mwbDmAWhFrVkJHXJwByg4FBDQAQgsMAE#v=onepage&q=caracteristicas%20de%20la%20morosidad&f=false>

Menéndez Alonso , E. (2007). *Prácticas de Contabilidad Financiera Bancaria*. Madrid: Netbiblo, S.L. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=x3lMo4yEiegC&pg=PT135&dq=creditos+irrecuperables+definici%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjRw4->

q_7DmAhVJnlkKHT5TBjoQ6AEIQTAE#v=onepage&q=creditos%20irrecuperables%20definici%C3%B3n&f=false

Morales, R., Arguedas, R., Gonzalez, J., & Oliver, M. (2010). *Primeras perspectivas de la crisis y cuestiones conexas*. Madrid: ISBN.

Pampilon, F., Cuesta, M., & Paz, C. (2004). *apuntes de tendencias del sistema financiero español*. Madrid. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=UNZLQFogxi4C&pg=PA173&dq=concepto+de+riesgo+crediticio&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiIn5nEjq7mAhXCqFkKHT9nCEIQ6AEIODAC#v=onepage&q=concepto%20de%20riesgo%20crediticio&f=false>

Perez, E., & Vernengo, M. (2018). Incluyendo un Simposio sobre Pensamiento Monetario Latinoamericano: Dos siglos en busca de la originalidad. *La revista central banking*, 30-50.

Riaño, A. (1936). *Teoria del dinero y del credito*. Madrid: EDUCHE. Obtenido de <http://www.proglocode.unam.mx/sites/proglocode.unam.mx/files/docencia/teoria-del-dinero-y-del-credito-de-ludwig-von-mises.pdf>

Rodriguez Tamayo , M. F. (2007). *La acción ejecutiva ante la jurisdicción administrativa*. Bogotá: Universidad del Rosario. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=T5wvICjlBiUC&pg=PA416&dq=cartera+atrasada+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjYvoPnir3mAhWyzlkKHYK9BREQ6AEILzAB#v=onepage&q=cartera%20atrasada%20concepto&f=false>

Salvador, F. (2016). *La administración del riesgo de crédito y la morosidad en Cooperativa de Ahorro y Crédito Nuestra Señora del Rosario Ltda. N° 222*,

Agencia Huamachuco. Obtenido de Repositorio unitru:
<http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/1013>

Samaniego, R. (2008). *El riesgo de credito en el marco del acuerdo basilea II*. Madrid.

Obtenido de
<https://books.google.com.pe/books?id=YogTTsZZyBoC&pg=PA168&dq=evaluaci%C3%B3n+del+riesgo+crediticio&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjF0reVla7mAhVIwVkKHb9zDbMQ6AEINTAC#v=onepage&q=evaluaci%C3%B3n%20del%20riesgo%20crediticio&f=false>

Santa Cruz, L. (2019). *Administracion de la cartera de credito y l morosidad en la caja municipal de ahorro y credito Piura-agencia Cajamarca 2017*. Obtenido de

repositorio unc:
<http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/3492/SANTA%20CRUZ%20PALOMINO%20LUIS%20MIGUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sherif, A. (2019). diligencia moderna del riesgo crediticio en Londres. *Dialnet*, 20-40.

Tsuda, P. (junio de 2019). *morosidad de los creditos perjudica al banco central de reerva del Perú en 3,14*. Obtenido de La Republica:
<https://larepublica.pe/economia/1487260-morosidad-peru-seria-niveles-preocupantes/?ref=lre>

Tuladhar, R. (2017). *Impact of Credit Risk Management on Profitability of Nepalese*

Commercial Banks. Obtenido de semanticscholar.org:
<https://pdfs.semanticscholar.org/f061/eb7d515947be4e3411056f7985219ead02db.pdf>

Vargas, G. (2006). *introduccion a la teoria economica*. Mexico: pearson educacion.

Vasquez, A., & Carbajo, D. (2011). *Manual sobre la ley de morosidad*. Barcelona: experiencia S.L.

Vidal, S. (2017). *LA MOROSIDAD Y LA RENTABILIDAD DE LOS BANCOS EN CHILE*.

Obtenido de repositorio usm: <https://repositorio.usm.cl/handle/11673/23660>

westley, G., & Branch, B. (2000). *desarrollo de cooperativas de ahorro y credito eficaces*

en America Latina. Washintong. Obtenido de

[https://books.google.com.pe/books?id=DiH0m-](https://books.google.com.pe/books?id=DiH0m-EZxRsC&pg=PA87&dq=definici%C3%B3n+de+morosidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwja_O_gtrDmAhXLxVkKHTTjBy4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20morosidad&f=false)

[EZxRsC&pg=PA87&dq=definici%C3%B3n+de+morosidad&hl=es&sa=X&ved](https://books.google.com.pe/books?id=DiH0m-EZxRsC&pg=PA87&dq=definici%C3%B3n+de+morosidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwja_O_gtrDmAhXLxVkKHTTjBy4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20morosidad&f=false)

[=0ahUKEwja_O_gtrDmAhXLxVkKHTTjBy4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=de](https://books.google.com.pe/books?id=DiH0m-EZxRsC&pg=PA87&dq=definici%C3%B3n+de+morosidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwja_O_gtrDmAhXLxVkKHTTjBy4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20morosidad&f=false)

[finici%C3%B3n%20de%20morosidad&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=DiH0m-EZxRsC&pg=PA87&dq=definici%C3%B3n+de+morosidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwja_O_gtrDmAhXLxVkKHTTjBy4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20morosidad&f=false)

ANEXOS

Anexo 1: Instrumento de recolección de datos

Cuestionario

En el siguiente cuestionario estará dirigido a los asesores comerciales encargados de los créditos bancarios con el fin de obtener información concreta de la variable de riesgo crediticio en la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019.

Objetivo: Analizar el riesgo crediticio de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

Para lo cual se marca la respuesta con (X) en el tipo de escala Likert:

Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Sexo:

Masculino ()

Femenino ()

N°	ÍTEMS	1	2	3	4	5
DIMENSIÓN: GESTIÓN DEL RIESGO						
1	1.¿Existe un control de la gestión del riesgo de crédito de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota?					
2	2.¿Existe un control de la evaluación del riesgo crediticio a los clientes de la empresa MI BANCO?					

3	3.¿Tiene conocimiento sobre la evolución del riesgo crediticio en cuanto a la fecha de pago?					
4	4.¿Considera que existe un control de la capacidad de pago o cantidad de duda de los clientes?					
5	5.¿Existe un control de la evaluación de la fuente de ingresos realizada por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
6	6.¿Cómo considera la evaluación de los pagos por ingresos recurrente en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
DIMENSIÓN: TIPOS DE CRÉDITO						
7	¿Cómo considera los requisitos para los créditos personales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
8	¿Existe un control de la evaluación de los créditos personales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
9	¿Tiene conocimiento de los montos para el crédito personal es el adecuado para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
10	¿Cómo considera los requisitos para los créditos comerciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					

11	¿Existe un control de la evaluación de los créditos comerciales para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota?					
12	¿Tiene conocimiento de los niveles de endeudamiento para el crédito comercial para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
13	¿Cómo considera los requisitos para los créditos hipotecarios en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
14	¿Existe un control de la evaluación de los créditos hipotecarios para los clientes en la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota?					
15	¿Tiene conocimiento de los montos de otorgamiento del crédito hipotecario para los clientes de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
DIMENSIÓN: ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS FINANCIERAS						
16	¿Cómo considera las capacitaciones orientadas a mejorar su desempeño en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					

17	¿Tiene conocimiento de las capacitaciones sobre riesgo crediticio en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
18	¿Cómo considera las capacitaciones de desarrollo personal y atención al cliente a los asesores de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.- Agencia Chota?					
19	¿Considera adecuadas las estrategias de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
20	¿Cómo considera usted las técnicas de cobranza establecidas por la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
21	¿Cómo considera el seguimiento de sus créditos a cobrar por medio de llamadas, mensajes de texto, etc. por la empresa MIBANCO – Banco de La Microempresa S.A. - Agencia Chota?					

Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

Cuestionario

En el siguiente cuestionario estará dirigido a los asesores comerciales encargados de los créditos bancarios con el fin de obtener información concreta de la variable de morosidad en la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota, 2019.

Objetivo: Evaluar la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

Para lo cual se marca la respuesta con (X) en el tipo de escala Likert:

Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Sexo:

Masculino ()

Femenino ()

Nº	ÍTEMS	1	2	3	4	5
DIMENSIÓN: Cartera de créditos vencidos						
1	¿Tiene conocimiento sobre el nivel de morosidad de la empresa MIBANCO - Banco de la Microempresa S.A. – Agencia Chota?					
2	¿Existe un control de la morosidad vencida por el Banco?					

3	¿Tiene conocimiento sobre la evolución de los créditos irrecuperables de la empresa MI BANCO S.A. – Agencia Chota?					
4	¿Existe un control de los créditos irrecuperables por el banco?					
Dimensión: Cartera de alto riesgo						
5	¿Tiene conocimiento sobre la evolución de la mora de litigio de MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
6	¿Existe un control de la mora de litigio por el Banco?					
7	¿Tiene conocimiento sobre la evolución de la morosidad de los créditos en MIBANCO – Banco de la Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
8	¿Existe un control de la morosidad de créditos por el Banco?					
Dimensión: Cartera pesada						
9	¿Tiene conocimiento sobre la evolución de los créditos refinanciados por MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					
10	¿Existe un control de los créditos refinanciados por el Banco?					
11	¿Tiene conocimiento sobre la evolución de los créditos judiciales en MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota?					

12	¿Existe un control de los créditos judiciales por el Banco?					
----	---	--	--	--	--	--

Ficha de análisis documental

Empresa: MIBANCO - Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota

Objetivo:

Evaluar la morosidad de la empresa MIBANCO – Banco De La Microempresa S.A.-Agencia Chota, 2019.

Tipo de documento	Revisado	Tipo de información	Observación
Reportes de morosidad		Importe de la morosidad vencida trimestral	Los reportes son emitidos por el software contable.
Reporte de cartera		Importe de morosidad vencida pero acumulable, mensual acumulable	Los reportes son emitidos por mi banco en software
Reporte de cosecha		Importe de morosidad vencida trimestral	Los reportes son emitidos por mi banco en software

Otras referencias

Políticas de crédito		Plazo de los créditos en cuanto al tiempo de pago de 60 días.
Relación de morosos del año 2019		Se facilitó el acceso de las actividades en cuanto a la morosidad del año 2019.
Estado de situación financiera		Se analiza el estado de situación financiera de la empresa del mes de enero a diciembre del 2019.

Balance de meses de seguimiento de los créditos con morosidad

	Meses de seguimiento												
Mes Desembolso													
Ago-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19
Set-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19
Oct-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19
Nov-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19
Dic-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19
Ene-19	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	Ene-20
Feb-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	Ene-20	
Mar-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	Ene-20		
Abr-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	Ene-20			
May-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19		Dic-19	Ene-20				
Jun-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19		Ene-20					

Jul-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19							
Ago-19	Ago-19	Set-19	Oct-19		Dic-19	Ene-20							
Set-19	Set-19	Oct-19	Nov-19		Ene-20								
Oct-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19										
Nov-19	Nov-19	Dic-19	Ene-20										
Dic-19	Dic-19	Ene-20											

Reporte de morosidad (Por Tramos)

						31-ENE-2019 (26)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,219	61,471.10	61,076.90	394.2	99.40%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	200	1,118.00	846.5	271.5	75.70%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T031 -060	80	466.1	144.1	322	30.90%
Total general						3	7,499	63,055.20	62,067.60	98.43%
						28-FEB-2019 (24)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,297	62,397.30	61,455.20	942.1	98.50%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	174	815.9	640.8	175.1	78.50%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T031 -060	60	346.9	85.7	261.2	24.70%
Total general						3	7,531	63,560.20	62,181.70	97.83%
						30-MAR-2019 (26)(0)(1)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,283	62,889.10	62,446.80	442.3	99.30%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	236	1,412.30	1,276.60	135.7	90.40%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T031 -060	48	203.1	46.2	157	22.70%
Total general						3	7,567	64,504.50	63,769.50	98.86%
						30-ABR-2019 (24)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,369	64,058.50	63,291.20	767.4	98.80%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	195	998.1	772.3	225.8	77.40%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T031 -060	56	158.4	68.5	89.9	43.20%
Total general						3	7,620	65,215.00	64,131.90	98.34%
						31-MAY-2019 (26)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,488	64,385.30	63,952.50	432.8	99.30%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	186	1,225.30	1,112.40	112.9	90.80%
T2 LIMA NORTE 2	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T031 -060	-	0	0	0	0.00%
Total general						3	7,674	65,610.60	65,064.90	99.17%
						28-JUN-2019 (24)(0)(2)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,736	65,946.50	64,728.60	1,217.90	98.20%
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	141	1,001.10	602.9	398.2	60.20%
Total general						2	7,877	66,947.60	65,331.50	97.59%

						31-JUL-2019 (26)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,618	64,680.30	64,202.80	477.5	99.30%
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	246	1,556.60	1,244.70	311.9	80.00%
Total general						2	7,864	66,236.90	65,447.60	98.81%
						31-AGO-2019 (26)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,638	64,982.70	64,215.00	767.8	98.80%
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	161	862.1	727.3	134.7	84.40%
Total general						2	7,799	65,844.80	64,942.30	98.63%
						30-SEP-2019 (25)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,617	64,816.70	64,133.20	683.5	98.90%
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	164	1,060.20	659.9	400.4	62.20%
Total general						2	7,781	65,877.00	64,793.10	98.35%
						31-OCT-2019 (26)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,565	64,519.10	63,927.10	592	99.10%
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	171	995	827.5	167.4	83.20%
Total general						2	7,736	65,514.10	64,754.60	98.84%
						30-NOV-2019 (25)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,553	65,582.00	65,120.50	461.5	99.30%
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	159	1,047.20	644.9	402.3	61.60%
Total general						2	7,712	66,629.20	65,765.30	98.70%
						31-DIC-2019 (25)(0)(0)				
TERRITORIO	REGION	ZONA	COD AGE	AGENCIA	TRAMO	Operaciones	Ola Inicial	Saldo Resuelto	Pase Peor Escenario	% Resolución
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T000 -000	7,518	66,168.20	65,564.00	604.2	99.10%
T4 NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	365	CHOTA	T001 -030	162	720	547.7	172.3	76.10%
Total general						2	7,680	66,888.20	66,111.70	98.84%

Reporte de morosidad (Por Actividad)



División de Riesgos - Gerencia de Riesgo de Crédito - Supervisión y Contraloría de Riesgos
COSECHAS POR VARIABLE DE RIESGO DE CRÉDITO

Promedio	3
ALCANCE	AG
ALCANCE2	CHOTA
COSECHA	3M

CALCULAR

ACTIVIDAD	Cosecha a 3M : AG_CHOTA						DR - S.&CdR		
	Desembolso		Deterioro		Cosecha		Participación		Id
	Monto (\$./.)	Número	Monto (\$./.)	Número	Monto	Número	Desembolso	Deterioro	
VENTA DE LACTEOS	3,892,004	577	-	-	0.00	0.00	15.41%	0.00%	0.00
OTRAS ACTIVIDADES N.C.P.	1,570,909	271	-	-	0.00	0.00	6.22%	0.00%	0.00
PRENDAS DE VESTIR	1,544,035	81	508	1	0.03	1.23	6.11%	2.56%	0.42
PRODUCCION LECHERA	1,496,489	227	-	-	0.00	0.00	5.93%	0.00%	0.00
SERVICIOS RELACIONADOS A LA CONSTRUCCION	1,362,025	207	35	1	0.00	0.48	5.39%	0.18%	0.03
VENTA DE GANADO EN PIE	1,133,398	107	501	1	0.04	0.93	4.49%	2.52%	0.56
VENTA DE ANIMALES MENORES	1,115,479	329	5,481	2	0.49	0.61	4.42%	27.58%	6.25
SERVICIO DE TRANSPORTE INTERPROVINCIAL	1,039,300	52	-	-	0.00	0.00	4.12%	0.00%	0.00
FERRERIA	846,530	28	-	-	0.00	0.00	3.35%	0.00%	0.00
BODEGA	821,476	73	-	-	0.00	0.00	3.25%	0.00%	0.00
ALQUILER DE DEPARTAMENTOS, HABITACIONES,	749,707	52	-	-	0.00	0.00	2.97%	0.00%	0.00
VENTA DE VERDURAS	699,343	70	-	-	0.00	0.00	2.77%	0.00%	0.00
TRANSPORTE DE CARGA	474,323	28	-	-	0.00	0.00	1.88%	0.00%	0.00
VENTA DE ABARROTES POR MENOR	456,223	34	-	-	0.00	0.00	1.81%	0.00%	0.00
CARPINTERIA EN MADERA	418,943	46	-	-	0.00	0.00	1.66%	0.00%	0.00
ELABORACION DE LACTEOS	417,733	25	-	-	0.00	0.00	1.65%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE TRANSPORTE EN MOTOTAXI / TRIC	390,310	144	9,789	2	12.51	1.39	1.55%	49.27%	31.88
VENTA DE VEHICULOS, ACCESORIOS	389,548	16	-	-	0.00	0.00	1.54%	0.00%	0.00
BOTICAS Y MEDICINAS	372,546	12	-	-	0.00	0.00	1.48%	0.00%	0.00
SERVICIOS MEDICOS	353,168	24	-	-	0.00	0.00	1.40%	0.00%	0.00
VENTA DE PAN Y PRODUCTOS DE PANADERIA	346,494	23	-	-	0.00	0.00	1.37%	0.00%	0.00
CULTIVO DE ALFALFA	332,162	44	-	-	0.00	0.00	1.32%	0.00%	0.00
VENTA DE ARTESANIA	326,581	101	-	-	0.00	0.00	1.29%	0.00%	0.00
SERVICIO DE TRANSPORTE PUBLICO	315,632	13	-	-	0.00	0.00	1.25%	0.00%	0.00
RESTAURANTES Y CAFETERIAS	289,975	24	-	-	0.00	0.00	1.15%	0.00%	0.00
REPARACION Y MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	226,325	23	875	1	0.39	4.35	0.90%	4.40%	4.91
SERVICIOS PROFESIONALES	220,422	13	-	-	0.00	0.00	0.87%	0.00%	0.00
FABRICACION ARTICULOS DE METAL	202,301	11	-	-	0.00	0.00	0.80%	0.00%	0.00
VENTA DE CELULARES	178,116	7	-	-	0.00	0.00	0.71%	0.00%	0.00
IMPRESA Y DISEÑO PUPICITARIO	177,019	5	-	-	0.00	0.00	0.70%	0.00%	0.00
ALQUILER DE MAQUINAS, MOTORES Y EQUIPOS	174,781	11	-	-	0.00	0.00	0.69%	0.00%	0.00
VENTA DE CARNES ROJAS	170,560	13	-	-	0.00	0.00	0.68%	0.00%	0.00
VENTA CALZADO	165,340	9	-	-	0.00	0.00	0.65%	0.00%	0.00
VENTA DE ABARROTES POR MAYOR	161,271	7	-	-	0.00	0.00	0.64%	0.00%	0.00
PERFUMERIA, PRODUCTOS DE BELLEZA	160,442	45	-	-	0.00	0.00	0.64%	0.00%	0.00
VENTA DE COMIDA	157,572	20	-	-	0.00	0.00	0.62%	0.00%	0.00
VENTA DE GRANOS, MENESTRAS	148,879	9	-	-	0.00	0.00	0.59%	0.00%	0.00
MERCERIA Y PASAMANERIA	133,763	26	-	-	0.00	0.00	0.53%	0.00%	0.00
MEDICINA NATURAL	116,156	11	-	-	0.00	0.00	0.46%	0.00%	0.00
FABRICACION MAQUINAS Y HERRAMIENTAS	106,070	5	-	-	0.00	0.00	0.42%	0.00%	0.00
VENTA DE MEDICAMENTOS PARA ANIMALES	99,980	3	-	-	0.00	0.00	0.40%	0.00%	0.00
BARES	92,726	5	697	1	0.75	20.00	0.37%	3.51%	9.55
SERVICIO DE TRANSPORTE COLECTIVO	91,841	1	-	-	0.00	0.00	0.36%	0.00%	0.00
ALIMENTO PARA ANIMALES	90,579	1	-	-	0.00	0.00	0.36%	0.00%	0.00
CRIANZA DE ANIMALES MAYORES	83,151	12	-	-	0.00	0.00	0.33%	0.00%	0.00
CONFECCION NO RELACIONADO A PRENDAS DE	82,087	11	-	-	0.00	0.00	0.33%	0.00%	0.00
SERVICIOS - CONTRATISTA PARA LA CONSTRUCC	82,049	3	-	-	0.00	0.00	0.32%	0.00%	0.00
VENTA DE ARTICULOS DE COMPUTO	78,455	2	-	-	0.00	0.00	0.31%	0.00%	0.00
VENTA DE CERVEZA, GASEOSAS, AGUA DE MESA	75,981	4	-	-	0.00	0.00	0.30%	0.00%	0.00
CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR	65,599	6	-	-	0.00	0.00	0.26%	0.00%	0.00
VENTA DE JUGUETES	62,792	2	-	-	0.00	0.00	0.25%	0.00%	0.00
VENTA COMBUSTIBLES	53,895	5	-	-	0.00	0.00	0.21%	0.00%	0.00
MUEBLES DE MADERA	46,632	1	-	-	0.00	0.00	0.18%	0.00%	0.00
SERVICIO DE BELLEZA Y CUIDADO PERSONAL	43,818	2	-	-	0.00	0.00	0.17%	0.00%	0.00
SERVICIO DE HOTELES, HOSPEDAJES	41,468	2	-	-	0.00	0.00	0.16%	0.00%	0.00
ARTICULOS DE OFICINA	41,025	4	-	-	0.00	0.00	0.16%	0.00%	0.00
VENTA DE MADERA	35,484	4	-	-	0.00	0.00	0.14%	0.00%	0.00
SERVICIO DE TRANSPORTE TAXI	31,432	2	-	-	0.00	0.00	0.12%	0.00%	0.00
CHATARRA, RECICLAJE	31,295	3	-	-	0.00	0.00	0.12%	0.00%	0.00
VENTA DE FRUTAS	27,202	9	-	-	0.00	0.00	0.11%	0.00%	0.00
CULTIVO DE BOROJO	27,020	2	-	-	0.00	0.00	0.11%	0.00%	0.00
ARTESANIAS	25,623	6	1,984	1	7.74	16.67	0.10%	9.98%	98.41
VENTA DE PESCADO	23,860	7	-	-	0.00	0.00	0.09%	0.00%	0.00
ALQUILER DE EQUIPOS DE COMPUTO Y JUEGOS	23,485	2	-	-	0.00	0.00	0.09%	0.00%	0.00
PLANTAS Y FLORES	20,513	4	-	-	0.00	0.00	0.08%	0.00%	0.00
CONFITERIA	19,531	6	-	-	0.00	0.00	0.08%	0.00%	0.00
CULTIVO DE PAPA	17,765	2	-	-	0.00	0.00	0.07%	0.00%	0.00
VIDRERIA Y ALUMINIO	15,265	1	-	-	0.00	0.00	0.06%	0.00%	0.00
EXTRACCION DE AGREGADOS	15,265	1	-	-	0.00	0.00	0.06%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE LAVANDERIA	14,274	3	-	-	0.00	0.00	0.06%	0.00%	0.00
SERVICIOS NO PROFESIONALES	13,187	4	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
ALQUILER DE EQUIPOS DE AUDIO Y VIDEO	12,215	3	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE FOTOCOPIAS	12,040	3	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
ALQUILER DE VEHICULOS	11,444	5	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE ENTRETENIMIENTO	10,932	6	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
ARTICULOS DE PLASTICO, DESCARTABLES	10,368	2	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
VENTA DE SEMILLAS	10,096	1	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
PRODUCCION ARTICULOS DE FERRERIA	8,088	1	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
ASERRADERO	8,083	1	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
VENTA DE LEÑA	7,062	3	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
JUGUERIA	6,537	4	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
SERVICIOS EDUCATIVOS	5,713	2	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
FUNDICION EN GENERAL	4,058	1	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
SERVICIO DE CONFECCION Y AFINES	3,387	3	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANIFICACION	3,043	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
RENOVADORA DE CALZADO	2,727	2	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
REPARACION DE ARTICULOS ELECTRONICOS, DO	2,626	6	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
DEPENDIENTE INFORMAL (DJJ INGRESOS)	2,051	2	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
ELABORACION DE HELADOS	2,029	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
CULTIVO DE AGAVE	1,912	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
ELABORACION DE GOLOSINAS	1,045	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
VENTA DE PERIODICOS Y REVISTAS	1,034	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
FABRICACION DE LLAVEROS	1,015	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE FOTOGRAFIA	1,014	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
ELECTRODOMESTICOS	503	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
VENTA ARTICULOS PARA EL HOGAR	301	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
CHOTA	25,255,953	2,997	19,870	10	0.08	0.33	100.00%	100.00%	1.00



División de Riesgos - Gerencia de Riesgo de Crédito - Supervisión y Contraloría de Riesgos
COSECHAS POR VARIABLE DE RIESGO DE CRÉDITO

Promedio 3

ALCANCE AG
ALCANCE2 CHOTA
COSECHA 6M

CALCULAR

Límite 1.20

Promedio de 3 últimos meses

ACTIVIDAD	Cosecha a 6M : AG_CHOTA						DR - S&CdR		
	Desembolso		Deterioro		Cosecha		Participación	Monto %	Id
	Monto (S/.)	Número	Monto (S/.)	Número	Monto	Número			
VENTA DE LACTEOS	3,556,552	527	6,695	2	0.19	0.38	16.40%	2.76%	0.17
OTRAS ACTIVIDADES N.C.P.	1,481,422	263	14,246	4	0.96	1.52	6.83%	5.86%	0.86
SERVICIOS RELACIONADOS A LA CONSTRUCCION	1,042,124	181	7,982	4	0.77	2.21	4.80%	3.29%	0.68
PRODUCCION LECHERA	1,027,263	171	56,003	5	5.45	2.92	4.74%	23.05%	4.87
SERVICIO DE TRANSPORTE INTERPROVINCIAL	941,135	49	-	-	0.00	0.00	4.34%	0.00%	0.00
VENTA DE GANADO EN PIE	926,775	110	18,010	3	1.94	2.73	4.27%	7.41%	1.73
ALQUILER DE DEPARTAMENTOS, HABITACIONES,	853,854	44	-	-	0.00	0.00	3.94%	0.00%	0.00
VENTA DE ANIMALES MENORES	825,996	290	40,434	10	4.90	3.45	3.81%	16.64%	4.37
TRANSPORTE DE CARGA	691,828	20	-	-	0.00	0.00	3.19%	0.00%	0.00
PRENDAS DE VESTIR	613,770	49	10,460	1	1.70	2.04	2.83%	4.30%	1.52
FERRETERIA	585,607	20	-	-	0.00	0.00	2.70%	0.00%	0.00
BODEGA	580,099	72	-	-	0.00	0.00	2.67%	0.00%	0.00
VENTA DE ABARROTES POR MENOR	528,001	22	4,717	1	0.89	4.55	2.43%	1.94%	0.80
ELABORACION DE LACTEOS	507,942	26	-	-	0.00	0.00	2.34%	0.00%	0.00
ALQUILER DE MAQUINAS, MOTORES Y EQUIPOS	425,676	12	19,578	1	4.60	8.33	1.96%	8.06%	4.11
VENTA DE VERDURAS	421,943	68	11,808	1	2.80	1.47	1.95%	4.86%	2.50
CULTIVO DE ALFALFA	369,172	33	-	-	0.00	0.00	1.70%	0.00%	0.00
REPARACION Y MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	362,762	21	-	-	0.00	0.00	1.67%	0.00%	0.00
VENTA DE VEHICULOS, ACCESORIOS	316,476	12	-	-	0.00	0.00	1.46%	0.00%	0.00
VENTA DE FERTILIZANTES	315,141	5	-	-	0.00	0.00	1.45%	0.00%	0.00
VENTA CALZADO	301,870	10	-	-	0.00	0.00	1.39%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE TRANSPORTE EN MOTOTAXI / TRIC	292,040	135	2,092	2	0.72	1.48	1.35%	0.86%	0.64
CARPINTERIA EN MADERA	290,479	35	549	1	0.19	2.86	1.34%	0.23%	0.17
VENTA DE ARTESANIA	290,472	85	9,673	2	3.33	2.35	1.34%	3.98%	2.97
RESTAURANTES Y CAFETRIAS	251,437	17	-	-	0.00	0.00	1.16%	0.00%	0.00
IMPRESA Y DISEÑO PUPLICITARIO	245,178	10	-	-	0.00	0.00	1.13%	0.00%	0.00
SERVICIOS MEDICOS	240,522	14	-	-	0.00	0.00	1.11%	0.00%	0.00
MERCERIA Y PASAMANERIA	188,311	16	-	-	0.00	0.00	0.87%	0.00%	0.00
SERVICIOS PROFESIONALES	176,374	20	-	-	0.00	0.00	0.81%	0.00%	0.00
SERVICIOS - CONTRATISTA PARA LA CONSTRUCC	175,994	4	-	-	0.00	0.00	0.81%	0.00%	0.00
ALQUILER DE VEHICULOS	173,493	9	-	-	0.00	0.00	0.80%	0.00%	0.00
SERVICIO DE TRANSPORTE PUBLICO	171,702	15	-	-	0.00	0.00	0.79%	0.00%	0.00
VENTA DE CERVEZA, GASEOSAS, AGUA DE MESA	170,522	9	8,815	1	5.17	11.11	0.79%	3.63%	4.61
CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR	159,435	5	-	-	0.00	0.00	0.74%	0.00%	0.00
CRianza DE ANIMALES MAYORES	156,927	14	-	-	0.00	0.00	0.72%	0.00%	0.00
VENTA DE PAN Y PRODUCTOS DE PANADERIA	143,435	16	-	-	0.00	0.00	0.66%	0.00%	0.00
VENTA DE ABARROTES POR MAYOR	137,881	4	-	-	0.00	0.00	0.64%	0.00%	0.00
VENTA DE CELULARES	132,732	3	-	-	0.00	0.00	0.61%	0.00%	0.00
VENTA DE COMIDA	121,263	25	-	-	0.00	0.00	0.56%	0.00%	0.00
PERFUMERIA, PRODUCTOS DE BELLEZA	121,032	32	-	-	0.00	0.00	0.56%	0.00%	0.00
VENTA DE BEBIDAS Y REFRESCOS	83,063	5	4,405	1	5.30	20.00	0.38%	1.81%	4.73
SERVICIOS DE FOTOCOPIAS	78,215	2	-	-	0.00	0.00	0.36%	0.00%	0.00
ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANIFICACION	75,519	1	-	-	0.00	0.00	0.35%	0.00%	0.00
VENTA DE CARNES ROJAS	75,230	10	-	-	0.00	0.00	0.35%	0.00%	0.00
PRODUCCION ARTICULOS DE FERRETERIA	71,700	1	-	-	0.00	0.00	0.33%	0.00%	0.00
VENTA COMBUSTIBLES	70,004	1	-	-	0.00	0.00	0.32%	0.00%	0.00
CONFECCION NO RELACIONADO A PRENDAS DE	68,630	14	-	-	0.00	0.00	0.32%	0.00%	0.00
VENTA ARTICULOS PARA EL HOGAR	68,054	2	-	-	0.00	0.00	0.31%	0.00%	0.00
VENTA DE GRANOS, MENESTRAS	63,261	14	-	-	0.00	0.00	0.29%	0.00%	0.00
VENTA DE MEDICAMENTOS PARA ANIMALES	61,004	2	-	-	0.00	0.00	0.28%	0.00%	0.00
CULTIVO DE BOROJO	53,967	3	-	-	0.00	0.00	0.25%	0.00%	0.00
VENTA DE FRUTAS	40,905	11	-	-	0.00	0.00	0.19%	0.00%	0.00
VENTA DE HORTALIZAS	40,879	1	-	-	0.00	0.00	0.19%	0.00%	0.00
VENTA DE LICORES	40,879	1	-	-	0.00	0.00	0.19%	0.00%	0.00
SERVICIO DE BELLEZA Y CUIDADO PERSONAL	37,057	3	-	-	0.00	0.00	0.17%	0.00%	0.00
CULTIVO DE AGAVE	33,930	4	-	-	0.00	0.00	0.16%	0.00%	0.00
FABRICACION ARTICULOS DE METAL	33,301	5	-	-	0.00	0.00	0.15%	0.00%	0.00
ARTICULOS DE OFICINA	31,344	2	-	-	0.00	0.00	0.14%	0.00%	0.00
FABRICACION MAQUINAS Y HERRAMIENTAS	30,289	1	-	-	0.00	0.00	0.14%	0.00%	0.00
ARTESANIAS	25,757	13	5,069	2	19.68	15.38	0.12%	2.09%	17.57
VENTA DE CARNE DE AVES	25,580	2	-	-	0.00	0.00	0.12%	0.00%	0.00
LIBRERIA, BAZAR	24,797	5	230	1	0.93	20.00	0.11%	0.09%	0.83
SERVICIOS DE ENTRETENIMIENTO	24,074	2	-	-	0.00	0.00	0.11%	0.00%	0.00
SERVICIOS NO PROFESIONALES	20,238	1	20,238	1	100.00	100.00	0.09%	8.33%	89.27
BARES	19,722	3	-	-	0.00	0.00	0.09%	0.00%	0.00
CULTIVO DE PAPA	18,366	2	-	-	0.00	0.00	0.08%	0.00%	0.00
MEDICINA NATURAL	15,237	7	1,978	2	12.98	28.57	0.07%	0.81%	11.59
BOTICAS Y MEDICINAS	11,463	3	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
VENTA DE MADERA	11,066	4	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
ALQUILER DE EQUIPOS DE COMPUTO Y JUEGOS	10,704	3	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
VENTA DE ARTICULOS DE COMPUTO	10,151	1	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
SERVICIOS EDUCATIVOS	10,101	1	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
PLANTAS Y FLORES	9,137	4	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
CHATARRA, RECICLAJE	8,599	2	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE MOLINO	7,069	2	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE LAVANDERIA	7,034	4	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
SERVICIO DE CONFECCION Y AFINES	6,678	2	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
JUGUERIA	6,452	3	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
ALQUILER DE MESAS, SILLAS Y EQUIPOS	6,112	1	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
ELABORACION DE GOLOSINAS	5,334	2	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE FOTOGRAFIA	5,068	1	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
CONFITERIA	4,351	4	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
VENTA DE SEMILLAS	4,261	2	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
VENTA DE PERIODICOS Y REVISTAS	3,545	1	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
GIMNASIO	3,068	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
VENTA DE LEÑA	2,872	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
RENOVADORA DE CALZADO	2,331	3	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
VENTA DE ARTICULOS DE CUERO	2,045	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
VENTA DE PESCADO	1,526	3	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
DEPENDIENTE INFORMAL (DIJ INGRESOS)	1,509	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
REPARACION DE ARTICULOS ELECTRONICOS, DO	1,309	2	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
MUEBLES DE MADERA	1,024	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
FUNDICION EN GENERAL	1,016	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
VIDRERIA Y ALUMINIO	1,006	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
ARTICULOS DE PLASTICO, DESCARTABLES	302	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
CHOTA	21,690,775	2,647	242,983	45	1.12	1.70	100.00%	100.00%	1.00



División de Riesgos - Gerencia de Riesgo de Crédito - Supervisión y Contraloría de Riesgos
COSECHAS POR VARIABLE DE RIESGO DE CRÉDITO

Promedio 3

ALCANCE AG
ALCANCE2 CHOTA
COSECHA 9M

CALCULAR

Cosecha a 9M : AG - CHOTA									
ACTIVIDAD	Desembolso		Deterioro		Cosecha		DR - S&Cdr		
	Monto (\$/A)	Número	Monto (\$/A)	Número	Monto	Número	Desembolso	Deterioro	Id
VENTA DE LACTEOS	4,275,254	650	54,940	16	1.29	2.46	16.87%	14.56%	0.86
OTRAS ACTIVIDADES N.C.P.	2,157,597	313	6,674	3	0.31	0.96	8.51%	1.77%	0.21
SERVICIOS RELACIONADOS A LA CONSTRUCCION	1,577,974	232	42,357	10	2.68	4.31	6.23%	11.23%	1.80
PRENDAS DE VESTIR	1,562,483	95	11,888	3	0.76	3.16	6.16%	3.15%	0.51
VENTA DE GANADO EN PIE	1,366,248	131	33,856	6	2.48	4.58	5.39%	8.97%	1.66
PRODUCCION LECHERA	1,278,221	216	36,021	5	2.82	2.31	5.04%	9.55%	1.89
VENTA DE ANIMALES MENORES	1,122,801	350	24,981	14	2.22	4.00	4.43%	6.62%	1.49
ALQUILER DE DEPARTAMENTOS, HABITACIONES, SERVICIO DE TRANSPORTE INTERPROVINCIAL	1,063,831	62	-	-	0.00	0.00	4.20%	0.00%	0.00
VENTA DE ABARROTES POR MENOR	833,267	47	1,548	1	0.19	2.13	3.29%	0.41%	0.12
VENTA DE VERDURAS	735,377	33	6,946	2	0.94	6.06	2.90%	1.84%	0.63
VENTA DE ARTESANIA	632,233	78	5,673	2	0.90	2.56	2.49%	1.50%	0.60
REPARACION Y MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	495,488	117	2,327	1	0.47	0.85	1.95%	0.62%	0.32
CULTIVO DE ALFALFA	452,735	31	-	-	0.00	0.00	1.79%	0.00%	0.00
TRANSPORTE DE CARGA	417,968	26	30,754	2	7.36	7.69	1.65%	8.15%	4.94
RESTAURANTES Y CAFETRIAS	413,317	19	-	-	0.00	0.00	1.63%	0.00%	0.00
BODEGA	397,871	26	-	-	0.00	0.00	1.57%	0.00%	0.00
FERRETERIA	371,990	61	-	-	0.00	0.00	1.47%	0.00%	0.00
ELABORACION DE LACTEOS	300,361	17	61,057	3	20.33	17.65	1.18%	16.18%	13.66
SERVICIOS DE TRANSPORTE EN MOTOTAXI / TRIC	296,640	36	6,929	1	2.34	2.78	1.17%	1.84%	1.57
VENTA DE COMIDA	293,266	122	2,792	4	0.95	3.28	1.16%	0.74%	0.64
VENTA DE VEHICULOS, ACCESORIOS	284,400	22	-	-	0.00	0.00	1.12%	0.00%	0.00
VENTA CALZADO	233,058	11	-	-	0.00	0.00	0.92%	0.00%	0.00
ALQUILER DE VEHICULOS	226,847	11	-	-	0.00	0.00	0.89%	0.00%	0.00
SERVICIOS MEDICOS	209,604	8	8,446	1	4.03	12.50	0.83%	2.24%	2.71
FABRICACION ARTICULOS DE METAL	208,601	21	-	-	0.00	0.00	0.82%	0.00%	0.00
VENTA DE CARNES ROJAS	192,626	9	-	-	0.00	0.00	0.76%	0.00%	0.00
CARPINTERIA EN MADERA	180,616	11	-	-	0.00	0.00	0.71%	0.00%	0.00
VENTA DE PAN Y PRODUCTOS DE PANADERIA	178,021	37	-	-	0.00	0.00	0.70%	0.00%	0.00
MERCERIA Y PASAMANERIA	172,184	30	-	-	0.00	0.00	0.68%	0.00%	0.00
SERVICIO DE TRANSPORTE PUBLICO	156,394	18	4,698	1	3.00	5.56	0.62%	1.25%	2.02
SERVICIOS NO PROFESIONALES	145,862	17	1,481	2	1.02	11.76	0.58%	0.39%	0.68
VENTA DE CELULARES	141,969	5	-	-	0.00	0.00	0.56%	0.00%	0.00
SERVICIO DE CONFECCION Y AFINES	136,711	4	-	-	0.00	0.00	0.54%	0.00%	0.00
VENTA DE MEDICAMENTOS PARA ANIMALES	133,884	5	-	-	0.00	0.00	0.53%	0.00%	0.00
ALQUILER DE MAQUINAS, MOTORES Y EQUIPOS	129,031	3	-	-	0.00	0.00	0.51%	0.00%	0.00
VENTA DE ABARROTES POR MAYOR	124,048	10	-	-	0.00	0.00	0.49%	0.00%	0.00
CONFECCION NO RELACIONADO A PRENDAS DE	123,250	4	-	-	0.00	0.00	0.49%	0.00%	0.00
CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR	120,271	14	-	-	0.00	0.00	0.47%	0.00%	0.00
BOTICAS Y MEDICINAS	109,832	9	-	-	0.00	0.00	0.43%	0.00%	0.00
VENTA COMBUSTIBLES	107,747	5	-	-	0.00	0.00	0.43%	0.00%	0.00
IMPRESA Y DISEÑO PUPICITARIO	107,368	4	-	-	0.00	0.00	0.42%	0.00%	0.00
ARTESANIAS	106,772	10	27,526	1	25.78	10.00	0.42%	7.29%	17.32
PERFUMERIA, PRODUCTOS DE BELLEZA	106,662	7	-	-	0.00	0.00	0.42%	0.00%	0.00
ALQUILER DE EQUIPOS DE AUDIO Y VIDEO	96,555	13	1,014	1	1.05	7.69	0.38%	0.27%	0.71
CRIANZA DE ANIMALES MAYORES	91,036	32	-	-	0.00	0.00	0.36%	0.00%	0.00
VENTA DE GRANOS, MENESTRAS	89,149	4	-	-	0.00	0.00	0.35%	0.00%	0.00
MEDICINA NATURAL	77,279	10	-	-	0.00	0.00	0.30%	0.00%	0.00
SERVICIOS - CONTRATISTA PARA LA CONSTRUCC	75,324	11	-	-	0.00	0.00	0.30%	0.00%	0.00
VENTA DE CERVEZA, GASEOSAS, AGUA DE MESA	74,813	7	-	-	0.00	0.00	0.30%	0.00%	0.00
VENTA ARTICULOS PARA EL HOGAR	72,877	3	-	-	0.00	0.00	0.29%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE ENTRETENIMIENTO	64,256	7	563	1	0.88	14.29	0.25%	0.15%	0.59
VENTA DE PESCADO	58,613	3	-	-	0.00	0.00	0.23%	0.00%	0.00
FABRICACION MAQUINAS Y HERRAMIENTAS	56,289	8	-	-	0.00	0.00	0.22%	0.00%	0.00
SERVICIOS PROFESIONALES	55,194	5	-	-	0.00	0.00	0.22%	0.00%	0.00
BARES	52,558	3	-	-	0.00	0.00	0.21%	0.00%	0.00
SERVICIO DE TRANSPORTE TAXI	51,936	20	-	-	0.00	0.00	0.20%	0.00%	0.00
ALQUILER DE PLAYA DE ESTACIONAMIENTO, AFIN	50,478	7	-	-	0.00	0.00	0.20%	0.00%	0.00
SILVICULTURA, EXTRACCION DE MADERA, SERV	40,879	1	-	-	0.00	0.00	0.16%	0.00%	0.00
VENTA DE LICORES	40,879	1	-	-	0.00	0.00	0.16%	0.00%	0.00
ALIMENTO PARA ANIMALES	40,586	1	-	-	0.00	0.00	0.16%	0.00%	0.00
LIBRERIA, BAZAR	40,002	1	-	-	0.00	0.00	0.16%	0.00%	0.00
PLANTAS Y FLORES	38,914	3	-	-	0.00	0.00	0.15%	0.00%	0.00
REPARACION DE ARTICULOS ELECTRONICOS, DO	37,917	4	-	-	0.00	0.00	0.15%	0.00%	0.00
SERVICIO DE BELLEZA Y CUIDADO PERSONAL	35,673	1	-	-	0.00	0.00	0.14%	0.00%	0.00
CONFITERIA	32,813	4	-	-	0.00	0.00	0.13%	0.00%	0.00
FUNDICION EN GENERAL	30,802	10	-	-	0.00	0.00	0.12%	0.00%	0.00
SERVICIO DE HOTELES, HOSPEDAJES	30,458	1	-	-	0.00	0.00	0.12%	0.00%	0.00
ELECTRODOMESTICOS	23,377	2	-	-	0.00	0.00	0.09%	0.00%	0.00
ARTICULOS DE PLASTICO, DESCARTABLES	22,962	4	-	-	0.00	0.00	0.09%	0.00%	0.00
VENTA DE MADERA	20,190	1	-	-	0.00	0.00	0.08%	0.00%	0.00
VENTA DE LEÑA	16,279	4	-	-	0.00	0.00	0.06%	0.00%	0.00
SERVICIOS EDUCATIVOS	15,655	2	-	-	0.00	0.00	0.06%	0.00%	0.00
JUGUERIA	15,481	3	-	-	0.00	0.00	0.06%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE LAVANDERIA	14,056	7	-	-	0.00	0.00	0.06%	0.00%	0.00
CULTIVO DE PAPA	13,905	4	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE MOLINO	12,629	2	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
CULTIVO DE BOROJO	12,116	1	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
ACTIVIDADES DE RADIO Y TELEVISION	10,704	2	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
CHATARRA, RECICLAJE	10,201	1	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
ARTICULOS DE OFICINA	10,121	2	4,858	1	48.01	50.00	0.04%	1.29%	32.25
OTROS (PELUQUERIA ZAPATERIA PERIODICOS ET	10,101	1	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
VENTA DE JUGUETES	10,078	1	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
VENTA DE SEMILLAS	9,594	3	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
CONFECCION DE ARTICULOS PARA EL HOGAR	6,617	1	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
RENOVADORA DE CALZADO	6,351	2	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
ASERRADERO	5,466	4	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
VENTA DE FERTILIZANTES	5,367	2	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
ALQUILER DE EQUIPOS DE COMPUTO Y JUEGOS	4,955	2	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
CURTIEMBRE	4,530	2	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
CULTIVO DE AGAVE	4,382	1	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
VENTA DE TARA	4,058	1	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
VENTA DE PERIODICOS Y REVISTAS	4,025	1	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE FOTOGRAFIA	3,651	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
VENTA DE ARTICULOS DE LIMPIEZA	3,043	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS DE USC	2,029	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
CONFECCION DE TEJIDO DE PUNTO	2,029	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
VENTA DE HUEVOS	1,365	2	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
MUEBLES DE MADERA	1,051	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
VENTA DE BEBIDAS Y REFRESCOS	1,014	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
COMPRA VENTA INMUEBLE	1,003	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE FOTOCOPIAS	704	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
ELABORACION DE GOLOSINAS	302	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
CHOTA	25,348,277	3,167	377,329	81	1.49	2.56	100.00%	100.00%	1.00



División de Riesgos - Gerencia de Riesgo de Crédito - Supervisión y Contraloría de Riesgos
COSECHAS POR VARIABLE DE RIESGO DE CRÉDITO

Promedio 3

ALCANCE AG
ALCANCE2 CHOTA
COSECHA 12M

CALCULAR

Límite 2.88

Promedio de 3 últimos meses

ACTIVIDAD	Cosecha a 12M : AG CHOTA						DR - S&Cdr		
	Desembolso		Deterioro		Cosecha		Participación		Id
	Monto (\$/)	Número	Monto (\$/)	Número	Monto	Número	Desembolso	Deterioro	
VENTA DE LACTEOS	3,966,811	560	60,694	13	1.53	2.32	16.65%	12.69%	0.76
OTRAS ACTIVIDADES N.C.P.	1,695,988	311	6,076	6	0.36	1.93	7.12%	1.27%	0.18
PRODUCCION LECHERA	1,307,361	182	69,763	6	5.34	3.30	5.49%	14.59%	2.66
PRENDAS DE VESTIR	1,276,668	60	3,049	1	0.24	1.67	5.36%	0.64%	0.12
VENTA DE ANIMALES MENORES	1,227,549	344	67,689	18	5.51	5.23	5.15%	14.16%	2.75
SERVICIOS RELACIONADOS A LA CONSTRUCCION	1,199,124	189	13,075	6	1.09	3.17	5.03%	2.73%	0.54
VENTA DE GANADO EN PIE	1,089,438	132	39,048	7	3.58	5.30	4.57%	8.17%	1.79
VENTA DE ABARROTES POR MENOR	947,776	35	-	-	0.00	0.00	3.98%	0.00%	0.00
FERRETERIA	767,283	19	45,364	1	5.91	5.26	3.22%	9.49%	2.95
ALQUILER DE DEPARTAMENTOS, HABITACIONES,	693,464	49	-	-	0.00	0.00	2.91%	0.00%	0.00
SERVICIO DE TRANSPORTE INTERPROVINCIAL	618,530	36	1,966	1	0.32	2.78	2.60%	0.41%	0.16
BODEGA	613,013	67	2,293	1	0.37	1.49	2.57%	0.48%	0.19
RESTAURANTES Y CAFETERIAS	437,166	24	-	-	0.00	0.00	1.83%	0.00%	0.00
VENTA DE VERDURAS	429,879	59	4,176	1	0.97	1.69	1.80%	0.87%	0.48
TRANSPORTE DE CARGA	413,026	23	867	1	0.21	4.35	1.73%	0.18%	0.10
VENTA DE ARTESANIA	360,990	104	11,638	4	3.22	3.85	1.52%	2.43%	1.61
SERVICIOS DE TRANSPORTE EN MOTOTAXI / TRIC	360,543	131	13,873	6	3.85	4.58	1.51%	2.90%	1.92
CULTIVO DE ALFALFA	344,994	38	28,938	2	8.39	5.26	1.45%	6.05%	4.18
VENTA DE VEHICULOS, ACCESORIOS	333,090	15	-	-	0.00	0.00	1.40%	0.00%	0.00
SERVICIO DE TRANSPORTE PUBLICO	327,171	18	22,078	1	6.75	5.56	1.37%	4.62%	3.36
VENTA DE CELULARES	325,429	4	-	-	0.00	0.00	1.37%	0.00%	0.00
VENTA CALZADO	280,806	10	-	-	0.00	0.00	1.18%	0.00%	0.00
BOTICAS Y MEDICINAS	264,640	8	-	-	0.00	0.00	1.11%	0.00%	0.00
VENTA DE MEDICAMENTOS PARA ANIMALES	248,013	7	-	-	0.00	0.00	1.04%	0.00%	0.00
SERVICIOS PROFESIONALES	241,736	17	-	-	0.00	0.00	1.01%	0.00%	0.00
CARPINTERIA EN MADERA	233,126	36	3,563	1	1.53	2.78	0.98%	0.75%	0.76
VENTA DE COMIDA	201,885	17	-	-	0.00	0.00	0.85%	0.00%	0.00
ELABORACION DE LACTEOS	201,833	24	966	1	0.48	4.17	0.85%	0.20%	0.24
VENTA DE GRANOS, MENESTRAS	185,767	10	-	-	0.00	0.00	0.78%	0.00%	0.00
SERVICIOS - CONTRATISTA PARA LA CONSTRUCC	163,976	4	-	-	0.00	0.00	0.69%	0.00%	0.00
MERCERIA Y PASAMANERIA	156,950	17	-	-	0.00	0.00	0.66%	0.00%	0.00
SERVICIOS MEDICOS	156,546	26	3,663	1	2.34	3.85	0.66%	0.77%	1.17
IMPRESA Y DISEÑO PUPCITARIO	153,487	7	-	-	0.00	0.00	0.64%	0.00%	0.00
ALQUILER DE MAQUINAS, MOTORES Y EQUIPOS	150,020	5	-	-	0.00	0.00	0.63%	0.00%	0.00
REPARACION Y MANTENIMIENTO DE VEHICULOS	148,193	17	1,015	1	0.69	5.88	0.62%	0.21%	0.34
MEDICINA NATURAL	142,883	12	-	-	0.00	0.00	0.60%	0.00%	0.00
VENTA DE CARNES ROJAS	139,810	11	-	-	0.00	0.00	0.59%	0.00%	0.00
VENTA DE ABARROTES POR MAYOR	136,191	2	-	-	0.00	0.00	0.57%	0.00%	0.00
FABRICACION ARTICULOS DE METAL	131,425	9	-	-	0.00	0.00	0.55%	0.00%	0.00
VENTA DE CERVEZA, GASEOSAS, AGUA DE MESA	125,014	7	-	-	0.00	0.00	0.52%	0.00%	0.00
CONFITERIA	120,222	7	-	-	0.00	0.00	0.50%	0.00%	0.00
ALQUILER DE VEHICULOS	119,085	3	-	-	0.00	0.00	0.50%	0.00%	0.00
CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR	114,811	11	-	-	0.00	0.00	0.48%	0.00%	0.00
VENTA DE PAN Y PRODUCTOS DE PANADERIA	107,499	18	1,249	1	1.16	5.56	0.45%	0.26%	0.58
SERVICIOS NO PROFESIONALES	107,248	3	41,297	1	38.51	33.33	0.45%	8.64%	19.19
CRIANZA DE ANIMALES MAYORES	94,554	15	-	-	0.00	0.00	0.40%	0.00%	0.00
VENTA DE FRUTAS	76,329	11	-	-	0.00	0.00	0.32%	0.00%	0.00
SERVICIO DE CONFECCION Y AFINES	66,277	3	-	-	0.00	0.00	0.28%	0.00%	0.00
CONFECCION NO RELACIONADO A PRENDAS DE	55,366	12	-	-	0.00	0.00	0.23%	0.00%	0.00
PERFUMERIA, PRODUCTOS DE BELLEZA	55,330	19	-	-	0.00	0.00	0.23%	0.00%	0.00
VIDRERIA Y ALUMINIO	51,016	2	-	-	0.00	0.00	0.21%	0.00%	0.00
JUGERIA	49,392	8	395	2	0.80	25.00	0.21%	0.08%	0.40
CULTIVO DE AGAVE	47,635	2	-	-	0.00	0.00	0.20%	0.00%	0.00
MUEBLES DE MADERA	45,433	1	-	-	0.00	0.00	0.19%	0.00%	0.00
ALQUILER DE EQUIPOS DE COMPUTO Y JUEGOS	44,867	5	-	-	0.00	0.00	0.19%	0.00%	0.00
FABRICACION MAQUINAS Y HERRAMIENTAS	40,659	2	-	-	0.00	0.00	0.17%	0.00%	0.00
LIBRERIA, BAZAR	37,083	4	-	-	0.00	0.00	0.16%	0.00%	0.00
VENTA DE BEBIDAS Y REFRESCOS	32,852	4	5,543	1	16.87	25.00	0.14%	1.16%	8.41
VENTA ARTICULOS PARA EL HOGAR	30,707	3	-	-	0.00	0.00	0.13%	0.00%	0.00
VENTA DE CARNE DE AVES	30,458	1	22,540	1	74.00	100.00	0.13%	4.71%	36.88
PRODUCCION ARTICULOS DE FERRETERIA	26,456	1	-	-	0.00	0.00	0.11%	0.00%	0.00
SERVICIO DE TRANSPORTE TAXI	23,276	1	-	-	0.00	0.00	0.10%	0.00%	0.00
REPARACION DE ARTICULOS ELECTRONICOS, DO	23,135	6	124	1	0.54	16.67	0.10%	0.03%	0.27
CHATARRA, RECICLAJE	20,205	3	-	-	0.00	0.00	0.08%	0.00%	0.00
CULTIVO DE PAPA	19,118	5	-	-	0.00	0.00	0.08%	0.00%	0.00
VENTA DE FERTILIZANTES	18,233	2	-	-	0.00	0.00	0.08%	0.00%	0.00
BARES	17,641	4	-	-	0.00	0.00	0.07%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE LAVANDERIA	13,912	5	-	-	0.00	0.00	0.06%	0.00%	0.00
COMPRA VENTA INMUEBLE	13,361	1	-	-	0.00	0.00	0.06%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE FOTOGRAFIA	12,161	1	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
ARTESANIAS	12,101	10	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
ALQUILER DE EQUIPOS DE AUDIO Y VIDEO	10,151	1	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
FABRICACION MAQUINAS Y HERRAMIENTAS PAR	10,128	1	7,199	1	71.07	100.00	0.04%	1.51%	35.42
SILVICULTURA, EXTRACCION DE MADERA, SERVIC	10,001	1	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE ENTRENAMIENTO	9,589	3	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
VENTA DE LEÑA	9,104	3	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
SERVICIOS EDUCATIVOS	8,446	6	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
FABRICACION DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE USO	8,122	1	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
FABRICACION JUGUETES	5,072	1	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
PLANTAS Y FLORES	4,453	2	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
VENTA DE MADERA	4,033	2	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
CULTIVO DE HORTALIZAS	3,574	1	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
CONFECCION DE ARTICULOS PARA EL HOGAR	3,043	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANIFICACION	3,040	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
CURTIEMBRE	3,039	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
SERVICIO DE BELLEZA Y CUIDADO PERSONAL	2,827	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
ALQUILER DE PLAYA DE ESTACIONAMIENTO, AFIN	2,331	2	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
ARTICULOS DE OFICINA	2,014	2	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
RENOVADORA DE CALZADO	1,105	2	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
SERVICIOS DE FOTOCOPIAS	943	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
CULTIVO DE BOROJO	512	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
VENTA DE PESCAO	501	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
ELABORACION DE GOLOSINAS	302	1	-	-	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
CHOTA	23,826,348	2,855	478,142	87	2.01	3.05	100.00%	100.00%	1.00

Reporte de morosidad (Por Variable)



División de Riesgos - Gerencia de Riesgo de Crédito - Supervisión y Contraloría de Riesgos
RANKING DE COSECHAS TOTALES - VRC

PROMEDIO	1
ALCANCE	AG
ALCANCE1	CHOTA
COSECHA	3

CALCU

ira 2
ira 3

Límite 0.21

Promedio del último mes

AG - CHOTA - Cosecha a 3M - Promedio del último mes										
VARIABLE DE RIESGO	VARIABLE ESPECÍFICA	Desembolso		Deterioro		Cosecha		Participación		Id
		Monto (\$/.)	Número	Monto (\$/.)	Número	Monto (%)	Número (%)	Desembols	Deterioro	
TIPO_CREDITO	CRED. A MICROEMPRESAS	4,067,203	741	1,010	2	0.02	0.27	49.66%	100.00%	2.01
TIPO_CREDITO	CRED. A PEQUEÑAS EMPRESAS	3,338,035	150	-	-	0.00	0.00	40.76%	0.00%	0.00
TIPO_CREDITO	CRED. CONSUMO NO REVOLVENTES	487,207	81	-	-	0.00	0.00	5.95%	0.00%	0.00
TIPO_CREDITO	CRED. HIPOTEC. PARA VIVIENDA	246,518	2	-	-	0.00	0.00	3.01%	0.00%	0.00
TIPO_CREDITO	CRED. A MEDIANAS EMPRESAS	50,322	1	-	-	0.00	0.00	0.61%	0.00%	0.00
TIPO_CUENTE	PARALELO	2,682,120	442	501	1	0.02	0.23	32.75%	49.67%	1.52
TIPO_CUENTE	RSS	2,453,251	177	-	-	0.00	0.00	29.96%	0.00%	0.00
TIPO_CUENTE	RCS	2,438,541	235	-	-	0.00	0.00	29.78%	0.00%	0.00
TIPO_CUENTE	NUEVO	615,372	121	508	1	0.08	0.83	7.51%	50.33%	6.70
TIPO_VIVIENDA	PROPIA	6,317,638	664	501	1	0.01	0.15	77.15%	49.67%	0.64
TIPO_VIVIENDA	FAMILIAR	1,522,654	258	508	1	0.03	0.39	18.59%	50.33%	2.71
TIPO_VIVIENDA	ALQUILADA	348,992	53	-	-	0.00	0.00	4.26%	0.00%	0.00
SEGMENTACION	N	5,618,350	464	1,010	2	0.02	0.43	68.61%	100.00%	1.46
SEGMENTACION	RMB	1,409,479	250	-	-	0.00	0.00	17.21%	0.00%	0.00
SEGMENTACION	RB	943,053	209	-	-	0.00	0.00	11.52%	0.00%	0.00
SEGMENTACION	RM	218,402	52	-	-	0.00	0.00	2.67%	0.00%	0.00
RANGO_EDAD	<45 - MÁS>	2,870,809	340	501	1	0.02	0.29	35.06%	49.67%	1.42
RANGO_EDAD	<35 - 45]	2,613,538	257	-	-	0.00	0.00	31.91%	0.00%	0.00
RANGO_EDAD	<25 - 35]	2,087,165	258	-	-	0.00	0.00	25.49%	0.00%	0.00
RANGO_EDAD	<0 - 25]	339,595	115	508	1	0.15	0.87	4.15%	50.33%	12.14
RANGO_EDAD	P JURIDICA	278,177	5	-	-	0.00	0.00	3.40%	0.00%	0.00
TIPO_PERSONA	PERSONA NATURAL	7,911,107	970	1,010	2	0.01	0.21	96.60%	100.00%	1.04
TIPO_PERSONA	PERSONA JURIDICA	278,177	5	-	-	0.00	0.00	3.40%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	INDEPENDIENTE	7,392,740	884	1,010	2	0.01	0.23	90.27%	100.00%	1.11
CATEGORIA_PER	DEPENDIENTE	485,110	81	-	-	0.00	0.00	5.92%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	(en blanco)	278,177	5	-	-	0.00	0.00	3.40%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	MIXTO	16,787	2	-	-	0.00	0.00	0.20%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	SIN INGRESOS	16,469	3	-	-	0.00	0.00	0.20%	0.00%	0.00
RANGO_ENT_ACR	0	4,097,064	586	1,010	2	0.02	0.34	50.03%	100.00%	2.00
RANGO_ENT_ACR	1	2,706,996	272	-	-	0.00	0.00	33.06%	0.00%	0.00
RANGO_ENT_ACR	2	723,280	85	-	-	0.00	0.00	8.83%	0.00%	0.00
RANGO_ENT_ACR	3+	661,944	32	-	-	0.00	0.00	8.08%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	F <20,000 - 40,000]	2,252,072	81	-	-	0.00	0.00	27.50%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	H <70,000 - 90,000]	1,248,811	16	-	-	0.00	0.00	15.25%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	G <40,000 - 70,000]	1,244,018	25	-	-	0.00	0.00	15.19%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	D <5,000 - 10,000]	1,152,836	159	-	-	0.00	0.00	14.08%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	E <10,000 - 20,000]	1,032,201	70	-	-	0.00	0.00	12.60%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	C <1,000 - 5,000]	977,119	396	-	-	0.00	0.00	11.93%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	I <90,000 - 150,000]	153,487	1	-	-	0.00	0.00	1.87%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	B <500 - 1,000]	68,686	77	-	-	0.00	0.00	0.84%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	A <0 - 500]	60,053	150	1,010	2	1.68	1.33	0.73%	100.00%	136.37
TIPO_GRACIA	NINGUNA	6,921,044	821	1,010	2	0.01	0.24	84.51%	100.00%	1.18
TIPO_GRACIA	ABSOLUTA	889,244	118	-	-	0.00	0.00	10.86%	0.00%	0.00
TIPO_GRACIA	RELATIVA	378,996	36	-	-	0.00	0.00	4.63%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EFFECTIVO ALTOQUE DISPOSICION	1,578,241	310	-	-	0.00	0.00	19.27%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MILOCAL S/.	1,259,872	52	-	-	0.00	0.00	15.38%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIEQUIPO S/.	943,568	68	-	-	0.00	0.00	11.52%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MICASA S/. INDEPENDIENTES	906,698	47	-	-	0.00	0.00	11.07%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EFFECTIVO AL TOQUE PLUS DISPOSICIÓN	780,571	115	-	-	0.00	0.00	9.53%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MICAPITAL S/.	758,337	107	508	1	0.07	0.93	9.26%	50.33%	5.43
PRODUCTO	COMPRA DE DEUDA S/.	461,725	13	-	-	0.00	0.00	5.64%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MICASA S/. DEPENDIENTES	297,295	21	-	-	0.00	0.00	3.63%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIHIPOTECA S/. INDEPENDIENTES	246,518	2	-	-	0.00	0.00	3.01%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIPRESTAMO PERSONAL S/. INDEPENDIENTES	202,631	43	-	-	0.00	0.00	2.47%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CARGA AUTOMATICA LCRD DISPOSICION	164,530	65	-	-	0.00	0.00	2.01%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIPRESTAMO PERSONAL S/. DEPENDIENTES	140,811	38	-	-	0.00	0.00	1.72%	0.00%	0.00
PRODUCTO	COMPRA DE DEUDA EXPRESS S/	86,897	2	-	-	0.00	0.00	1.06%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CRÉDITO CÓNYUGE MUJER INDEPENDIENTE	68,657	42	-	-	0.00	0.00	0.84%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MILOCAL PLUS	50,673	3	-	-	0.00	0.00	0.62%	0.00%	0.00
PRODUCTO	COMERCIAL S/.-FF	50,322	1	-	-	0.00	0.00	0.61%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EFFECTIVO ALTOQUE DEPENDIENTE DISPOSICION	47,592	21	-	-	0.00	0.00	0.58%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CAPITAL DE TRABAJO 24	40,376	2	-	-	0.00	0.00	0.49%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MICAPITAL PLUS	29,984	5	-	-	0.00	0.00	0.37%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIEQUIPO PLUS	25,394	1	-	-	0.00	0.00	0.31%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EL ENGANCHE S/.	21,272	5	-	-	0.00	0.00	0.26%	0.00%	0.00
PRODUCTO	COMPRA DE DEUDA PLUS S/.	18,290	3	-	-	0.00	0.00	0.22%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EL RAPIDITO S/ FF	7,522	8	501	1	6.67	12.50	0.09%	49.67%	540.78
PRODUCTO	CRÉDITO CÓNYUGE MUJER DEPENDIENTE	1,509	1	-	-	0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
AG CHOTA	AG CHOTA	8,189,284	975	1,010	2	0.01	0.21	100.00%	100.00%	1.00

PROMEDIO	1
ALCANCE	AG
ALCANCE1	CHOTA
COSECHA	6

CALCU

ira2
ira3

Limite 1.20

Promedio del último mes

AG - CHOTA - Cosecha a 6M - Promedio del último mes										
VARIABLE DE RIESGO	VARIABLE ESPECÍFICA	Desembolso		Deterioro		Cosecha		Participación Monto %		Id
		Monto (\$.)	Número	Monto (\$.)	Número	Monto (%)	Número (%)	Desembols	Deterioro	
TIPO_CREDITO	CRED. A MICROEMPRESAS	3,529,062	683	44,980	11	1.27	1.61	46.47%	75.96%	1.63
TIPO_CREDITO	CRED. A PEQUEÑAS EMPRESAS	3,449,042	131	14,233	2	0.41	1.53	45.41%	24.04%	0.53
TIPO_CREDITO	CRED. CONSUMO NO REVOLVENTES	383,322	87	-	-	0.00	0.00	5.05%	0.00%	0.00
TIPO_CREDITO	CRED. HIPOTEC. PARA VIVIENDA	233,145	2	-	-	0.00	0.00	3.07%	0.00%	0.00
TIPO_CUENTE	RSS	2,711,903	191	4,466	3	0.16	1.57	35.71%	7.54%	0.21
TIPO_CUENTE	PARALELO	2,242,825	397	29,858	3	1.33	0.76	29.53%	50.43%	1.71
TIPO_CUENTE	RCS	1,976,888	205	19,367	4	0.98	1.95	26.03%	32.71%	1.26
TIPO_CUENTE	NUEVO	662,955	110	5,521	3	0.83	2.73	8.73%	9.32%	1.07
TIPO_VIVIENDA	PROPIA	6,148,880	627	39,508	6	0.64	0.96	80.96%	66.72%	0.82
TIPO_VIVIENDA	FAMILIAR	1,098,317	233	19,156	6	1.74	2.58	14.46%	32.35%	2.24
TIPO_VIVIENDA	ALQUILADA	347,375	43	549	1	0.16	2.33	4.57%	0.93%	0.20
SEGMENTACION	RMB	3,102,296	374	-	-	0.00	0.00	40.85%	0.00%	0.00
SEGMENTACION	RB	2,820,203	306	22,235	3	0.79	0.98	37.13%	37.55%	1.01
SEGMENTACION	RM	1,426,305	181	33,204	7	2.33	3.87	18.78%	56.08%	2.99
SEGMENTACION	RA	245,767	42	3,774	3	1.54	7.14	3.24%	6.37%	1.97
RANGO_EDAD	<45 - MÁS>	2,990,386	329	21,964	2	0.73	0.61	39.38%	37.09%	0.94
RANGO_EDAD	<35 - 45]	2,161,951	213	14,233	2	0.66	0.94	28.47%	24.04%	0.84
RANGO_EDAD	<25 - 35]	1,721,400	233	5,220	3	0.30	1.29	22.67%	8.82%	0.39
RANGO_EDAD	<0 - 25]	600,828	126	17,796	6	2.96	4.76	7.91%	30.05%	3.80
RANGO_EDAD	P.JURIDICA	120,006	2	-	-	0.00	0.00	1.58%	0.00%	0.00
TIPO_PERSONA	PERSONA NATURAL	7,474,565	901	59,213	13	0.79	1.44	98.42%	100.00%	1.02
TIPO_PERSONA	PERSONA JURIDICA	120,006	2	-	-	0.00	0.00	1.58%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	INDEPENDIENTE	7,085,437	813	59,213	13	0.84	1.60	93.30%	100.00%	1.07
CATEGORIA_PER	DEPENDIENTE	382,719	86	-	-	0.00	0.00	5.04%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	(en blanco)	120,006	2	-	-	0.00	0.00	1.58%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	SIN INGRESOS	6,409	2	-	-	0.00	0.00	0.08%	0.00%	0.00
RANGO_ENT_ACR	0	3,631,882	551	41,754	9	1.15	1.63	47.82%	70.52%	1.47
RANGO_ENT_ACR	1	2,221,650	240	7,943	3	0.36	1.25	29.25%	13.41%	0.46
RANGO_ENT_ACR	2	1,425,556	99	9,516	1	0.67	1.01	18.77%	16.07%	0.86
RANGO_ENT_ACR	3+	315,483	13	-	-	0.00	0.00	4.15%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	F <20,000 - 40,000]	2,003,268	70	28,909	2	1.44	2.86	26.38%	48.82%	1.85
RANGO_RIESGO_TOT	G <40,000 - 70,000]	1,156,151	25	-	-	0.00	0.00	15.22%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	E <10,000 - 20,000]	1,090,191	84	11,808	1	1.08	1.19	14.35%	19.94%	1.39
RANGO_RIESGO_TOT	C <1,000 - 5,000]	1,056,242	403	12,446	6	1.18	1.49	13.91%	21.02%	1.51
RANGO_RIESGO_TOT	D <5,000 - 10,000]	859,550	115	4,717	1	0.55	0.87	11.32%	7.97%	0.70
RANGO_RIESGO_TOT	H <70,000 - 90,000]	796,618	10	-	-	0.00	0.00	10.49%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	I <90,000 - 150,000]	518,642	4	-	-	0.00	0.00	6.83%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	B <500 - 1,000]	66,685	72	877	1	1.31	1.39	0.88%	1.48%	1.69
RANGO_RIESGO_TOT	A <0 - 500]	47,224	120	455	2	0.96	1.67	0.62%	0.77%	1.24
TIPO_GRACIA	NINGUNA	5,913,301	744	59,213	13	1.00	1.75	77.86%	100.00%	1.28
TIPO_GRACIA	RELATIVA	903,769	50	-	-	0.00	0.00	11.90%	0.00%	0.00
TIPO_GRACIA	ABSOLUTA	777,501	109	-	-	0.00	0.00	10.24%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EFFECTIVO ALTOQUE DISPOSICION	1,678,005	275	19,393	1	1.16	0.36	22.09%	32.75%	1.48
PRODUCTO	MILOCAL S/.	1,527,191	58	15,236	2	1.00	3.45	20.11%	25.73%	1.28
PRODUCTO	MIEQUIPO S/.	1,092,966	77	3,041	1	0.28	1.30	14.39%	5.14%	0.36
PRODUCTO	MICASA S/. INDEPENDIENTES	878,568	51	9,516	1	1.08	1.96	11.57%	16.07%	1.39
PRODUCTO	MICAPITAL S/.	579,066	126	1,769	3	0.31	2.38	7.62%	2.99%	0.39
PRODUCTO	EFFECTIVO AL TOQUE PLUS DISPOSICIÓN	467,930	105	4,717	1	1.01	0.95	6.16%	7.97%	1.29
PRODUCTO	MIHIPOTECA S/. INDEPENDIENTES	233,145	2	-	-	0.00	0.00	3.07%	0.00%	0.00
PRODUCTO	COMPRA DE DEUDA S/.	198,737	6	-	-	0.00	0.00	2.62%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MICASA S/. DEPENDIENTES	178,147	22	-	-	0.00	0.00	2.35%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MICAPITAL PLUS	167,833	7	-	-	0.00	0.00	2.21%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIPRESTAMO PERSONAL S/. INDEPENDIENTES	137,730	40	1,062	2	0.77	5.00	1.81%	1.79%	0.99
PRODUCTO	MIPRESTAMO PERSONAL S/. DEPENDIENTES	116,729	35	-	-	0.00	0.00	1.54%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EFFECTIVO ALTOQUE DEPENDIENTE DISPOSICIÓN	87,944	29	-	-	0.00	0.00	1.16%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CARGA AUTOMATICA LCRD DISPOSICION	81,460	22	-	-	0.00	0.00	1.07%	0.00%	0.00
PRODUCTO	COMPRA DE DEUDA PLUS S/.	56,046	1	-	-	0.00	0.00	0.74%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CRÉDITO CÓNYUGE MUJER INDEPENDIENTE	55,330	34	4,479	2	8.10	5.88	0.73%	7.56%	10.38
PRODUCTO	MIEQUIPO PLUS	20,305	1	-	-	0.00	0.00	0.27%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EL ENGANCHE S/.	17,264	5	-	-	0.00	0.00	0.23%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MILOCAL PLUS	15,326	2	-	-	0.00	0.00	0.20%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CRÉDITO MUJER DIRECTO INDEPENDIENTE	2,340	2	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EL RAPIDITO S/ FF	2,006	2	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CRÉDITO CÓNYUGE MUJER DEPENDIENTE	503	1	-	-	0.00	0.00	0.01%	0.00%	0.00
AG CHOTA	AG CHOTA	7,594,571	903	59,213	13	0.78	1.44	100.00%	100.00%	1.00

PROMEDIO	1
ALCANCE	AG
ALCANCE1	CHOTA
COSECHA	9

CALCU

[ira 2](#)
[ira 3](#)

Límite 2.18

Promedio del último mes

AG - CHOTA - Cosecha a 9M - Promedio del último mes										
VARIABLE DE RIESGO	VARIABLE ESPECÍFICA	Desembolso		Deterioro		Cosecha		Participación Monto %		Id
		Monto (\$.)	Número	Monto (\$.)	Número	Monto (%)	Número (%)	Desembols	Deterioro	
TIPO_CREDITO	CRED. A MICROEMPRESAS	4,041,334	845	42,583	19	1.05	2.25	45.95%	55.23%	1.20
TIPO_CREDITO	CRED. A PEQUEÑAS EMPRESAS	3,951,994	159	31,756	2	0.80	1.26	44.94%	41.19%	0.92
TIPO_CREDITO	CRED. CONSUMO NO REVOLVENTES	689,625	112	2,763	1	0.40	0.89	7.84%	3.58%	0.46
TIPO_CREDITO	CRED. HIPOTEC. PARA VIVIENDA	111,288	2	-	-	0.00	0.00	1.27%	0.00%	0.00
TIPO_CUENTE	PARALELO	3,241,642	497	9,182	6	0.28	1.21	36.86%	11.91%	0.32
TIPO_CUENTE	RCS	2,764,482	244	11,169	4	0.40	1.64	31.44%	14.49%	0.46
TIPO_CUENTE	RSS	1,822,507	207	45,610	6	2.50	2.90	20.72%	59.16%	2.85
TIPO_CUENTE	NUEVO	965,610	170	11,140	6	1.15	3.53	10.98%	14.45%	1.32
TIPO_VIVIENDA	PROPIA	7,064,537	794	61,092	12	0.86	1.51	80.33%	79.24%	0.99
TIPO_VIVIENDA	FAMILIAR	1,359,071	259	16,010	10	1.18	3.86	15.45%	20.76%	1.34
TIPO_VIVIENDA	ALQUILADA	316,101	61	-	-	0.00	0.00	3.59%	0.00%	0.00
TIPO_VIVIENDA	OTROS	54,531	4	-	-	0.00	0.00	0.62%	0.00%	0.00
SEGMENTACION	RMB	4,124,133	431	624	2	0.02	0.46	46.90%	0.81%	0.02
SEGMENTACION	RB	3,197,278	429	41,380	8	1.29	1.86	36.36%	53.67%	1.48
SEGMENTACION	RM	1,299,955	214	19,821	8	1.52	3.74	14.78%	25.71%	1.74
SEGMENTACION	RA	168,818	43	15,277	4	9.05	9.30	1.92%	19.81%	10.32
SEGMENTACION	N	4,058	1	-	-	0.00	0.00	0.05%	0.00%	0.00
RANGO_EDAD	<45 - MÁS>	3,082,685	390	36,474	5	1.18	1.28	35.05%	47.31%	1.35
RANGO_EDAD	<35 - 45]	2,676,766	288	9,505	3	0.36	1.04	30.44%	12.33%	0.41
RANGO_EDAD	<25 - 35]	2,181,845	304	29,368	12	1.35	3.95	24.81%	38.09%	1.54
RANGO_EDAD	PJURIDICA	467,020	9	-	-	0.00	0.00	5.31%	0.00%	0.00
RANGO_EDAD	<0 - 25]	385,925	127	1,754	2	0.45	1.57	4.39%	2.27%	0.52
TIPO_PERSONA	PERSONA NATURAL	8,327,221	1,109	77,102	22	0.93	1.98	94.69%	100.00%	1.06
TIPO_PERSONA	PERSONA JURIDICA	467,020	9	-	-	0.00	0.00	5.31%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	INDEPENDIENTE	7,550,072	993	74,339	21	0.98	2.11	85.85%	96.42%	1.12
CATEGORIA_PER	DEPENDIENTE	759,344	111	2,763	1	0.36	0.90	8.63%	3.58%	0.41
CATEGORIA_PER	(en blanco)	467,020	9	-	-	0.00	0.00	5.31%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	SIN INGRESOS	17,806	5	-	-	0.00	0.00	0.20%	0.00%	0.00
RANGO_ENT_ACR	0	4,765,193	717	23,642	11	0.50	1.53	54.19%	30.66%	0.57
RANGO_ENT_ACR	1	2,551,408	285	20,216	6	0.79	2.11	29.01%	26.22%	0.90
RANGO_ENT_ACR	2	1,221,038	97	32,458	3	2.66	3.09	13.88%	42.10%	3.03
RANGO_ENT_ACR	3+	256,603	19	785	2	0.31	10.53	2.92%	1.02%	0.35
RANGO_RIESGO_TOT	F <20,000 - 40,000]	1,856,047	72	27,526	1	1.48	1.39	21.11%	35.70%	1.69
RANGO_RIESGO_TOT	H <70,000 - 90,000]	1,395,583	18	-	-	0.00	0.00	15.87%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	E <10,000 - 20,000]	1,375,168	96	4,148	1	0.30	1.04	15.64%	5.38%	0.34
RANGO_RIESGO_TOT	D <5,000 - 10,000]	1,267,015	176	26,743	5	2.11	2.84	14.41%	34.68%	2.41
RANGO_RIESGO_TOT	G <40,000 - 70,000]	1,227,704	24	-	-	0.00	0.00	13.96%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	C <1,000 - 5,000]	1,205,597	479	13,986	7	1.16	1.46	13.71%	18.14%	1.32
RANGO_RIESGO_TOT	I <90,000 - 150,000]	312,622	3	-	-	0.00	0.00	3.55%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	B <500 - 1,000]	99,493	109	4,589	7	4.61	6.42	1.13%	5.95%	5.26
RANGO_RIESGO_TOT	A <0 - 500]	55,012	141	109	1	0.20	0.71	0.63%	0.14%	0.23
TIPO_GRACIA	NINGUNA	6,579,332	921	64,893	18	0.99	1.95	74.81%	84.17%	1.12
TIPO_GRACIA	ABSOLUTA	1,380,280	131	2,537	2	0.18	1.53	15.70%	3.29%	0.21
TIPO_GRACIA	RELATIVA	834,630	66	9,672	2	1.16	3.03	9.49%	12.54%	1.32
PRODUCTO	EFFECTIVO ALTOQUE DISPOSICION	2,618,928	358	4,398	2	0.17	0.56	29.78%	5.70%	0.19
PRODUCTO	MILOCAL S/.	1,182,399	49	7,877	2	0.67	4.08	13.45%	10.22%	0.76
PRODUCTO	EFFECTIVO AL TOQUE PLUS DISPOSICIÓN	849,009	122	5,589	2	0.66	1.64	9.65%	7.25%	0.75
PRODUCTO	MICASA S/. INDEPENDIENTES	826,448	62	27,526	1	3.33	1.61	9.40%	35.70%	3.80
PRODUCTO	MICAPITAL S/.	730,977	137	18,822	8	2.57	5.84	8.31%	24.41%	2.94
PRODUCTO	MIEQUIPO S/.	633,236	67	4,475	2	0.71	2.99	7.20%	5.80%	0.81
PRODUCTO	MICASA S/. DEPENDIENTES	500,371	34	2,763	1	0.55	2.94	5.69%	3.58%	0.63
PRODUCTO	MIPRESTAMO PERSONAL S/. INDEPENDIENTES	447,340	88	5,110	3	1.14	3.41	5.09%	6.63%	1.30
PRODUCTO	CARGA AUTOMATICA LCDR DISPOSICION	214,993	26	-	-	0.00	0.00	2.44%	0.00%	0.00
PRODUCTO	COMPRA DE DEUDA S/.	179,408	3	-	-	0.00	0.00	2.04%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIPRESTAMO PERSONAL S/. DEPENDIENTES	97,537	40	-	-	0.00	0.00	1.11%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EFFECTIVO ALTOQUE DEPENDIENTE DISPOSICIÓN	88,146	36	-	-	0.00	0.00	1.00%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MICAPITAL PLUS	77,723	10	-	-	0.00	0.00	0.88%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIHIPOTECA S/. DEPENDIENTE	77,589	1	-	-	0.00	0.00	0.88%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CRÉDITO Cónyuge MUJER INDEPENDIENTE	76,937	47	-	-	0.00	0.00	0.87%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MILOCAL PLUS	56,152	6	-	-	0.00	0.00	0.64%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIHIPOTECA S/. INDEPENDIENTES	33,699	1	-	-	0.00	0.00	0.38%	0.00%	0.00
PRODUCTO	COMPRA DE DEUDA PLUS S/.	32,974	3	-	-	0.00	0.00	0.37%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIEQUIPO PLUS	20,325	3	-	-	0.00	0.00	0.23%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CRÉDITO MUJER DIRECTO INDEPENDIENTE	16,475	12	-	-	0.00	0.00	0.19%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EL ENGANCHE S/.	15,179	2	-	-	0.00	0.00	0.17%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MICASA PLUS	6,793	2	-	-	0.00	0.00	0.08%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EL RAPIDITO S/ FF	5,015	6	541	1	10.80	16.67	0.06%	0.70%	12.31
PRODUCTO	CRÉDITO MUJER DIRECTO DEPENDIENTE	3,571	2	-	-	0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CREDITO MUJER INDEPENDIENTE	3,019	1	-	-	0.00	0.00	0.03%	0.00%	0.00
AG CHOTA	AG CHOTA	8,794,241	1,118	77,102	22	0.88	1.97	100.00%	100.00%	1.00

PROMEDIO	1
ALCANCE	AG
ALCANCE1	CHOTA
COSECHA	12

CALCU

ira2
ira3

Límite 2.88 Promedio del último mes

AG - CHOTA - Cosecha a 12M - Promedio del último mes										
VARIABLE DE RIESGO	VARIABLE ESPECÍFICA	Desembolso		Deterioro		Cosecha		Participación Monto %		Id
		Monto (\$/.)	Número	Monto (\$/.)	Número	Monto (%)	Número (%)	Desembols	Deterioro	
TIPO_CREDITO	CRED. A MICROEMPRESAS	4,247,033	682	73,759	23	1.74	3.37	51.12%	48.93%	0.96
TIPO_CREDITO	CRED. A PEQUEÑAS EMPRESAS	3,370,994	121	75,804	4	2.25	3.31	40.58%	50.28%	1.24
TIPO_CREDITO	CRED. CONSUMO NO REVOLVENTES	597,137	107	1,190	2	0.20	1.87	7.19%	0.79%	0.11
TIPO_CREDITO	CRED. HIPOTEC. PARA VIVIENDA	92,455	1	-		0.00	0.00	1.11%	0.00%	0.00
TIPO_CUENTE	PARALELO	2,990,735	409	81,711	15	2.73	3.67	36.00%	54.20%	1.51
TIPO_CUENTE	RCS	2,488,809	212	12,014	5	0.48	2.36	29.96%	7.97%	0.27
TIPO_CUENTE	RSS	2,130,995	193	36,621	4	1.72	2.07	25.65%	24.29%	0.95
TIPO_CUENTE	NUEVO	697,080	97	20,406	5	2.93	5.15	8.39%	13.54%	1.61
TIPO_VIVIENDA	PROPIA	6,654,104	660	118,234	19	1.78	2.88	80.10%	78.43%	0.98
TIPO_VIVIENDA	FAMILIAR	1,230,765	206	32,275	9	2.62	4.37	21.41%	21.41%	1.45
TIPO_VIVIENDA	ALQUILADA	385,720	43	243	1	0.06	2.33	4.64%	0.16%	0.03
TIPO_VIVIENDA	OTROS	37,031	2	-		0.00	0.00	0.45%	0.00%	0.00
SEGMENTACION	RMB	3,683,375	379	25,783	4	0.70	1.06	44.34%	17.10%	0.39
SEGMENTACION	RB	2,867,784	324	31,491	9	1.10	2.78	34.52%	20.89%	0.61
SEGMENTACION	RM	1,479,473	171	90,282	15	6.10	8.77	17.81%	59.89%	3.36
SEGMENTACION	RA	274,974	36	3,197	1	1.16	2.78	3.31%	2.12%	0.64
SEGMENTACION	RMA	2,013	1	-		0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
RANGO_EDAD	<45 - MÁS>	3,156,331	317	38,416	8	1.22	2.52	37.99%	25.48%	0.67
RANGO_EDAD	<35 - 45]	2,773,386	257	22,688	6	0.82	2.33	33.38%	15.05%	0.45
RANGO_EDAD	<25 - 35]	1,843,341	250	73,630	9	3.99	3.60	22.19%	48.84%	2.20
RANGO_EDAD	<0 - 25]	339,551	84	16,018	6	4.72	7.14	4.09%	10.63%	2.60
RANGO_EDAD	P JURIDICA	195,010	3	-		0.00	0.00	2.35%	0.00%	0.00
TIPO_PERSONA	PERSONA NATURAL	8,112,609	908	150,753	29	1.86	3.19	97.65%	100.00%	1.02
TIPO_PERSONA	PERSONA JURIDICA	195,010	3	-		0.00	0.00	2.35%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	INDEPENDIENTE	7,443,019	794	149,563	27	2.01	3.40	89.59%	99.21%	1.11
CATEGORIA_PER	DEPENDIENTE	595,259	106	1,190	2	0.20	1.89	7.17%	0.79%	0.11
CATEGORIA_PER	(en blanco)	195,010	3	-		0.00	0.00	2.35%	0.00%	0.00
CATEGORIA_PER	SIN INGRESOS	74,332	8	-		0.00	0.00	0.89%	0.00%	0.00
RANGO_ENT_ACR	0	4,750,857	581	39,491	13	0.83	2.24	57.19%	26.20%	0.46
RANGO_ENT_ACR	1	2,653,014	245	74,339	10	2.80	4.08	31.93%	49.31%	1.54
RANGO_ENT_ACR	2	610,676	65	34,181	5	5.60	7.69	7.35%	22.67%	3.08
RANGO_ENT_ACR	3+	293,072	20	2,742	1	0.94	5.00	3.53%	1.82%	0.52
RANGO_RIESGO_TOT	F <20,000 - 40,000]	2,135,371	79	55,590	2	2.60	2.53	25.70%	36.88%	1.43
RANGO_RIESGO_TOT	E <10,000 - 20,000]	1,347,400	97	37,917	5	2.81	5.15	16.22%	25.15%	1.55
RANGO_RIESGO_TOT	G <40,000 - 70,000]	1,267,924	22	-		0.00	0.00	15.26%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	D <5,000 - 10,000]	1,070,373	148	28,373	5	2.65	3.38	12.88%	18.82%	1.46
RANGO_RIESGO_TOT	H <70,000 - 90,000]	1,066,648	14	-		0.00	0.00	12.84%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	C <1,000 - 5,000]	976,685	375	27,808	14	2.85	3.73	11.76%	18.45%	1.57
RANGO_RIESGO_TOT	I <90,000 - 150,000]	343,873	3	-		0.00	0.00	4.14%	0.00%	0.00
RANGO_RIESGO_TOT	B <500 - 1,000]	55,517	61	821	2	1.48	3.28	0.67%	0.54%	0.82
RANGO_RIESGO_TOT	A <0 - 500]	43,828	112	243	1	0.55	0.89	0.53%	0.16%	0.31
TIPO_GRACIA	NINGUNA	6,670,988	767	117,806	22	1.77	2.87	80.30%	78.15%	0.97
TIPO_GRACIA	ABSOLUTA	855,608	88	22,477	4	2.63	4.55	10.30%	14.91%	1.45
TIPO_GRACIA	RELATIVA	781,023	56	10,469	3	1.34	5.36	9.40%	6.94%	0.74
PRODUCTO	EFFECTIVO ALTOQUE DISPOSICION	2,049,711	299	13,586	8	0.66	2.68	24.67%	9.01%	0.37
PRODUCTO	MILOCAL S/.	1,619,280	52	45,196	5	2.79	9.62	19.49%	29.98%	1.54
PRODUCTO	MICASA S/. INDEPENDIENTES	975,036	53	32,863	1	3.37	1.89	11.74%	21.80%	1.86
PRODUCTO	MIEQUIPO S/.	877,314	64	25,251	6	2.88	9.38	10.56%	16.75%	1.59
PRODUCTO	EFFECTIVO AL TOQUE PLUS DISPOSICIÓN	832,987	90	13,134	3	1.58	3.33	10.03%	8.71%	0.87
PRODUCTO	MICAPITAL S/.	546,696	77	3,146	2	0.58	2.60	6.58%	2.09%	0.32
PRODUCTO	MICASA S/. DEPENDIENTES	398,478	38	772	1	0.19	2.63	4.80%	0.51%	0.11
PRODUCTO	MIPRESTAMO PERSONAL S/. INDEPENDIENTES	243,417	59	787	1	0.32	1.69	2.93%	0.52%	0.18
PRODUCTO	EFFECTIVO ALTOQUE DEPENDIENTE DISPOSICIÓN	103,193	34	-		0.00	0.00	1.24%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIPRESTAMO PERSONAL S/. DEPENDIENTES	93,157	33	418	1	0.45	3.03	1.12%	0.28%	0.25
PRODUCTO	MICAPITAL PLUS	92,487	16	-		0.00	0.00	1.11%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIHIPOTECA S/. INDEPENDIENTES	92,455	1	-		0.00	0.00	1.11%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MILOCAL PLUS	81,778	7	-		0.00	0.00	0.98%	0.00%	0.00
PRODUCTO	COMPRA DE DEUDA S/.	68,594	4	-		0.00	0.00	0.83%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CARGA AUTOMATICA LCRD DISPOSICION	52,717	19	15,600	1	29.59	5.26	0.63%	10.35%	16.31
PRODUCTO	CRÉDITO CÓNUGE MUJER INDEPENDIENTE	45,176	35	-		0.00	0.00	0.54%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MICASA PLUS	43,459	2	-		0.00	0.00	0.52%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EL ENGANCHE S/.	41,437	7	-		0.00	0.00	0.50%	0.00%	0.00
PRODUCTO	MIEQUIPO PLUS	33,585	4	-		0.00	0.00	0.40%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CRÉDITO MUJER DIRECTO INDEPENDIENTE	10,843	11	-		0.00	0.00	0.13%	0.00%	0.00
PRODUCTO	EL RAPIDITO S/ FF	3,510	4	-		0.00	0.00	0.04%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CRÉDITO MUJER DIRECTO DEPENDIENTE	2,006	1	-		0.00	0.00	0.02%	0.00%	0.00
PRODUCTO	CRÉDITO CÓNUGE MUJER DEPENDIENTE	302	1	-		0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00
AG CHOTA	AG CHOTA	8,307,619	911	150,753	29	1.81	3.18	100.00%	100.00%	1.00

Reporte de morosidad (Medición Region-Agencia)

2 MiBanco
División de Riesgos - Gerencia de Riesgo de Crédito - S&CdR
RANKING DE COSECHAS TOTALES

ALCANCE AG
COSECHA 3

CALCULAR

0.21

Promedio 3 meses

[ir a 1](#)
[ir a 3](#)

Territorio	Región	Zona	Agencia	Cosecha a 3M: Por AG												DR - S&CdR			
				Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	3M				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	PACCHA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.37	0.00	0.87			
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	SAN MIGUEL	0.00	0.33	0.00	0.35	0.43	0.06	0.00	0.04	2.67	0.07	0.07	0.86				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA GRANDE	0.40	0.21	0.04	0.27	0.17	1.35	0.71	0.22	0.33	1.14	0.59	0.69				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJAMARCA MATRIZ	0.18	0.04	0.27	0.18	0.21	0.24	0.40	0.61	0.22	0.46	1.12	0.60				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	CHACHAPOYAS	0.00	0.01	0.06	0.09	0.00	0.15	0.01	0.00	1.03	0.56	0.22	0.59				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJAMARCA	0.01	0.22	0.07	0.08	0.06	0.47	0.20	0.12	1.15	0.05	0.13	0.40				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	CUTERVO	0.00	0.13	1.53	0.34	0.03	0.10	0.91	0.11	0.08	0.12	0.81	0.32				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	JAEN MATRIZ	0.17	0.32	0.15	0.25	0.56	0.00	0.22	0.17	0.30	0.37	0.30	0.32				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	CELENDIN	0.00	0.18	0.06	0.07	0.06	0.49	0.03	0.22	0.10	0.44	0.09	0.22				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	SAN MARCOS	0.00	0.08	0.00	0.00	0.05	0.04	0.00	0.05	0.07	0.00	0.31	0.13				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA	0.00	0.00	0.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.31	0.00	0.13				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	BAMBAMARCA	0.00	0.05	0.01	0.35	0.51	0.03	0.10	0.00	0.08	0.08	0.18	0.12				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	CHOTA	0.18	0.06	0.02	0.47	0.02	0.04	0.05	0.03	0.22	0.01	0.01	0.08				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	ATAHUALPA MATRIZ	0.03	0.07	0.03	0.00	0.02	0.07	0.20	0.04	0.01	0.13	0.04	0.06				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	SAN IGNACIO	0.75	0.39	0.10	0.00	0.09	0.02	0.00	0.19	0.12	0.05	0.00	0.05				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	JAEN	0.13	0.06	0.00	0.41	0.30	0.07	0.07	0.02	0.10	0.00	0.04	0.04				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJABAMBA	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.06	0.00	0.02	0.05	0.00	0.02				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	TONGOD	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.02				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	PEDRO RUIZ GALLO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.27	0.00	0.35	0.25	0.00	0.00	0.02	0.01				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	SAN PABLO	0.00	0.00	0.82	0.08	1.09	0.00	0.48	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	SANTA CRUZ	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.11	0.00	0.00	0.00	0.00				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	SOROCHUCO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	TACABAMBA	0.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA CHICA																

ALCANCE AG
COSECHA 6

CALCULAR

1.20

Promedio 3 meses

[ir a 1](#)
[ir a 3](#)

				Cosecha a 6M: Por AG												DR - S&CdR				
Territorio		Región	Zona	Agencia	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	3M				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	SAN IGNACIO	0.97	5.00	2.15	1.55	2.87	0.67	0.96	1.67	2.24	4.59	2.92	3.35				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	SAN MIGUEL	1.36	2.05	2.04	1.42	0.53	1.43	0.69	3.48	0.41	4.70	2.80	2.72				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	CUTERVO	2.66	0.67	0.79	0.37	1.34	1.92	2.15	1.75	4.52	1.99	1.39	2.50				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	SAN PABLO	4.52	2.53	0.95	0.38	1.64	0.82	0.36	1.83	4.86	0.48	1.06	2.07				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	JAEN MATRIZ	0.93	1.53	0.86	0.73	2.35	2.81	0.68	2.48	4.44	1.20	1.12	2.00				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	SAN MARCOS	0.72	0.81	0.50	0.31	0.48	0.40	0.00	0.50	1.69	2.88	0.16	1.57				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJAMARCA MATRIZ	0.43	0.69	1.11	0.58	0.28	2.50	0.65	0.81	1.96	1.47	1.34	1.56				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	SANTA CRUZ	3.84	0.85	3.19	0.08	0.00	0.61	1.57	0.75	1.40	2.64	0.36	1.56				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA GRANDE	2.51	6.01	3.48	1.18	1.98	2.03	1.07	1.61	2.24	1.33	0.76	1.50				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	CELENDIN	0.93	0.97	0.96	0.34	0.93	0.97	0.75	1.93	1.10	1.21	1.96	1.46				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	CHOTA	0.24	0.73	0.19	1.30	0.67	0.72	1.73	0.31	2.08	0.62	0.78	1.12				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA			3.60	0.00	0.45	1.78	0.00	0.14	0.27	1.71	0.37	0.84				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJABAMBA	0.90	1.12	0.68	0.26	0.51	0.03	0.37	1.29	0.87	0.29	1.10	0.74				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	ATAHUALPA MATRIZ	0.22	0.59	0.29	0.13	0.25	0.37	0.82	0.72	0.24	0.39	1.44	0.71				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	PEDRO RUIZ GALLO	5.37	4.32	0.09	0.37	1.33	0.16	0.00	1.21	0.18	0.99	0.79	0.69				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJAMARCA	0.81	0.15	0.55	2.07	0.64	0.13	2.03	0.50	0.74	0.83	0.44	0.65				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	PACCHA	1.06	0.18	1.08	0.00	4.96	1.48	1.00	1.12	0.00	0.00	2.70	0.63				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	BAMBAMARCA	1.20	1.41	1.68	1.03	0.81	0.64	1.07	1.44	0.48	0.79	0.55	0.59				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	JAEN	0.71	0.52	0.88	1.07	0.59	0.50	1.04	0.97	0.40	0.54	0.39	0.44				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	TACABAMBA	1.82	0.00	5.48	0.86	0.66	3.66	0.00	0.00	0.00	0.63	0.38	0.33				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	CHACHAPOYAS	0.45	0.71	2.03	1.04	0.15	0.87	0.72	0.14	0.34	0.19	0.40	0.32				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	TONGOD	3.35	0.00	0.50	0.56	0.68	0.00	0.60	0.48	0.72	0.24	0.00	0.29				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	SOROCHUCO	0.00	0.00	0.00	0.13	0.00	0.00	0.00	0.35	0.00	0.00	0.07	0.02				
NORTE		CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA CHICA	0.75	0.00	0.00													

Territorio	Región	Zona	Agencia	Cosecha a 9M: Por AG									DR - S&CdR				
				Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	3M		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	SOROCHUCO	2.29	1.44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.00	0.05	9.44	0.97	5.10		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	SAN MIGUEL	4.60	4.91	6.42	2.95	3.09	2.56	1.87	1.98	7.33	1.94	3.72	4.25		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	CUTERVO	0.89	1.15	3.26	4.09	0.85	3.04	0.67	2.13	3.91	3.53	3.03	3.48		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJAMARCA MATRIZ	0.45	1.46	0.84	1.15	0.92	1.27	0.88	1.64	5.10	1.15	3.19	3.19		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	JAEN MATRIZ	2.28	4.01	3.13	1.29	2.95	1.83	3.10	2.98	4.02	2.60	2.89	3.17		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	SAN IGNACIO	5.25	6.86	5.90	3.32	9.46	7.95	2.72	5.96	3.98	2.26	1.88	2.67		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	TONGOD	2.74	0.76	5.09	3.95	0.31	2.63	0.91	2.36	0.14	0.43	6.28	2.63		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA GRANDE	3.48	4.55	3.52	4.59	8.98	5.86	2.45	4.17	3.53	1.85	2.27	2.59		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	CELENDIN	2.15	2.63	2.17	1.41	2.09	2.58	1.31	2.38	1.29	1.06	3.62	2.00		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	PACCHA	1.38	2.52	2.30	1.13	0.74	1.08	0.00	13.10	2.88	1.00	1.78	1.92		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	JAEN	2.06	6.19	1.00	2.11	2.40	4.07	1.60	0.94	1.34	2.15	2.09	1.86		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJABAMBA	0.73	0.24	1.72	1.21	1.91	0.83	0.58	1.35	1.40	1.30	2.90	1.86		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	BAMBAMARCA	2.57	1.74	1.08	2.35	2.44	2.78	2.19	1.93	1.80	1.53	1.95	1.76		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	SAN PABLO	2.86	0.57	0.47	4.71	3.31	1.73	2.66	0.78	2.22	0.41	2.03	1.53		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	TACABAMBA	0.00	0.00	0.86	6.59	0.00	6.24	0.86	0.79	3.66	0.70	0.00	1.52		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	CHOTA	0.33	0.54	0.60	1.80	1.49	1.47	2.19	1.29	1.39	2.26	0.88	1.49		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	SANTA CRUZ	5.37	0.29	2.71	5.38	1.51	3.44	0.49	0.13	1.92	1.57	0.97	1.44		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA						3.37	2.09	1.19	1.88	1.72	0.70	1.42		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	SAN MARCOS	0.97	0.08	0.80	0.91	1.90	1.05	0.85	0.34	0.23	3.16	0.79	1.42		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	CHACHAPOYAS	1.47	0.87	0.73	1.35	1.10	3.06	1.61	0.82	1.35	1.34	0.81	1.14		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJAMARCA	0.85	0.72	0.42	1.53	1.12	1.27	2.37	0.95	0.17	2.12	0.98	1.08		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	ATAHUALPA MATRIZ	0.77	1.45	0.97	1.12	0.67	0.57	1.24	0.52	0.78	1.06	0.94	0.93		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	PEDRO RUIZ GALLO	0.61	2.42	2.63	6.01	4.77	1.60	2.89	1.90	1.05	0.13	1.29	0.79		
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA CHICA	1.68	5.34	1.08	5.11	4.31	0.00								

ALCANCE	AG
COSECHA	12

2.88

CALCULAR

Promedio 3 meses

[ir a 1](#)
[ir a 3](#)

Territorio	Región	Zona	Agencia	Cosecha a 12M: Por AG												DR - S&CdR			
				Abr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Feb-19	3M				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	SAN IGNACIO	7.88	5.03	5.90	9.22	10.62	7.35	7.37	9.92	8.86	3.04	7.16	6.59				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	PACCHA	0.00	1.86	1.61	2.18	2.12	3.21	2.97	0.18	1.62	0.31	13.25	4.64				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA GRANDE	5.24	4.26	3.42	4.70	4.82	5.70	5.96	9.48	5.55	2.75	4.55	4.32				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	JAEN	2.70	2.58	2.94	3.05	6.27	1.14	1.96	2.66	6.20	4.51	2.17	4.30				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	SAN MIGUEL	3.57	9.41	3.15	4.71	8.06	7.03	5.56	2.72	3.74	2.13	6.22	3.96				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	JAEN MATRIZ	2.87	1.97	1.64	2.64	4.27	3.83	3.69	5.80	3.07	3.70	4.06	3.59				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	CELENDIN	1.58	1.82	3.32	1.92	2.95	3.14	2.12	3.89	4.43	1.50	4.65	3.52				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	SAN PABLO	6.04	1.19	0.71	4.08	0.57	10.36	4.52	3.36	2.80	2.59	3.54	3.03				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	BAMBAMARCA	3.20	5.35	1.34	2.87	2.67	1.69	2.91	2.57	3.32	2.49	2.98	2.93				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	CHACHAPOYAS	1.02	2.06	1.53	2.92	0.98	2.20	4.90	1.69	3.46	1.62	3.29	2.76				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	PEDRO RUIZ GALLO	9.06	2.28	4.39	0.63	2.62	3.12	8.66	5.50	3.17	3.02	1.88	2.69				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA									4.64	2.09	1.22	2.39				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	TONGOD	1.82	10.95	0.04	3.04	0.76	7.97	4.28	0.26	2.63	1.85	3.00	2.38				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	TACABAMBA	0.66	3.31	7.18	0.31	0.08	0.86	6.67	0.14	6.24	0.86	1.18	2.37				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	CUTERVO	1.40	1.98	3.28	1.56	1.37	4.08	4.61	2.21	2.73	1.33	2.35	2.12				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	CHOTA	1.77	1.54	0.82	0.73	2.01	1.12	2.09	1.82	1.95	2.26	1.81	2.01				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CHOTA	SANTA CRUZ	4.67	2.16	0.17	9.77	5.16	2.93	8.10	1.59	3.87	0.50	1.99	1.95				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	ATAHUALPA MATRIZ	0.62	1.49	2.37	1.32	3.16	1.10	1.04	1.06	1.98	1.69	1.57	1.74				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJAMARCA MATRIZ	0.88	0.43	0.53	1.41	3.29	2.88	1.35	1.04	2.28	0.89	1.42	1.51				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJAMARCA	2.03	0.59	3.43	1.10	0.79	0.96	1.47	1.03	1.31	2.21	0.94	1.50				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	CAJABAMBA	1.57	1.56	1.44	3.13	0.66	2.00	2.49	2.55	1.54	1.07	1.67	1.43				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	CAJAMARCA	SAN MARCOS	1.48	0.94	0.63	0.97	0.25	1.28	7.80	2.56	1.74	1.47	0.64	1.28				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	AMAZONAS	SOROCHUCO	0.00	1.92	1.05	2.29	1.44	0.18	0.00	2.10	0.00	0.07	0.00	0.02				
NORTE	CAJAMARCA AMAZONAS	JAEN	BAGUA CHICA	5.53	1.69	1.16	3.02	5.62	1.17	6.91	5.12	0.00			0.00				

Reporte de Indicadores de Muestra (Junio)

FUNCIONARIO	CARGO	CARTERA		Clientes		DESEMBOLSO			TPP			MORA > 15		MORA VENCIDA	MORA > 8
		Cartera Stock	Crec. Mes	Cliente Stock	Crec. Mes	Desemb. Monto Total	Desemb. Monto Neto	Nro Ope	TEA Total %	TEA Óptima	Logro TEA/ Óptima	Mora > 15	% Mora > 15	Cartera Vencido Stock	Saldo Mora > 8
NOEMI ROJAS CAMPOS	Asesor 1	949,098.1	41,652	254	7	141,971.2	137,096.7	48	3.3	3.5	92.3%	1,892	0.2%	0	29,907
CESAR HOYOS BUSTAMANTE	Asesor 2	1,295,755.5	-81,484	252	-3	56,473.3	47,511.2	25	3.6	3.7	97.3%	54,698	4.2%	17,965	78,103
EFRAIN NUÑEZ DELGADO	Asesor 1	101,107.6	57,377	14	13	60,298.2	60,298.2	14	2.8	3.6	78.5%	0	0.0%	0	0
VICTOR IDROGO SILVA	Asesor 5	3,832,338.1	108,222	170	5	391,945.1	364,930.9	21	2.2	2.6	83.9%	17,088	0.4%	108	51,266
GLADIS YOLANDA SANCHEZ BURGA	Ejecutivo	4,632,491.2	67,994	172	4	489,432.2	472,969.3	24	1.8	2.7	67.9%	0	0.0%	0	77,179
JOSE JOEL RAFAEL VASQUEZ	Asesor 1	1,168,854.1	9,424	261	7	204,653.0	201,123.9	30	2.1	2.7	79.7%	24,650	2.1%	14,005	74,823
TOMAS MANUEL ARRIBASPLATA URBINA	Jefe Negocios	47,899.2	-23,248	1	-8							47,899	100.0%	47,899	47,899
FLOR DEL ROCIO IDROGO TANTALEAN	Asesor 1	1,060,376.6	-53,617	245	-10	101,630.7	82,590.8	32	3.3	3.6	92.0%	9,175	0.9%	388	9,835
NANCY YRIGOIN OBLITAS	Asesor 5	1,154,373.2	-61,072	251	-7	111,914.5	97,077.2	29	3.0	3.4	87.8%	517	0.0%	0	2,925
JHON RUSBEER FLORES CORDOVA	Asesor 1	2,643,111.7	-25,279	167	1	203,752.1	198,369.3	22	2.4	2.9	81.8%	22,263	0.8%	5,213	47,169
ALAN KEYDER SALDAÑA ALIAGA	Asesor 2	61,183.8	3,766	14	7	40,426.4	40,426.4	8	3.4	3.7	90.1%	13,751	22.5%	11,985	13,751
NANCY MARICELA SANCHEZ RUIZ	Asesor 1	965,599.8	19,421	256	3	117,436.3	107,160.6	36	3.5	3.6	96.6%	1,674	0.2%	96	5,270
MAX LEVIS CABRERA SANCHEZ	Asesor 5	2,935,051.7	72,577	169	3	228,605.3	217,932.7	25	2.3	2.9	79.3%	53,139	1.8%	0	58,339
NORMA MARDELIT ZORRILLA VERASTEGUI	Asesor 5	1,230,568.3	8,460	255	0	178,993.1	167,092.1	35	2.9	3.5	81.3%	8,305	0.7%	0	50,392
LEIDY KARINA DIAZ GUEVARA	Asesor 2	368,572.1	28,688	245	5	76,060.2	72,718.6	31	3.4	3.6	93.9%	4,062	1.1%	232	4,250
MARLENY COLUNCHE IRIGOIN	Ejecutivo	2,848,337.7	39,301	167	0	381,623.1	359,903.2	30	2.0	2.8	70.4%	23,210	0.8%	23,210	23,210
NILTON CESAR BARBOZA DIAZ	Asesor 5	3,103,904.3	24,044	171	6	354,570.6	333,129.0	29	2.3	3.0	76.0%	38,374	1.2%	8,086	126,741
RAUL EDUARDO CHUQUIPOMA DELGADO	Asesor 5	3,159,939.8	-6,958	166	2	239,248.1	230,070.3	16	2.2	2.8	77.7%	6,488	0.2%	1,844	9,834
PERCY CORONADO MEDINA	Asesor 3	31,322.5	21,598	13	8	36,115.6	36,115.6	13	3.4	3.9	89.1%	0	0.0%	0	0
MAGDIEL NAPOLEON IDROGO GUEVARA	Asesor 1	3,305,650.9	-99,391	163	-4	451,759.8	374,434.8	24	2.0	2.9	71.5%	5,192	0.2%	2,403	11,912
CLOSSVER MARTIN RIOS GUEVARA	Ejecutivo	3,384,499.3	-120,827	163	-5	94,782.3	85,057.8	11	2.5	3.2	76.8%	120,277	3.6%	23,158	183,152
MARIA ALICIA TARRILLO BUSTAMANTE	Asesor 3	43,364.2	37,275	11	7	43,364.2	43,364.2	11	2.9	3.4	86.7%	0	0.0%	0	0
NOEMI SANCHEZ RODRIGUEZ	Asesor 1	1,092,463.1	27,160	256	-6	162,291.6	159,416.9	36	2.9	3.3	87.7%	60,742	5.6%	720	92,101
LUIS ALFONSO SALDAÑA HUAMAN	Asesor 1	15,237.0	15,145	11	10	16,252.4	15,232.5	12	4.3	4.2	101.8%	0	0.0%	0	0
NILDA ELIS NUÑEZ SEGOVIA	Asesor 1	1,221,977.5	-76,418	241	-17	84,446.0	72,906.1	20	3.0	3.5	87.6%	28,523	2.3%	2,091	48,768
HUMBERTO GALVEZ VASQUEZ	Ejecutivo	4,385,659.4	-314,407	162	-3	148,790.4	130,030.2	11	2.1	2.9	74.1%	49,035	1.1%	0	79,104
EVER CHAVEZ VASQUEZ	Asesor 5	3,155,709.5	-10,967	161	-3	257,992.7	255,259.4	19	2.1	2.9	72.1%	36,319	1.2%	24,870	44,597
HILDA FLOR RODRIGO BUSTAMANTE	Ejecutivo	1,043,962.4	19,206	257	-12	162,359.3	150,706.1	41	2.9	3.4	86.8%	35,063	3.4%	23,189	53,141
ETHEL CARINA CIEZA PEREZ	Asesor 2	43,186.1	12,110	16	6	33,052.7	31,603.3	12	3.3	3.8	86.1%	0	0.0%	0	0
DEYSI MEDALI NUÑEZ GUEVARA	Asesor 1	1,088,191.9	19,508	249	-10	180,292.2	133,336.4	32	2.7	3.3	80.5%	1,140	0.1%	573	6,202
ROTMAN OBLITAS DIAZ	Asesor 1	1,120,305.6	-38,151	256	-3	118,447.9	109,060.9	30	3.5	3.6	96.1%	3,946	0.4%	1,586	13,794
LILE DEL ROCIO CIEZA SALDAÑA	Asesor 5	2,730,535.0	-26,252	164	-4	258,290.2	227,932.4	22	2.1	2.7	77.0%	5,052	0.2%	5,052	6,972
LUIS ALEXANDER BARBOZA TARRILLO	Asesor 5	2,937,062.4	-9,094	177	8	193,939.8	192,309.6	24	2.3	3.0	76.7%	2,661	0.1%	2,661	8,561
EBER OBLITAS NUÑEZ	Asesor 5	3,277,616.1	-38,503	161	0	318,709.8	297,795.0	22	2.2	2.8	76.7%	10,009	0.3%	4,584	16,773
CINTHIA DEL CARMEN SILVA ESTELA	Asesor 1	1,536,706.6	376	243	-13	124,871.1	116,401.0	29	2.8	3.5	80.7%	14,271	0.9%	0	30,563
KEILER VASQUEZ GUEVARA	Asesor 5	3,052,576.9	19,800	162	0	368,197.4	292,304.5	18	1.9	2.4	77.5%	76,286	2.5%	58,338	82,672
ELI RIMARACHIN MEDINA	Asesor 2	71,184.6	71,185	14	14	71,184.6	71,184.6	14	2.4	3.0	81.6%	0	0.0%	0	0
MARLO ALEXANDER VASQUEZ REQUEJO	Asesor 1	1,586,995.7	-14,753	245	-3	111,930.1	92,386.1	22	3.0	3.4	86.4%	120,402	7.6%	67,769	150,320
LUCIELINA BUSTAMANTE VILLENA	Asistente	2,028.9	2,029	1	1	2,028.9	2,028.9	1	4.1	4.1	100.0%	0	0.0%	0	0
		66,684,798.0	-274,101.1	6,356	6	6,618,132	6,079,266	879				896,103	1.34%	348,024	1,539,527

Reporte de Indicadores de Muestra (Agosto)

		CARTERA		Clientes		DESEMBOLSO			TPP			MORA > 15		MORA VENCIDA	MORA > 8
FUNCIONARIO	CARGO	Cartera Stock	Crec. Mes	Cliente Stock	Crec. Mes	Desemb. Monto Total	Desemb. Monto Neto	Nro Ope	TEA Total %	TEA Óptima	Logro TEA / Óptima	Mora > 15	% Mora > 15	Cartera Vencido Stock	Saldo Mora > 8
LUCELINA BUSTAMANTE VILLENA	Asesor 3	70,552.8	66,503	21	16	66,895.3	66,895.3	16	3.0	3.5	85.5%	0	0.0%	0	0
HILDA FLOR RODRIGO FUSTAMANTE	Ejecutivo	1,065,479.7	20,964	271	7	231,675.3	204,049.3	64	2.8	3.4	82.6%	15,758	1.5%	3,211	18,298
HUMBERTO GALVEZ VASQUEZ	Ejecutivo	4,164,823.8	90,727	168	8	581,918.0	581,632.3	24	1.8	2.6	69.9%	45,562	1.1%	0	45,562
EVER CHAVEZ VASQUEZ	Asesor 5	3,292,360.4	118,477	166	1	457,546.8	411,134.0	22	1.9	2.8	68.5%	8,429	0.3%	0	78,100
MARIA ALICIA TARRILLO BUSTAMANTE	Asesor 3	393,980.9	-12,567	131	-3	46,460.5	42,451.0	17	3.4	3.5	96.3%	2,310	0.6%	192	2,310
NILDA ELIS NUÑEZ SEGOVIA	Asesor 1	907,035.0	-151,449	194	-19	4,327.7	4,327.7	1	3.5	3.5	100.0%	8,266	0.9%	7,150	14,192
CLOSSVER MARTIN RIOS GUEVARA	Ejecutivo	3,403,476.8	-89,137	163	-5	326,302.4	285,390.9	15	1.8	2.3	77.8%	1,250	0.0%	0	1,250
NOEMI SANCHEZ RODRIGUEZ	Asesor 1	339,950.9	-33,289	29	-8							3,663	1.1%	0	28,329
JOSE JOEL RAFAEL VASQUEZ	Asesor 5	2,734,270.5	-9,025	285	-10	325,095.0	274,276.4	31	2.1	2.9	71.5%	3,101	0.1%	0	4,188
LUIS ALFONSO SALDAÑA HUAMAN	Asesor 1	184,493.0	56,044	40	10	107,536.2	65,408.3	20	2.6	3.0	86.7%	0	0.0%	0	0
JOSUE MANUEL MUÑOZ TAMAY	Asesor 3	58,846.3	31,989	19	11	34,749.4	33,679.0	12	3.5	3.8	91.8%	0	0.0%	0	0
MAGDIEL NAPOLEON IDROGO GUEVARA	Asesor 1	2,960,406.9	150,934	144	2	429,670.9	429,364.0	20	2.0	2.6	75.5%	36,303	1.2%	26,518	73,536
ALAN KEYDER SALDAÑA ALIAGA	Asesor 2	1,015,199.5	-43,485	247	-14	75,043.0	74,188.6	24	3.5	3.7	95.0%	18,713	1.8%	6,165	24,652
FLOR DEL ROCIO IDROGO TANTALEAN	Asesor 1	1,061,571.6	-26,498	230	-11	88,389.2	70,774.6	35	3.5	3.6	98.0%	7,680	0.7%	3,049	9,590
NANCY YRIGOIN OBLITAS	Asesor 5	1,172,976.8	36,802	252	5	142,262.7	135,313.6	41	3.0	3.4	87.1%	13,396	1.1%	3,193	14,187
VICTOR IDROGO SILVA	Asesor 5	3,680,740.8	-79,791	172	4	345,561.1	325,837.8	25	2.2	2.9	76.0%	41,996	1.1%	1,040	65,337
GLADIS YOLANDA SANCHEZ BURGA	Ejecutivo	4,491,640.9	-8,575	180	6	539,314.4	530,900.1	26	1.9	2.6	74.6%	95,992	2.1%	0	103,666
CESAR HOYOS BUSTAMANTE	Asesor 2	1,114,792.2	-63,924	219	-16	131,930.8	108,415.2	32	3.3	3.4	96.6%	8,983	0.8%	212	13,366
EFRAIN NUÑEZ DELGADO	Asesor 1	1,653,044.1	-16,260	243	-15	162,399.4	151,553.1	35	3.1	3.5	89.5%	15,460	0.9%	2,156	18,684
NOEMI ROJAS CAMPOS	Asesor 1	1,077,759.3	71,870	274	11	215,128.2	199,768.8	46	3.0	3.2	92.9%	2,751	0.3%	2,751	2,751
PERCY CORONADO MEDINA	Asesor 3	1,204,523.9	-40,664	255	-9	119,377.4	97,681.6	31	3.1	3.7	84.0%	65,544	5.4%	9,109	65,544
LEIDY KARINA DIAZ GUEVARA	Asesor 2	420,344.3	35,860	237	1	94,288.0	85,663.9	44	3.5	3.7	93.6%	15,354	3.7%	14,338	16,384
NILTON CESAR BARBOZA DIAZ	Asesor 5	3,073,174.5	46,290	165	-3	410,389.7	354,535.7	24	2.0	2.7	75.3%	3,881	0.1%	2,709	12,543
MARLENY COLUNCHE IRIGOIN	Ejecutivo	2,918,553.5	65,641	172	10	540,574.1	438,302.1	37	1.9	2.7	71.5%	23,707	0.8%	2,499	23,707
MAX LEVIS CABRERA SANCHEZ	Asesor 5	2,841,637.9	19,174	177	5	318,365.8	301,199.6	26	2.1	2.9	73.0%	15,893	0.6%	91	15,893
LILE DEL ROCIO CIEZA SALDAÑA	Asesor 5	2,557,108.5	28,897	161	6	254,120.9	239,581.3	28	2.5	3.0	82.0%	1,593	0.1%	1,593	1,593
MARLO ALEXANDER VASQUEZ REQUEJO	Asesor 1	1,396,657.2	-16,134	216	-18	171,379.2	149,725.1	29	2.6	3.3	80.0%	6,517	0.5%	0	9,635
ELI RIMARACHIN MEDINA	Asesor 2	154,716.1	49,831	44	14	63,859.5	63,859.5	18	2.9	3.5	83.1%	0	0.0%	0	0
LUIS ALEXANDER BARBOZA TARRILLO	Asesor 5	2,975,547.7	68,501	182	8	374,995.1	308,656.1	29	2.1	3.0	69.6%	698	0.0%	0	4,544
ETHEL CARINA CIEZA PEREZ	Asesor 2	440,548.1	26,405	142	5	81,325.4	71,658.4	25	3.2	3.6	87.9%	378	0.1%	378	378
EBER OBLITAS NUÑEZ	Asesor 5	3,121,238.4	11,641	158	2	373,771.1	353,291.3	34	2.4	2.9	80.9%	9,227	0.3%	5,714	9,227
KEILER VASQUEZ GUEVARA	Asesor 5	3,125,306.9	12,721	145	-6	343,338.8	339,725.7	22	2.0	2.7	72.8%	81,307	2.6%	653	87,394
DEYSI MEDALI NUÑEZ GUEVARA	Asesor 1	1,172,792.7	-6,003	246	4	116,009.1	96,172.1	44	3.6	3.7	97.3%	5,603	0.5%	2,840	6,712
JHON RUSBEER FLORES CORDOVA	Asesor 1	2,273,329.0	-321,757	150	-8	9,342.0	3,015.4	1	3.2	3.2	100.3%	14,592	0.6%	568	43,641
RAUL EDUARDO CHUQUIPOMA DELGADO	Asesor 5	2,543,219.9	-214,112	145	-9	6,029.2	5,584.4	3	3.7	3.7	100.3%	29,172	1.1%	28,989	30,320
NANCY MARICELA SANCHEZ RUIZ	Asesor 1	901,226.9	-77,265	237	-17	3,028.9	3,028.9	1	3.6	3.6	100.0%	36,071	4.0%	1,666	37,431
		65,963,327.4	-200,663.2	6,280	-35	7,592,400	6,907,041	902				639,147	0.97%	126,783	882,941

Reporte de Indicadores de Muestra (Octubre)

		CARTERA		Clientes		DESEMBOLSO			TPP			MORA > 15		MORA VENCIDA	MORA > 8
FUNCIONARIO	CARGO	Cartera Stock	Crec. Mes	Cliente Stock	Crec. Mes	Desemb. Monto Total	Desemb. Monto Neto	Nro Ope	TEA Total %	TEA Óptima	Logro TEA/ Óptima	Mora > 15	% Mora > 15	Cartera Vencido Stock	Saldo Mora > 8
ALAN KEYDER SALDA#A ALIAGA	Asesor 2	836,725.8	-141,210	211	-14	79,777.0	76,854.3	22	3.5	3.7	93.5%	26,761	3.2%	12,132	26,761
NANCY MARICELA SANCHEZ RUIZ	Asesor 1	1,084,190.2	99,465	227	-1	240,211.3	230,194.5	38	2.4	3.0	80.5%	14,244	1.3%	6,036	14,244
MARLENY COLUNCHE IRIGOIN	Ejecutivo	3,328,498.6	259,150	193	12	592,477.2	580,737.1	50	1.9	2.8	67.2%	15,296	0.5%	0	18,911
MAX LEVIS CABRERA SANCHEZ	Asesor S	2,964,782.3	-1,569	184	1	417,434.8	340,300.4	34	2.2	2.9	75.9%	29,488	1.0%	8,608	29,695
RAUL EDUARDO CHUQUIPOMA DELGADO	Asesor S	2,600,309.4	59,229	138	-1	299,403.5	241,161.6	24	2.2	2.9	77.6%	73,016	2.8%	0	73,016
VICTOR IDROGO SILVA	Asesor S	3,349,488.0	137,665	148	-1	513,881.0	427,283.6	14	1.7	2.6	68.3%	44,227	1.3%	8,381	108,520
GLADIS YOLANDA SANCHEZ BURGA	Ejecutivo	4,164,466.4	-275,069	179	1	164,426.7	145,830.6	18	2.4	3.0	81.2%	73,052	1.8%	31,925	79,977
LUIS ALFONSO SALDA#A HUAMAN	Asesor 1	333,408.7	80,096	54	7	96,750.9	93,960.3	14	2.7	3.1	86.5%	0	0.0%	0	0
NANCY YRIGOIN OBLITAS	Asesor S	1,185,225.4	-11,240	228	-13	150,137.7	122,638.6	35	2.8	3.3	86.5%	3,863	0.3%	3,707	4,862
JOSE NEIDER CHUQUILIN RUIZ	Asesor 3	1,051,706.4	8,084	241	0	147,421.4	123,501.5	39	2.9	3.3	85.4%	8,846	0.8%	712	8,846
PERCY CORONADO MEDINA	Asesor 2	1,146,326.0	-6,153	238	-6	184,071.7	172,895.8	33	2.4	3.1	77.6%	13,389	1.2%	544	19,033
LEIDY KARINA DIAZ GUEVARA	Asesor 2	511,856.1	65,242	215	-21	135,543.1	121,676.7	42	3.1	3.3	92.4%	7,285	1.4%	6,608	9,953
NILTON CESAR BARBOZA DIAZ	Asesor S	2,767,263.6	-35,630	157	4	324,505.4	276,560.6	25	2.1	2.9	70.7%	6,402	0.2%	0	34,971
JOSE JOEL RAFAEL VASQUEZ	Asesor S	2,861,316.9	56,751	267	-12	277,948.3	253,186.5	37	2.3	3.0	77.0%	23,913	0.8%	7,697	26,800
EFFRAIN NU#EZ DELGADO	Asesor 1	1,656,619.3	48,839	239	2	224,733.2	186,934.1	40	2.6	3.3	79.2%	1,733	0.1%	1,408	14,739
HILDA FLOR RODRIGO FUSTAMANTE	Ejecutivo	1,355,574.0	60,344	285	2	237,682.1	208,923.5	59	2.9	3.4	86.0%	14,897	1.1%	2,157	16,391
EVER CHAVEZ VASQUEZ	Asesor S	3,232,766.5	120,496	156	-3	583,914.3	529,708.5	21	1.7	2.4	70.2%	21,728	0.7%	58	41,260
HUMBERTO GALVEZ VASQUEZ	Ejecutivo	4,060,203.0	-19,767	174	4	512,750.4	504,999.7	26	1.7	2.7	64.6%	56,731	1.4%	20,015	56,731
MAGDIEL NAPOLEON IDROGO GUEVARA	Asesor 1	3,237,704.6	227,271	144	2	533,893.7	525,404.9	20	1.7	2.4	71.4%	94,484	2.9%	0	99,985
NILDA ELIS NU#EZ SEGOVIA	Asesor 1	942,438.8	62,939	179	7	227,816.5	207,516.9	37	2.8	3.3	83.7%	0	0.0%	0	1,876
NOEMI ROJAS CAMPOS	Asesor 1	1,207,500.3	69,678	298	16	260,055.7	248,072.2	72	3.1	3.3	94.5%	0	0.0%	0	0
MARIA ALICIA TARRILLO BUSTAMANTE	Asesor 3	447,666.8	33,507	141	5	96,898.7	88,344.8	30	3.0	3.5	87.1%	2,374	0.5%	0	2,374
CLOSSVER MARTIN RIOS GUEVARA	Ejecutivo	3,321,281.1	-93,084	166	-4	329,885.1	263,715.3	16	1.7	2.5	69.2%	52,645	1.6%	411	52,645
CESAR HOYOS BUSTAMANTE	Asesor 2	1,033,403.0	-56,538	204	-5	91,111.0	81,036.2	34	3.4	3.6	95.9%	8,340	0.8%	2,496	11,970
JHON RUSBEER FLORES CORDOVA	Asesor 1	2,250,909.6	-96,776	147	-5	309,508.9	254,948.5	27	2.1	2.9	72.7%	12,545	0.6%	0	51,221
EBER OBLITAS NU#EZ	Asesor S	3,387,258.5	192,498	171	6	636,025.9	554,877.6	29	1.8	2.7	66.2%	4,075	0.1%	1,899	4,075
LILE DEL ROCIO CIEZA SALDA#A	Asesor S	2,436,798.0	-141,329	155	-8	79,652.0	77,944.8	10	2.1	3.2	65.9%	43,117	1.8%	8,681	44,906
MARLO ALEXANDER VASQUEZ REQUEJO	Asesor 1	1,398,141.1	35,092	204	-9	206,388.9	189,755.0	35	2.7	3.3	80.7%	32,415	2.3%	26,098	84,363
LUCELINA BUSTAMANTE VILLENA	Asesor 3	132,101.4	15,073	34	1	41,465.3	41,465.3	5	2.6	3.4	78.7%	937	0.7%	82	937
ELI RIMARACHIN MEDINA	Asesor 2	317,681.3	114,968	68	12	131,338.4	131,228.4	23	2.7	3.1	85.4%	0	0.0%	0	0
DEYSI MEDALI NU#EZ GUEVARA	Asesor 1	1,269,696.0	35,952	259	5	181,080.5	171,313.4	51	2.9	3.3	88.5%	805	0.1%	777	2,192
KEILER VASQUEZ GUEVARA	Asesor S	3,221,922.9	73,255	146	1	461,463.4	378,379.4	16	1.6	2.5	64.0%	57,759	1.8%	6,190	70,573
ETHEL CARINA CIEZA PEREZ	Asesor 2	503,053.0	212	145	3	93,776.9	86,808.7	24	2.7	3.2	84.9%	0	0.0%	0	0
NOEMI SANCHEZ RODRIGUEZ	Asesor 1	204,262.2	-35,393	22	-3							1,940	0.9%	0	23,402
LUIS ALEXANDER BARBOZA TARRILLO	Ejecutivo	2,781,387.4	-191,017	178	-9	8,115.2	8,115.2	3	3.4	3.5	98.4%	8,851	0.3%	633	24,401
DEYVITH MARILU RAFAEL CONDOR	Asesor 3	83,445.3	77,943	16	14	83,540.5	83,180.7	16	2.4	3.3	72.0%	0	0.0%	0	0
JOSUE MANUEL MU#OZ TAMAY	Asesor 3	80,148.8	-13,172	27	-5							0	0.0%	0	0
TOTAL		66,747,526.4	815,803.0	6,238	-15	8,955,086	8,029,455	1,019				755,159	1.13%	157,256	1,059,629

Anexo N°3: Confiabilidad de instrumentos

Variable 1. riesgo crediticio

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,877	21

<i>Estadísticas de total de elemento</i>				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
ITEM1	49,26	155,138	,845	,857
ITEM2	49,37	168,417	,572	,868
ITEM3	49,69	167,045	,569	,868
ITEM4	49,49	154,492	,840	,857
ITEM5	49,17	168,323	,703	,866
ITEM6	49,49	172,728	,443	,872
ITEM7	49,20	163,106	,520	,870
ITEM8	49,09	173,904	,514	,871
ITEM9	49,43	174,017	,318	,877
ITEM10	48,97	171,146	,545	,870
ITEM11	49,34	160,232	,703	,863
ITEM12	49,09	175,963	,374	,874
ITEM13	49,29	158,151	,596	,867
ITEM14	49,29	175,681	,498	,872
ITEM15	49,03	170,676	,523	,870
ITEM16	49,31	179,810	,337	,875
ITEM17	49,51	161,257	,760	,862
ITEM18	49,34	173,526	,509	,871
ITEM19	49,09	181,845	,059	,888
ITEM20	49,23	189,182	-,120	,891
ITEM21	48,63	180,829	,129	,882

Variable 2. morosidad

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,936	12

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
ITEM1	25,11	90,281	,783	,930
ITEM2	26,43	103,429	,650	,933
ITEM3	25,23	88,534	,815	,928
ITEM4	26,00	95,588	,772	,929
ITEM5	25,80	98,224	,761	,929
ITEM6	26,20	98,635	,723	,930
ITEM7	25,89	97,987	,788	,928
ITEM8	26,31	101,692	,701	,931
ITEM9	26,40	98,600	,798	,928
ITEM10	26,46	103,550	,656	,933
ITEM11	26,43	99,546	,700	,931
ITEM12	26,46	107,726	,579	,936

Anexo N°4: Prueba de normalidad

Pruebas de normalidad

		Shapiro-Wilk	
	Estadístico	gl	Sig.
Riesgo crediticio	,639	35	,000
Morosidad	,859	35	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Con respecto a la prueba de normalidad de las variables de riesgo crediticio y morosidad se obtuvo una significancia de 0.000, por consiguiente, se utiliza la prueba de Shapiro Wilk ya que la muestra es de 35 asesores y el método que se utilizó fue el no paramétrico por medio de Rho Spearman.