



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

“FACTORES PRESENTES EN LA EFICACIA DE LA
EVALUACIÓN DE CRÉDITOS PYME DE FINANCIERA
CONFIANZA S.A.A. – AGENCIA TRUJILLO, DISTRITO
TRUJILLO - 2016”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración

Autor:

Br. Carlos Eduardo Vigo Rolando

Asesor:

Ms. Roger Hurtado Rojas

Trujillo – Perú

2016

APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por el Bachiller **Carlos Eduardo Vigo Rolando**, denominada:

**“FACTORES PRESENTES EN LA EFICACIA DE LA EVALUACIÓN DE
CRÉDITOS PYME DE FINANCIERA CONFIANZA S.A.A. – AGENCIA
TRUJILLO, DISTRITO TRUJILLO - 2016.”**

Ms. Roger Hurtado Rojas
ASESOR

Lic. María Eugenia Sánchez Alfaro
JURADO
PRESIDENTE

Lic. Carlos Alberto Pastor Casas
JURADO

Lic. Henry Elder Ventura Aguilar
JURADO

DEDICATORIA

Tus esfuerzos son impresionantes y tu amor es inigualable, desde que era pequeño me educaste y me formaste para ahora ser quien soy. Siempre me has dado todo lo que he necesitado para ser mejor, pero lo mejor que me has podido dar son tus enseñanzas, consejos y sobre todo tu amor.

Este es un logro más en mi vida; no solo es mío, sino también tuyo, para que cada día te sientas más orgullosa de mi. Gracias por estar siempre a mi lado madre querida,

Esta tesis va dedicada para mi madre con mucho amor.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios y a la Virgen por darme fuerzas para seguir adelante, gracias a ellos por darme la oportunidad de vivir en un universo que ahora es mío y darme un ángel que me protege y me da energías para no rendirme, agradezco también a mis padres, hermanos y mi enamorada quienes siempre estuvieron dándome su apoyo incondicional día a día. Gracias también a la Universidad Privada del Norte por brindarme una educación de calidad y hacerme un profesional de éxito.

Este nuevo logro es parte de ustedes y para ustedes. Gracias.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido

| | |
|---|------|
| APROBACIÓN DE LA TESIS..... | ii |
| DEDICATORIA..... | iii |
| AGRADECIMIENTO | iv |
| ÍNDICE DE CONTENIDOS | v |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | viii |
| ÍNDICE DE FIGURAS | ix |
| RESUMEN..... | x |
| ABSTRACT | xi |
| CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN..... | 12 |
| 1. Introducción..... | 13 |
| 1.1. Realidad problemática..... | 13 |
| 1.2. Formulación del problema..... | 15 |
| 1.3. Justificación..... | 15 |
| 1.4. Limitaciones..... | 16 |
| 1.5. Objetivos..... | 16 |
| 1.5.1. Objetivo general..... | 16 |
| 1.5.2. Objetivos específicos..... | 16 |
| CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO..... | 17 |
| 2. Marco Teórico..... | 18 |
| a) Antecedentes..... | 18 |
| b) Bases teóricas..... | 20 |
| 1. Factores..... | 20 |
| 2. Procesos..... | 20 |
| 2.1. ¿Qué es un proceso?..... | 20 |
| 2.2. Limites, elementos y factores..... | 21 |
| 2.3. La vertiente instrumental de los procesos..... | 23 |

| | |
|--|-----------|
| 2.3.1. La diversidad de los procesos..... | 24 |
| 3. Evaluación crediticia..... | 28 |
| 3.1. Admisión de créditos..... | 30 |
| 3.1.1. Sujetos de crédito..... | 30 |
| 3.1.2. Admisión en central de riesgo..... | 30 |
| 3.1.3. Ámbito geográfico en acción..... | 30 |
| 3.2. Aprobación de créditos..... | 30 |
| 3.3. Formalización..... | 31 |
| 3.4. Desembolso de créditos..... | 31 |
| 3.5. Seguimiento y supervisión de créditos..... | 31 |
| 4. Eficacia..... | 32 |
| 4.1. Relaciones..... | 33 |
| 4.1.1. Eficacia y eficiencia..... | 33 |
| 4.1.2. Eficacia y Competencia..... | 33 |
| 4.1.3. Eficacia y productividad..... | 34 |
| 4.2. Características..... | 34 |
| 4.3. Modelos de evaluación de la eficacia..... | 35 |
| 4.3.1. Definición de un modelo para evaluar la eficacia organizacional..... | 36 |
| 4.4. Contribución del sistema de gestión de la calidad eficaz y la productividad empresarial..... | 37 |
| 4.5. Como administrar con eficiencia..... | 39 |
| 5. Productividad..... | 39 |
| c) Hipótesis..... | 42 |
| | |
| CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA..... | 43 |
| 3. Metodología..... | 44 |
| 3.1. Operacionalización de variables..... | 44 |
| 3.2. Diseño de investigación..... | 44 |
| 3.3. Unidad de estudio..... | 45 |
| 3.4. Población..... | 45 |
| 3.5. Muestra..... | 45 |
| 3.6. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos..... | 46 |
| 3.7. Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos..... | 46 |
| | |
| CAPÍTULO 4. RESULTADOS | 47 |
| | |
| CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN..... | 52 |
| | |
| CONCLUSIONES..... | 56 |

| | |
|---|------------|
| RECOMENDACIONES | 57 |
| REFERENCIAS..... | 58 |
| ANEXOS | 60 |
| Anexo n.º 1: Datos para determinar la muestra..... | 61 |
| Anexo n.º 2: Datos para hallar los resultados..... | 94 |
| Anexo n.º 3: Seguimiento de gestión comercial..... | 100 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|-----|
| 1. TABLA N.º 1: CUADRO DE PROMEDIO DE PRODUCTIVIDAD, PERIODO ABRIL 2015 – ABRIL2016..... | 14 |
| 2. TABLA N.º 2: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES..... | 44 |
| 3. TABLA N.º 3: INDICADORES DE TIEMPO DE ATENCIÓN..... | 50 |
| 4. TABLA N.º 4: PROMEDIO DE PRODUCTIVIDAD DE FINANCIERA CONFIANZA – AGENCIA TRUJILLO, PERIODO ABRIL 2015 – ABRIL 2016..... | 51 |
| 5. TABLA N.º 5: CLIENTES DE CRÉDITOS PYME DE FINANCIERA CONFIANZA – AGENCIA TRUJILLO, TRUJILLO 2016..... | 61 |
| 6. TABLA N.º 6: DATOS ENCONTRADOS DE LA MUESTRA PARA HALLAR LOS RESULTADOS..... | 94 |
| 7. TABLA N.º 7: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – ABRIL 2016..... | 100 |
| 8. TABLA N.º 8: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – MARZO 2016..... | 100 |
| 9. TABLA N.º 9: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – FEBRERO 2016..... | 101 |
| 10. TABLA N.º 10: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – ENERO 2016..... | 101 |
| 11. TABLA N.º 11: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – DICIEMBRE 2015..... | 102 |
| 12. TABLA N.º 12: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – NOVIEMBRE 2015..... | 102 |
| 13. TABLA N.º 13: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – OCTUBRE 2015..... | 103 |
| 14. TABLA N.º 14: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – SEPTIEMBRE 2015..... | 103 |
| 15. TABLA N.º 15: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – AGOSTO 2015..... | 104 |
| 16. TABLA N.º 16: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – JULIO 2015..... | 104 |
| 17. TABLA N.º 17: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – JUNIO 2015..... | 105 |
| 18. TABLA N.º 18: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – MAYO 2015..... | 105 |
| 19. TABLA N.º 19: SEGUIMIENTO DE GESTION COMERCIAL – ABRIL 2015..... | 106 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| 1. FIGURA N.º 1: PRODUCTIVIDAD..... | 40 |
| 2. FIGURA N.º 2: CUMPLIMIENTO DEL MÁXIMO N.º DE VISITAS A CLIENTES ANTES DEL DESEMBOLSO..... | 48 |
| 3. FIGURA N.º 3: REQUERIMIENTO DE APROBACIÓN POR NIVEL DE AUTONOMÍA..... | 49 |

RESUMEN

El sector de las microfinanzas se encuentra en constante crecimiento en Perú y por ende ha aumentado el nivel de competencia de las empresas de ese rubro. Una de las empresas que busca posicionarse en el mercado es Financiera Confianza S.A.A. Para que la empresa antes mencionada se pueda consolidar en el mercado, necesita brindar un servicio de calidad con la cual el cliente llegue a satisfacer su necesidad totalmente. En el presente trabajo se analiza específicamente a Financiera Confianza - Agencia Trujillo, Distrito Trujillo - 2016, en donde después del estudio realizado se pudo encontrar tres factores presentes en la eficacia de la evaluación de créditos pyme. Estos factores son análisis de las actividades, evaluación crediticia y análisis de tiempos; lo común que se encuentra en estos tres factores es la demora en la atención al cliente.

Los factores encontrados conllevan a dos consecuencias: la primera es la no satisfacción del cliente, ya que la empresa no cumple con sus expectativas y este puede dar malas referencias de Financiera Confianza. La otra consecuencia es directamente para Financiera Confianza, ya que la baja eficacia genera baja productividad por parte de los asesores de negocios.

La investigación concluye con que se debe mejorar el tiempo de atención a los clientes, de esa manera aumentará la eficacia de la evaluación de créditos pyme y por ende aumentará la productividad.

ABSTRACT

The microfinance sector is constantly growing in Peru and thus has increased the level of competition from companies in this category, one of the enterprises that wants to take place in the market is Financiera Confianza S.A.A. and in order to be consolidated in the market it needs to provide good quality of service so the customers can be totally satisfied. In the present work Financiera Confianza – Agencia Trujillo, Distrito Trujillo - 2016 is specifically analyzed. After a study was performed 3 factors were found that affected the efficiency of credit pyme evaluation and these factors are: analysis of activities, credit evaluation and analysis of time; the common thing found among these 3 factors is the time it takes to assist a customer.

These factors bring two consequences; first an unsatisfied customer because the enterprise does not meet your expectations and this can give bad references about Financiera Confianza. The other goes to Financiera Confianza because low efficiency generates low productivity.

In conclusion there should be an improvement with customer service that way the efficiency of the evaluation of pyme credits will increase and so the productivity.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

El crecimiento de las microfinanzas en el Perú ha sido importante en los últimos años, durante el cual se ha logrado conjugar niveles elevados de competencia, crecimiento de las empresas del sector y mayor posibilidad de atender a segmentos de la población sin acceso a financiamientos a corto y largo plazo. Por ello, el Perú se ha colocado por octavo año consecutivo como el país con mejor entorno para el desarrollo de las microfinanzas e inclusión financiera, según el informe de Microscopio Global, 2015, elaborado por The Economist Intelligence Unit.

Sin embargo, la competencia en el mercado microfinanciero está haciendo su tarea de dejar solo a las entidades eficientes, a las que pueden competir con una buena administración de procesos y cuenten con una evaluación pyme óptima. Por ello según el MBA Gustavo Fernández (profesor de Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo de ESAN) en su artículo *ASPECTOS PARA MEJORAR LAS MICROFINANZAS* menciona “ha sido un año muy peculiar para el negocio microfinanciero en Perú. Por un lado, no ha sido parejo para todos. Se observa que la mora sigue fuerte, hay entidades a las que les ha ido mejor que a otras. Si bien el entorno es bueno, eso no quiere decir que el negocio esté espectacular”, esto implica que muchas de las instituciones producto del grado de competitividad y en busca de incrementar su cartera de clientes sacrifican sus tasas de interés activas, lo cual de no controlar dicha situación afectaría seriamente al beneficio económico que buscan dichas instituciones. No obstante, muchas instituciones olvidan mejorar el servicio de atención al cliente pues si bien los costos son favorables, la evaluación de los créditos pymes tiene factores que pueden perjudicar los intereses de la empresa.

En Trujillo el sector mypes está en continuo crecimiento, por ende, las instituciones microfinancieras identifican una oportunidad comercial para consolidarse con la participación en dicho mercado, la competencia son las tasas de interés efectivas que ofrecen, estas son similares. Sin embargo, la principal diferencia es la forma de cómo se evalúan los créditos pyme, esto puede conllevar a solicitar menos requisitos al cliente, la cantidad de veces que se visita el negocio, el tiempo de atención hasta el momento del desembolso y probablemente el más importante, la calidad humana no solo del asesor de negocios sino de todos los miembros que intervienen en el proceso.

Financiera Confianza S.A.A. tiene presencia en distintas regiones del Perú, y en Trujillo gracias a la compra de Caja Nuestra Gente en el 2013 ha consolidado su participación en el

mercado. La operación en esta localidad está alineada a las proyecciones planteadas, no obstante, aún se percibe que la productividad de los asesores de negocios llega a un promedio del 82% de su meta mensual (ver tabla n° 1) lo cual indica que la eficacia en la evaluación de créditos pyme no es la esperada, ya que, si la productividad promedio de los asesores de negocios llegase al 100% mensual, entonces habría un 100% de eficacia en la evaluación de créditos pyme.

Tabla n.° 1: CUADRO DE PROMEDIO DE PRODUCTIVIDAD PERIODO ABRIL 2015 - ABRIL 2016

| N° | Nivel de Asesor | Prod Min | Prod Max | Productividad Prom | META | Alcance de Meta |
|-----------------|------------------------|-----------------|-----------------|---------------------------|-------------|------------------------|
| 1 | JUNIOR I | 18 | 21 | 20 | 20 | 100% |
| 2 | JUNIOR II | 21 | 24 | 23 | 25 | 92% |
| 3 | SENIOR | 21 | 26 | 24 | 29 | 83% |
| 4 | MASTER | 21 | 26 | 24 | 35 | 69% |
| 5 | FUNCIONARIO | 22 | 26 | 24 | 35 | 69% |
| PROMEDIO | | | | | | 82% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento Gestión Comercial – Financiera Confianza (2015 – 2016)

Lo antes mencionado está relacionado con factores que intervienen en la evaluación crediticia pyme. El análisis de los tiempos de los procesos es uno de los factores que afecta en la evaluación pyme, esto se ve reflejado en el plazo de atención de un crédito hasta su desembolso, el cual debe ser no mayor a 24 horas según estrategias internas de Financiera Confianza S.A.A., sin embargo, los créditos son atendidos en 2 días y medio en promedio (se tomó las fechas desde el inicio del crédito, hasta el desembolso del mismo de 30 expedientes de créditos pyme vigentes). Lo mencionado también está relacionado directamente con el análisis de las actividades, específicamente en la cantidad de visitas in situ que se realiza al cliente o negocio, ya que según la normativa de la empresa refiere que se necesita hacer una visita, y en caso créditos de monto a partir de S/ 20 000,00 máximo dos visitas, sin embargo, en la práctica los asesores de negocios realizan más cantidad de visitas (de una muestra de 30 expedientes de créditos pyme vigentes, el 43% cumple con lo establecido y el 57% no cumple con lo establecido en la normativa) por distintos motivos (pedido del comité de crédito, nivel de autonomía, disponibilidad del administrador). También está relacionado a la evaluación ya que esta depende de los niveles de autonomía o excepciones que se pidan para poder atender a un cliente, estos son solicitados vía correo electrónico lo cuales deben ser respondidos en un plazo máximo de 3 horas, sin embargo, en la realidad puede tardar hasta un día en ser respondidos dichos correos. Lo antes mencionado puede truncar negocios y cierres de ventas lo cual afecta a los intereses y

cumplimiento de metas comerciales. Esto ha significado una barrera de entrada para algunos clientes, pues generalizan dichas experiencias negativas como un patrón para los créditos en general.

Con lo antes mencionado, Financiera Confianza S.A.A. puede tener resultados los cuales perjudiquen su cartera de clientes, ya que en vez de captar nuevos clientes y mantener a sus clientes vigentes, los clientes optarán por trabajar con otras entidades financieras las cuales cumplan con sus expectativas (una evaluación más eficiente). Es por eso que, lo que se busca es conocer cuáles son los factores presentes en la eficacia de la evaluación de los créditos pyme para poder describirlos y a la vez poder brindar recomendaciones las cuales ayuden a optimizar el mayor tiempo posible en la ejecución del crédito. Esto hará que la empresa tenga un mejor conocimiento de que tan eficiente es su evaluación créditos pyme.

1.2. Formulación del problema

¿Cuáles son los factores presentes en la evaluación de créditos pyme de Financiera Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo, Distrito Trujillo - 2016?

1.3. Justificación

La presente investigación busca, mediante los conceptos básicos de gestión comercial y gestión de procesos encontrar respuestas y explicaciones a situaciones dadas por parte de los Asesores de Negocio (baja efectividad, falta de compromiso laboral, desmotivación), que afecta a Financiera Confianza S.A.A. Lo mencionado permite contrastar y afirmar los conceptos y teorías básicos de la Administración en la empresa Financiera Confianza S.A.A. Los resultados obtenidos del estudio de investigación permitirán encontrar resultados con los cuales se obtendrán conclusiones favorables o desfavorables para la empresa. En ese sentido, esta investigación servirá para mejorar el proceso de evaluación y a la vez mejorar el desempeño de los Asesores de Negocios en cuanto su eficacia y producción (nivel de colocaciones).

Lo que se busca también es sugerir recomendaciones para que la eficacia de la evaluación pyme aumente para poder lograr así que Financiera Confianza S.A.A. sea considerada y posicionada como una de las mejores de la Zona Norte y porque no de todo el país, esto se logrará obteniendo mejores resultados mes a mes con ayuda de cada uno de la fuerza de ventas de la empresa en mención.

1.4. Limitaciones

Otra limitación es la accesibilidad a los expedientes de créditos pyme vigente, esta es complicada ya que estos cuentan con información financiera y económica del cliente y su acceso es reservado, sin embargo, se pidió la autorización necesaria al administrador de agencia y asesores de negocio quienes son los que custodian y tienen la responsabilidad de cuidar de estos para su utilización necesaria.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Determinar cuáles son los factores presentes en la eficacia de la evaluación de créditos pyme de Financiera Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo, Distrito Trujillo 2016.

1.5.2. Objetivos específicos

- Describir los factores presentes en la eficacia de la evaluación de créditos pyme de Financiera Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo.
- Determinar la relación entre los factores encontrados y la eficacia en la evaluación de créditos pyme de Financiera Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo.
- Determinar la relación entre los factores identificados y la productividad de Financiera Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

MARCO TEORICO

a) Antecedentes

Como antecedentes encontramos:

Horna Celis, 2014, en su tesis *Factores condicionantes que determinan la eficiencia de la producción a través del área logística en la empresa metalmecánica Factoría Bruce S.A. Trujillo*, Universidad Privada del Norte (2014), concluyó que existe relación entre los factores críticos condicionantes y la eficiencia de abastecimiento del área de logística de la empresa metalmecánica Factoría Bruce S.A. Trujillo. El trabajo se realizó tomando como base la información obtenida de los procesos de producción en dicha empresa. Dicho trabajo de investigación se realizó con el propósito de encontrar cuales son los factores críticos que condicionan la eficiencia de la producción y dichos resultados podrán dar a conocer que tanto ponen en riesgo la buena marcha de la empresa Factoría Bruce S.A. Trujillo para poder tomar medidas correctivas mediante capacitaciones, talleres o programas sobre formas de abastecimiento dentro de la empresa metalmecánica.

Entonces podemos decir que, los factores encontrados que afectan la eficacia en la evaluación de créditos pyme de Financiera Confianza S.A.A. – Ag. Trujillo deben ser corregidos y tomar medidas de cambio para poder alcanzar los objetivos.

Zegarra Torrejón, 2012, en su tesis *Estudio de medición e identificación de indicadores de los niveles de satisfacción de los clientes de Banca Personal del Banco BBVA Continental – Sede Trujillo*, Universidad Privada del Norte (2012), concluyó que en términos generales la calificación otorgada a la gestión y servicios que ofrece el Banco BBVA Continental – Trujillo a sus clientes de Banca Personal es muy positiva, una calificación en la escala de MUY BUENA, lo que lo lleva camino a la excelencia. El indicador más bajo en calificación ponderada, es tiempo de espera, el cual debe entrar en un proceso de profundizar su situación. Lo que se buscó en dicha investigación fue identificar los indicadores o factores que permitan medir la satisfacción de los clientes de Banca Personal y con dichos resultados elaborar un plan de mejora en los procesos y trato al cliente de tal manera que se eleven los índices de satisfacción, permitiendo de esta manera monitorear los resultados periódicamente y llevar a cabo una mejora continua.

En el presente trabajo de investigación no solo se busca encontrar los factores que afectan la evaluación de créditos pyme de Financiera Confianza S.A.A. – Ag. Trujillo, sino también, satisfacer al cliente con una mejor atención lo cual hará que el posicionamiento de la empresa en el mercado sea el esperado según los objetivos trazados por la empresa.

Paredes Valdiviezo, 2016, en su tesis *Organización de los procesos de otorgamiento y recuperación de créditos y la mejora en la rentabilidad de la Institución Asociación Mujeres*

en Acción, Trujillo, 2014, Universidad Privada del Norte (2016), concluyó que se demostró que la organización de los procesos de otorgamiento y recuperación de créditos mejoran la rentabilidad de la Institución Asociación de Mujeres en Acción. Al diagnosticar los procesos de otorgamiento se encontró que los flujogramas no eran los adecuados ya que no se notaban las actividades claras y repercutía en la demora del otorgamiento, por lo cual retrasa la rentabilidad de la empresa. Entonces podemos decir que, teniendo procesos más eficientes en el otorgamiento del crédito, la rentabilidad o productividad aumentara constantemente.

Financiera Confianza también busca aumentar su rentabilidad teniendo una mejor productividad, esto será posible identificando los factores que afectan la eficacia de la evaluación de créditos pyme y tomando medidas para solucionar posibles problemas.

b) Bases teóricas

1. FACTORES

Factores son aquellos elementos que pueden condicionar una situación, volviéndose los causantes de la evolución o transformación de los hechos. Un factor lo que contribuye a que se obtengan determinados resultados al caer sobre él la responsabilidad de la variación o de los cambios. Hay muchas acepciones sobre el termino factor y mientras algunas de ellas se aplican a las diferentes ciencias (tanto en la matemática como en la biología o en la estadística), otras se aplican al lenguaje, a los estudios sociales, etc. Normalmente, en su opción más genérica, el termino factor significa el elemento que tiene como objetivo la generación de resultados. Finalmente, el termino factor también puede ser aplicado a la producción (elementos que permiten el agregado de valor), a la programación informática y a otras disciplinas de modo específico.

2. PROCESOS

2.1. ¿Qué es un proceso?

Según ISO 9000 define proceso como conjunto de actividades mutuamente relacionadas o que interactúan, las cuales transforman elementos de entrada en resultados.

Una sencilla definición de proceso es la secuencia de actividades cuyo producto tiene valor intrínseco para su usuario o cliente. Entiendo valor como todo aquello que se aprecia o estima por el que lo percibe al recibir el producto (clientes, accionistas, personal, proveedores, sociedad); obviamente, valor no es un concepto absoluto sino relativo (Medina, Alejandro – 2005).

Dando por supuesto que:

- Tiene de actividades secuenciadas de una manera predeterminada; actividades repetitivas y conectadas de una manera sistematizada, no tareas inconexas cuya correcta ejecución es un fin en sí mismo.
- Todo producto lo es por el hecho de ir destinado a un usuario al que denominamos cliente (interno o externo); luego el producto que nos interesa es aquel que añada valor al cliente. Así mismo, un cliente lo que porque es el destinatario de un producto.
- Todo producto tiene unas características objetivas que permiten su evaluación homogénea por proveedor y cliente.

2.2. Límites, elemento y factores

Los procesos han existido desde siempre ya que es la forma más natural de organizar el trabajo; otra cosa bien distinta es que los tuviéramos identificados para orientar a ello la acción. Para ello, y en primer lugar, hemos de:

- Determinar sus límites para, en función de su nivel, asignar responsabilidades.
- Identificar sus elementos y factores para determinar sus interacciones y hacer posible su gestión.

a. Límites de un Proceso:

No existe una interpretación homogénea sobre los límites de los procesos, ya que varían mucho con el tamaño de la empresa. Lo realmente importante es adoptar un determinado criterio y mantenerlo a lo largo del tiempo. Parece lógico que:

- Los límites del proceso limiten una unidad adecuada para gestionarlo, en sus diferentes niveles de responsabilidad.
- Estén fuera del departamento para poder interactuar con el resto de procesos (proveedor y clientes).
- El límite inferior sea un producto con valor.

Teniendo en el punto de vista la tradicional organización por departamentos, en cuanto a su alcance, existirán tres tipos de proceso:

- Unipersonales
- Funcionales o intradepartamentales
- Interfuncionales o interdepartamentales

b. Elementos de un Proceso:

Todo proceso tiene tres elementos:

- Un input (entrada principal), producto con unas características objetivas que responda al estándar o criterio de aceptación definido, por ejemplo, la factura de un suministrador con los datos necesarios.

El input es un “producto” que proviene de un suministrador (externo o interno); es la salida de otro proceso (precedente en la cadena de valor) o de un “proceso del proveedor” o del “cliente”.

La existencia del input es lo que justifica la ejecución sistemática del proceso.

- La secuencia de actividades propiamente dicha que precisan de medios y recursos con determinados requisitos para ejecutarlo siempre bien a la primera: una persona con la competencia y autoridad necesarias para asentar el compromiso de pago, hardware y software para procesar las facturas, un método de trabajo (procedimiento), un insumo e información sobre que procesar y como (calidad) y cuando entregar el output al siguiente eslabón del proceso administrativo.

Algunos de estos factores del proceso son entradas laterales, es decir, inputs necesarios o convenientes para la ejecución del proceso, pero cuya existencia no lo desencadena. Son también productos que provienen de otros procesos con los que interactúa.

- Un output (salida), producto con la calidad exigida por el estándar del proceso: el impreso diario con el registro de facturas recibidas, importe, vencimiento, etc. La salida es un “producto” que va destinado a un usuario o cliente (externo o interno); el output final de los procesos de la cadena de valor es el input o una entrada para un “proceso del cliente”.

Recordemos que el producto del proceso (salida) ha de tener un valor intrínseco, medible o evaluable, para su cliente o usuario. Propugnemos considerar siempre dos tipos de output:

- ✓ De producto tangible que posteriormente será sometido a control de calidad.
- ✓ Finalista, de eficacia (resultados) o sus sinónimos valor, satisfacción.

Entre estos dos outputs tiene que haber un gap o desfase temporal durante el cual el cliente hace alguna actividad (“el proceso del cliente”). Cuando retiramos el coche después de arreglar una avería mecánica, el primer output, de producto, es la recogida del coche reparado en el taller, mientras que el segundo, de eficacia, no se producirá hasta que no hayamos comprobado su correcto funcionamiento después de realizar un viaje.

c. Factores de un Proceso

- Personas. Un responsable y los miembros del equipo del proceso, todas ellas con los conocimientos, habilidades y actitudes (competencias) adecuados. La contratación, integración y desarrollo de las personas la proporciona el proceso de Gestión de Personal.
- Materiales. Materias primas o semielaboradas, información (muy importante especialmente en los procesos de servicio) con las características adecuadas para su uso. Los materiales suelen ser proporcionados por el proceso de Gestión de Proveedores.
- Recursos Físicos. Instalaciones, maquinarias, utillaje, hardware, software, que han de estar siempre en adecuadas condiciones de uso. Aquí nos referíamos al proceso de gestión de proveedores de bienes de inversión y al proceso de mantenimiento de la infraestructura.
- Métodos/Planificación del Proceso. Método de trabajo, procedimiento, hoja de procesos, gama, instrucción técnica, instrucción de trabajo, etc. Es la descripción de la forma de utilizar los recursos, quien hace qué, cuándo y muy ocasionalmente el cómo.

Se incluye el método para la medición y el seguimiento del:

- Funcionamiento del proceso (medición o evaluación)
 - Producto del proceso (medida de cumplimiento)
 - La satisfacción del cliente (medida de satisfacción)
- Medio Ambiente o entorno en el que se lleva a cabo el proceso. Un proceso está bajo control cuando su resultado es estable y predecible, lo que equivale a dominar los factores del proceso, supuesta la conformidad del input. En caso de un funcionamiento incorrecto, poder saber cuál es el factor que lo ha originado es de vital importancia para orientar la acción de mejora y hacer una autentica gestión de calidad.

2.3. La Vertiente Instrumental de los Procesos

Las organizaciones están constituidas por procesos. No existe producto (bien o servicio) en cualquier organización (sea esta pública o privada) sin uno o varios procesos. Sin embargo, estos no son uniformes, presentan una gran variedad. Si esta no se conoce y comprende la buena gerencia será indudablemente una mera cuestión de azar o buena fortuna. Distinguir entre las diversas clases de procesos

que constituyen a un sistema de gestión organizacional y apreciar las modalidades que estos pueden presentar es fundamental para poder diseñar y poner en marcha iniciativas de cambio por procesos.

En primer lugar, resulta indispensable resaltar la insuficiencia existente en la literatura de gestión en torno a la identificación y ordenamiento de las clases o tipos existentes de procesos. Existen escasos esfuerzos de clasificación de la variedad de procesos que pueden constituir a una organización. Salvo las clasificaciones que acerca de procedimientos administrativos se presentan en el Derecho Público, pero como hemos destacado, la dinámica de la actividad administrativa no está únicamente determinada e influenciada por esta óptica garantista. Hay algunas aportaciones puntuales desde la gerencia, pero insuficientes para elaborar una clara clasificación.

Esta situación hace muy poco probable que se tenga éxito al gestionar procesos, ya que, si no se conocen con suficiente profundidad sus atributos y modalidades, resulta imposible, al menos poco probable que su gestión sea adecuada.

El problema central es que los procesos en la organización son demasiado complejos para analizarse y mejorarse solo con reunir a las personas y hablar sobre ellos. Los parámetros para identificar a los procesos, como su nivel de flexibilidad, cooperación y mediación (entre otros) determinan su rendimiento y la calidad de sus productos, por eso resulta importante conocer su diversidad (Pérez, José Antonio – 1994)

2.3.1. La Diversidad de los Procesos

Los procesos administrativos presentan una diversidad técnica y organizativa en función de los propósitos concretos para los cuales fueron diseñados y las condiciones en las que operan. Los propósitos pueden variar enormemente, por ejemplo, vincular diversas organizaciones o bien vincular algunas personas en un área de trabajo; manipular objetos físicos o crear información; realizar tareas operativas o desarrollar funciones gerenciales; relacionar múltiples funciones organizacionales o circunscribirse al desempeño de una sola de ellas, etc.

Además de la diversidad en sus propósitos, existe variedad entre otros aspectos. Conocerla resulta indispensable para lograr una visión de la organización como un conjunto de diversos procesos, para el mejor diseño y gestión de los mismos.

Los siguientes aspectos o dimensiones, deben ser considerados para clasificar a los procesos:

A. Dimensiones de Tipo

a. El Objeto

Los procesos pueden ser clasificados por el “tipo de objeto” que manipulan. Los dos tipos comúnmente manipulados son los físicos y los informacionales. En los primeros las cosas tangibles o materiales son creadas o bien manipuladas a través, y como producto, de los procesos. Los procesos referidos a objetos informacionales, crean o manipulan información.

Debido al desarrollo de la tecnología de la información muchos procesos administrativos involucran la combinación tanto de objetos físicos como de objetos informacionales. En tal sentido, su introducción en la gestión pública plantea beneficios a los procesos de gestión, los cuales podrían ver drásticamente reducidos sus indicadores de coste y tiempo de realización, es decir, su productividad.

Debe procurarse un análisis costo/efectividad de la introducción de nuevos sistemas de información. La automatización de los procesos de un arma poderosa, pero que se pueda volver muy fácilmente en contra de quien la usa, si los procesos que se automatizan están incorrectamente diseñados.

b. La entidad

Los procesos se desarrollan entre diversos tipos de entidades organizacionales y pueden ser ordenados por el tipo de estas que involucren en su realización, constituyendo, entonces, tres diferentes tipos de procesos: procesos inter-organizacionales, intra-organizacionales e inter-personales.

Los procesos de carácter inter-organizacional tienen lugar entre dos o más organizaciones. Por su parte los procesos intra-organizacionales existen dentro de la organización, pero si atraviesan fronteras divisionales, son denominados procesos inter-funcionales. Los procesos inter-personales involucran la realización de tareas dentro y a través de grupos de trabajo, típicamente dentro de un área funcional o departamento administrativo.

Los procedimientos administrativos que vinculan a los interesados con la administración para la realización de trámites, por ejemplo, la

apertura de un establecimiento comercial, poseen la característica de ser inter-organizacionales al involucrar normalmente en su desarrollo diversos departamentos administrativos y niveles de la administración.

Con referencia a los procesos intra-organizacionales, en concreto los inter-funcionales, las unidades de coordinación de trasplantes de órganos en un centro de salud, podrían constituir un valioso y actual ejemplo.

c. Actividades que incluyen los Procesos

Los procesos administrativos involucran diversos tipos de tareas. Para el análisis de procesos hay dos tipos básicos de actividades y tareas a analizar: las de ejecución u operativas y las directivas y o directivas. Las operativas son, frecuentemente, actividades de naturaleza rutinaria, repetitiva y de carácter interno - normalmente con alto grado de estandarización – y que presentan, entonces, estabilidad. Las directivas son aquellas que apoyan funciones como evaluación y planeación o bien que proveen recursos para el desarrollo y buen desempeño de procesos operativos.

El proceso de elaboración de un plan estratégico, la evaluación de impacto de un programa social, o un presupuesto se constituyen como ejemplos directivos, mientras que la realización de funciones como producción y distribución o entrega de bienes y servicios que contienen procedimientos de carácter rutinario y estandarizado, una vez que sus objetivos han sido fijados, lo son en términos operativos. Salvo en aquellas situaciones en las que quienes entregan un producto poseen un alto grado de discrecionalidad que influye en la calidad final del producto entregado. Tal es el caso de productos de educación y salud en el sector público que no son fácilmente rutinizables y que dependen de la “burocracia de contacto”.

B. Dimensiones de Grado

a. La Medición

El grado de medición de un proceso administrativo se expresa por el número de pasos a cumplirse secuencialmente y por la influencia directa o indirecta que cada uno de ellos tiene en el resultado final del proceso.

Un proceso con alto grado de mediación involucra un gran número de pasos o funciones intermedias que contribuyen de manera indirecta a su resultado final. Mientras uno con bajo grado de mediación contiene funciones que influyen simultánea y directamente en su resultado final. En este último no existe mediación de pasos secuenciales.

Los procedimientos administrativos de apertura de establecimientos comerciales y los de obtención de licencias de construcción, suelen ser, entre otros muchos, buenos ejemplos de procedimientos de alta mediación. Establecen, con frecuencia, una gran secuencia de pasos a realizar entre diversas agencias de gobierno y niveles de la administración. Si además esto se hace de manera poco coordinada, la mediación es muy alta.

Para enfrentar procesos altamente mediatizados, las organizaciones públicas, pueden “comprimirlos”, es decir, reducir el número de pasos requeridos para su realización y mejor coordinación e integración de sus actividades, tareas y operaciones. Las iniciativas administrativas del tipo “ventanillas únicas” o multipropósitos para agilizar la atención a interesados, constituyen un buen ejemplo de procesos comprimidos.

b. La Cooperación

La cooperación es necesaria cuando dos personas o grupos de personas que representan unidades administrativas o instituciones diferentes deben interactuar para cumplir con sus funciones. Esto conduce inmediatamente a la necesidad de la comunicación mediante el intercambio de información. Los requerimientos de cooperación dependen de buena medida del tipo de entidades que vinculan los procesos. El grado de cooperación de un proceso, entonces, se establece en función del intercambio de información y de la posibilidad que tienen sus participantes de realizar ajustes durante su desarrollo. Igual que la mediación, la cooperación puede ser alta o baja en un proceso altamente cooperativo existen intercambio frecuente e intensivo de información, lo que provoca ajustes mutuos durante su realización. Mientras que, en uno no cooperativo, hay escaso intercambio de información y no se realizan ajustes mutuos.

El intercambio de información puede darse de diferentes maneras: flujo de papeles, verbal, telefónico, a través de redes locales (LAN) y área amplia (WAN) y otras tecnologías de información.

c. La Verticalidad – Horizontalidad

Los procesos administrativos pueden también ser clasificados como procesos verticales y horizontales en función del modo de organización del trabajo que determinen.

Los de tipo vertical responden a configuraciones organizacionales rígidamente estructuradas y especializadas funcionalmente. Estos procesos se instalan en unidades administrativas y áreas funcionales. Contienen alta dosis de control y coordinación ya que involucran un conjunto fragmentado de tareas y actividades que vuelven compleja su integración. No existe normalmente un responsable final de los productos del proceso, este se diluye y se fragmenta a lo largo del mismo.

Los procesos horizontales involucran tareas que atraviesan diversas funciones definiendo ciclos completos de actividades con un principio y un fin delimitado, por lo tanto, no se alinean a la estructura organizacional de tareas funcionales y se concentran en el funcionamiento de ciclo global de actividades que contiene. Existe un responsable final de los resultados del proceso “dueño del proceso”, ello imprime una dinámica de gestión que sustituye a los especialistas por empleados multi-funcionales.

Muchas organizaciones han reorganizado sus procesos, pero sin realizar ajustes en la estructura lo que ha generado ineficiencias ya que entre procesos y estructura debe existir una alta correspondencia y coordinación. Un flujo de trabajo horizontal combinado con una organización vertical, genera vacío y yuxtaposición, y estimula a la sub-optimización. Por ello el gran reto es el de generar cambios estructurales que acompañen a los procesos horizontales.

3. EVALUACIÓN CREDITICIA

La evaluación del crédito se sustenta en la determinación de la voluntad y capacidad de pago de la unidad familiar. Para el otorgamiento de toda la operación de crédito, el cliente debe ser evaluado en forma integral según las metodologías internas establecidas por la empresa de acuerdo a su segmento.

Los créditos a la unidad familiar/empresarial que conforman riesgo único, serán evaluados en forma integral como si se tratase de un solo cliente.

La decisión de otorgar un crédito no debe estar en función de la garantía, sino del riesgo de la operación. En ningún caso, las garantías podrán sustituir situaciones de carencia de información o inadecuadas evaluaciones de la capacidad de pago. La

empresa determinara las garantías aceptables, la metodología de valoración y la relación de garantía/crédito.

Las operaciones de créditos serán controladas para no exceder los límites legales/globales establecidos en la Ley de Bancos y/o SBS.

Los clientes deberán estar al día en sus obligaciones directas con la empresa, así como también sus deudas por terceros al momento de tramitar o desembolsar el crédito, salvo se trate de refinanciamientos (Políticas de crédito – Financiera Confianza).

La evaluación crediticia cuenta con dos etapas:

- La primera es la Visita de Campo
 - 1) Verificar si es cliente nuevo o recurrente.
 - Cliente nuevo, solicitar documentos para la evaluación crediticia.
 - Cliente recurrente, ubicar expediente para la evaluación crediticia.
 - 2) Indicar al cliente que lo visitara para realizar la evaluación socioeconómica.
 - 3) Visitar domicilio y/o negocio para levantar información económica.
 - 4) ¿Crédito cuenta con garante solidario?
 - Si, indicar al garante solidario que lo visitara para realizar la evaluación socioeconómica.
 - No, verificar la documentación.
 - 5) ¿Documentación está completa?
 - Si, culmina el proceso.
 - No, recabar documentos faltantes o adicionales.

- La según es el Registro de Datos en el Sistema
 - 1) Verificar en centrales de riesgo los datos del cliente.
 - 2) Registrar datos personales del cliente en el sistema.
 - 3) Realizar la evaluación económica y financiera del cliente.
 - 4) Ingresar evaluación económica y financiera cliente al sistema.
 - 5) Generar la solicitud de crédito en el sistema
 - 6) Ingresar propuesta de crédito en el sistema
 - 7) Armar expediente con documentación obtenida, verificación, evaluación, solicitud y propuesta de crédito para su debida aprobación.

3.1. Admisión de Créditos

3.1.1. Sujetos de Crédito

- a. Persona natural o jurídica con capacidad legal para contratar que cumple con el perfil de riesgo del cliente objetivo y con los parámetros de capacidad y voluntad de pago.
- b. Persona ubicada preferentemente en el segmento económico de menores recursos, que residen tanto en zona urbana, peri-urbana y rural, que se dedican a actividades productivas, comerciales y de servicio.
- c. Persona que cuente con documento de identificación y requisitos mínimos requeridos establecidos por cada tipo de producto.
- d. La edad admisible máxima de los intervinientes estará sujeta a los límites y edad máxima de permanencia establecida por la póliza de seguro de desgravamen.
- e. En general, toda persona natural o jurídica que mantenga relaciones comerciales con la empresa queda investido con los derechos y deberes establecidos en las normas señaladas en la base legal del presente reglamento.
- f. Toda persona natural o jurídica deberá sujetarse a las políticas establecidas para el otorgamiento de créditos.

3.1.2. Admisión en Centrales de Riesgo

Todos los participantes de crédito con o sin experiencia crediticia deberán ser consultados en las centrales de Riesgo internas y externas definidas por la empresa.

3.1.3. Ámbito Geográfico de Acción

Deberá primar el criterio de cercanía al cliente para una adecuada gestión comercial y de recuperación. Los servicios crediticios de la empresa serán destinados para aquellos solicitantes que califiquen como sujetos de crédito, así mismo se debe tener presente las zonas de riesgo que defina la empresa.

3.2. Aprobación de Créditos

El directorio delega en la Gerencia General, en su calidad de Presidente del Comité Ejecutivo de Créditos, el tope máximo de las autonomías crediticias de la empresa. El Gerente General Adjunto de Riesgos, por delegación del Gerente

General, es responsable de estructurar el árbol de autonomías crediticias y niveles delegados; así como, gestionar el otorgamiento, las modificaciones y suspensiones de las autonomías.

La aprobación de una propuesta de crédito y sus excepciones se realizará de acuerdo a los niveles autorizados.

El Administrador de Agencia es el responsable de la admisión en el proceso de crédito, para lo cual deberá hacer cumplir los requisitos y condiciones establecidos en el Reglamento de Comité de Crédito y de cada producto previa a la aprobación. Los créditos aprobados a personas jurídicas sin acreditación de patrimonio o garantías, deben contar con aval/fiador solidario; con patrimonio y/o garantía. En este tipo de créditos se debe contar con la participación de los representantes legales y/o propietarios como fiadores solidarios en condición de personas naturales.

Toda propuesta de crédito de personas expuestas políticamente (PEP) deberán contar con la opinión previa del Oficio de Cumplimiento.

3.3. Formalización

Como constancia de un acuerdo entre las partes, así como de la obligación del cliente, sea persona natural o jurídica, los créditos se formalizarán mediante suscripción de los documentos contractuales establecidos por la empresa.

3.4. Desembolso de Crédito

- a. Todas las propuestas de crédito deben contar con las aprobaciones de los niveles de autonomía y la documentación requerida según el tipo de crédito y/o producto, establecido para su desembolso.
- b. Las condiciones necesarias para proceder con el desembolso de un crédito con garantía están establecidas en la normativa correspondiente de garantía.
- c. La empresa velará para que se cumpla con las normas de transparencia durante el desembolso y entrega de información necesaria al cliente.

3.5. Seguimiento y Supervisión de Crédito

El seguimiento y la supervisión constituyen actividades básicas y de mejora continua para controlar los riesgos de crédito y operacional. Es importante la identificación temprana y gestión oportuna de las señales de alerta y riesgos en los procesos, cliente, productos y zonas geográficas.

Los niveles supervisores realizarán periódicamente visitas de supervisión a muestras de clientes orientadas a minimizar el riesgo de fraude, evaluar el servicio brindado en cuanto a la calidad de atención y verificar el cumplimiento de las políticas de crédito y recuperación.

4. EFICACIA

Dos de los términos más comúnmente empleados en todos los ámbitos de la ciencia son los de eficiencia (del latín *efficientia*: acción, fuerza, virtud de producir) y eficacia (del latín *efficax*: eficaz, que tiene el poder de producir el efecto deseado). Ahora bien, ¿qué significan estas categorías? Bajo el marco de referencia organizacional, la literatura relevante muestra que distintos autores conceptualizan los términos de eficiencia y eficacia de múltiples maneras. En la esfera de las ciencias sociales, frecuentemente se define eficacia como “el estado en que un individuo, grupo u organización ha alcanzado los objetivos establecidos. Es el criterio institucional que revela la capacidad administrativa para alcanzar las metas o resultados propuestos”. Es habitual presentar la eficacia estrechamente vinculada a la eficiencia entendida como: “la relación existente entre los resultados obtenidos y los medios empleados para conseguirlos; es el cociente de estos resultados y los insumos utilizados para la obtención de los mismos. La eficiencia expresa la relación básica con “la forma en que se logran los objetivos, basándose en la relación inputs utilizados y los outputs obtenidos” Dicho de otro modo, la eficiencia es el criterio económico que revela la capacidad administrativa de producir el máximo de resultados con el mínimo de recursos, energía y tiempo; es la cualidad de un sistema, mercado u organización en virtud de la cual se producen determinadas cantidades de “salidas” con el mínimo de “entradas”. Para la mayoría de los autores, la eficiencia se considera como uno de tantos aspectos de un concepto más amplio: eficacia organizacional, entendiéndolo así, la eficacia será eficiencia a largo plazo. Una revisión de la literatura sobre la distinción entre eficacia y eficiencia concluye que, aunque científicos de la administración, sociólogos, psicólogos y profesionales de otras disciplinas han dedicado a este tema una gran cantidad de reflexiones, investigaciones y análisis crítico, todavía no se han alcanzado resultados definitivos y persiste una condición de confusión intelectual. La efectividad (del verbo latino *efficere*: ejecutar, llevar a cabo, producir, obtener como resultado), es otra categoría que subyace en este análisis y se entiende como “el grado de satisfacción de los miembros de la organización respecto a los resultados obtenidos”. El concepto de efectividad generalmente ha sido utilizado como sinónimo de eficacia, debido a una errónea traducción del término “effectiveness”. Sin embargo, algunos autores, utilizan el concepto de efectividad englobando la eficiencia (forma en que se logran los objetivos) y la eficacia (logro de los objetivos).

4.1. Relaciones

4.1.1. Eficacia y Eficiencia

Es relativamente frecuente encontrar definiciones similares para estos conceptos, e incluso que aparezcan como sinónimos. Por ejemplo, el DRAE define eficacia como “virtud, actividad, fuerza y poder para obrar”, y eficiencia como la “virtud y facultad para lograr un efecto determinado”. Sin embargo, en economía la eficiencia ha tenido un significado diferente al de eficacia: se dice que determinada asignación de recursos posee *eficiencia paretiana* si no es posible producir mayor cantidad de un bien sin renunciar a la producción de otro bien. Según esta definición, se puede ser eficiente sin ser eficaz, dado que el hecho de que los bienes se produzcan en una situación de eficiencia paretiana no garantiza que la combinación de bienes obtenida sea de utilidad para el cumplimiento de los objetivos. Algo semejante puede decirse de los conceptos de *eficiencia técnica* (cualquier combinación de factores productivos eficiente en sentido paretiano) y de *eficiencia económica* (combinación de factores de eficiencia técnica de coste mínimo). Como síntesis, en contraposición a las definiciones de eficacia indicadas en el presente epígrafe, puede definirse la eficiencia como *la cualidad de un sistema, mercado u organización en virtud de la cual se produce determinada cantidad de output con el mínimo input*.

Sin embargo, en el modelo económico de eficacia, eficacia y eficiencia son conceptos próximos. Esto puede deberse a que gran parte de la teoría microeconómica neoclásica tiene como objeto la evaluación de la eficiencia de diferentes modos de asignación de recursos, clasificados en un continuo que va desde el mercado a las economías planificadas.

4.1.2. Eficacia y Competitividad

Puede definirse la competitividad de una organización como su “capacidad para competir”, es decir: obtener resultados superiores a los de otras organizaciones que actúan en las mismas actividades que la organización cuya competitividad se evalúa. Atendiendo a esta definición, la competitividad puede medirse mediante un *índice de competitividad*: cociente entre el resultado actual de la empresa y el resultado mejor de la competencia. A su vez, dicho índice de competitividad puede descomponerse en varios términos explicativos de dicho índice.

Los factores que determinan el grado de competitividad pueden clasificarse en propios de la empresa o del entorno macroeconómico en que se desenvuelve (internos o externos) y por su mayor o menor facilidad de cuantificación (tangibles o intangibles).

Finalmente, la empresa será competitiva en la medida en que tenga valores adecuados de los factores de competitividad, muy especialmente en el factor de “actitud estratégica”, que facilita el desarrollo de una estrategia (en el marco de una categoría de estrategias genéricas) que conduzca a desarrollo de una ventaja competitiva sostenible en el tiempo.

Con lo visto hasta ahora, puede afirmarse que el concepto de “competitividad” podría asimilarse al de “eficacia relativa”: una organización es competitiva si es más eficaz que los competidores, tal como pone de manifiesto su cuantificación por el índice de competitividad. Es pertinente entonces afirmar que:

- Una organización puede ser competitiva, pero no eficaz en términos absolutos, en el sentido con que muchos autores definen el término eficacia. Identificar “eficacia” con “competitividad” supone que el cumplimiento de los objetivos de la organización se alcanzará en la medida que obtenga mejores resultados que los competidores. Sin embargo, el análisis sectorial ha mostrado que en el contexto empresarial es frecuente que los competidores directos de la empresa no son la mayor amenaza para la rentabilidad de la misma.

4.1.3. Eficacia y Productividad

El concepto de productividad nace de la modelización de la empresa como función de producción, propia de la teoría microeconómica neoclásica. La productividad de un factor de producción determinado puede definirse en términos de producto medio (cantidad de *output* obtenida por unidad de factor productivo empleada) o producto marginal (cantidad de *output* adicional obtenida al incrementar la cantidad de factor productivo considerado).

La propia definición de productividad indica que ésta no es una medida de eficacia organizativa, sino de eficacia de los factores productivos.

4.2. Características

En teoría de organización, se aceptan tres posibles unidades de análisis para definir y evaluar el concepto de eficacia organizativa: el individuo, el grupo y la

organización. Partiendo de la eficacia individual, concepto estrictamente ligado al de desempeño individual en el puesto de trabajo, la eficacia del grupo y la organización serían el resultado de las sinergias obtenidas del hecho de que los individuos coordinen sus esfuerzos en grupos, y los grupos se coordinan en organizaciones. Dado que el objetivo de la presente tesis es el de modelizar la relación existente entre la planificación estratégica y la eficacia en un tipo de organización concreto, se ha escogido a la organización como unidad de análisis, y por tanto en adelante la eficacia (si no se indica lo contrario) se entenderá como *eficacia organizativa*. Tal como se verá en el presente capítulo, la descripción y modelización de la eficacia organizativa presentan problemas de orden conceptual y metodológico. La raíz de esta problemática puede encontrarse en las siguientes especificaciones del concepto “eficacia organizativa”.

4.3. Modelos de evaluación de la eficacia

Cuando se examina la literatura sobre eficacia organizacional se pueden clasificar cuatro modelos de eficacia organizacional (económico, sistémico, social y político), que al juicio del autor son los más utilizados y representativos para evaluar el desempeño de las organizaciones. Estos modelos tienen como denominador común los siguientes componentes:

- Criterios de eficacia: Se trata de la materialización del significado de eficacia para el modelo, concretado en la naturaleza de los objetivos organizacionales, que viene condicionada por la forma en que se percibe a la organización a través del modelo. En los modelos económicos, social y sistémico los objetivos son de tipo genérico (válidos para cualquier organización), y en el modelo político son de tipo contingente (válidos para una organización o conjunto de organizaciones).
- Indicadores: Son atributos de la organización, generalmente de tipo cuantitativo, asociados a la definición de eficacia realizada mediante los criterios. Cada modelo de eficacia subraya un aspecto diferente y proporciona importantes percepciones, a continuación, se examinan estos modelos:
 - ✓ Modelo Económico: maximización del beneficio, maximización del valor del mercado.
 - ✓ Modelo Social: objetivos económicos, de control, de cultura y sociales.

- ✓ Modelo Sistemáticos: a corto plazo (eficiencia, eficacia política) y largo plazo (supervivencia y crecimiento).
- ✓ Modelo Político: definido a partir de un metacriterio, pueden dar lugar a modelos de tipo multidimensional (diferentes criterios que contemplen los intereses de los grupos de interés considerados).

4.3.1. Definición de un modelo para evaluar la eficacia organizacional

Los modelos económico, social y sistémico presentan ciertos inconvenientes para utilizarse en exclusiva en la evaluación de la eficacia organizacional. Los modelos económico y social tienen como criterio último de eficacia la maximización del beneficio o del valor de mercado de la organización. Estos criterios no son aplicables en gran número de organizaciones, especialmente aquellas cuya propiedad está en manos de Estado: usualmente, la teoría económica postula que el Estado tiene unos objetivos de maximización del bien común, y reserva a la empresa los objetivos de maximización del beneficio o el valor de mercado. El autor opina que la razón por la cual debe marginarse de la investigación los modelos económico y social son las que siguen: Durante mucho tiempo se ha considerado que la obtención de beneficios es el objetivo único de existencia de una empresa, aspecto aún defendido por teóricos defensores del capitalismo más acérrimo. No obstante, la evolución de las ciencias sociales y económicas y del propio mercado condicionan el surgimiento y aceptación de múltiples objetivos que de manera genérica pueden concentrarse en:

- Obtener la máxima producción y el máximo beneficio o excedente, según determinada medida e inspirada en los principios de “eficiencia” y “rentabilidad”.
- Procurar un desarrollo económico y crecimiento armónico de la empresa, como sistema global y en sus diferentes componentes o subsistemas.
- Mantener una estabilidad socioeconómica entre la fuerza de trabajo y el resto de los factores internos y externos de la empresa.

En cuanto al modelo sistémico, éste tiende a representar a la organización como una entidad con una finalidad propia, tal como muestra la naturaleza de los criterios de eficacia del modelo. Este hecho hace que confiar únicamente en los criterios sistémicos podrían dar lugar a valorar como eficaces organizaciones especialmente aptas para sobrevivir, pero no lo suficientes

para aumentar la satisfacción de los diferentes colectivos que interaccionan con ésta. Por tanto, estos modelos (económico, social y sistémico) no parecen adecuados para determinar la eficacia organizacional de empresas de propiedad estatal, pues solo integran uno de los componentes de los objetivos genéricos de toda organización empresarial moderna. El modelo político se revela como superior a los otros desde el punto de vista teórico en el momento en que integra a los otros; además explicita supuestos que permanecían implícitos u ocultos en otros (por ejemplo, la existencia y naturaleza de los meta-criterios de eficacia organizacional). En consecuencia, se puede aseverar que para el Modelo Político eficaz organizacional es:

- La capacidad de una organización de cumplimentar objetivos o metas que respondan a su satisfacción plena, así como de sus grupos implicados." Cumpliendo con unas condiciones mínimas de eficiencia y rentabilidad, puede ser utilizada por el mayor número posible de participantes como un instrumento para alcanzar sus objetivos particulares.

4.4. CONTRIBUCION DEL SISTEMA DE GESTION DE LA CALIDAD EFICAZ Y LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

El logro de la calidad empresarial compromete a todo el personal en la consecución del que deber ser el principal objetivo empresarial: satisfacer a los clientes.

Al estar en cambio permanentes sus necesidades y expectativas, es necesaria una adaptación constante de la empresa, la cual se facilita mucho con la orientación hacia el exterior que proporciona la gestión de la calidad.

Un resultado de ese esfuerzo de adaptación lo constituye la mejora de la productividad. Ha quedado planteada la forma en que la gestión de la calidad potencia las capacidades de la empresa para mejorar su competitividad. Un estudio realizado en Estados Unidos demostró que las empresas más rentables durante la segunda mitad de la década de los 80 habían adoptado algún enfoque para gestionar la calidad.

La normalización de los procesos operativos y de gestión, contribuye a reducir de forma importante los gastos de evaluación o control de calidad, así como las repercusiones de los fallos tanto internos como externos.

El análisis de las actividades ha identificado costos internos que no añaden valor para el cliente, lo que equivale a disponer hechos concretos que puedan sustentar un proceso eficaz de mejora.

Se ha hecho un diagnóstico interno de cultura empresarial y estructura organizativa y la Dirección evoluciona hacia un estilo más participativo. La empresa dispone de una política de calidad explicitada.

Conviene no olvidar que un sistema de gestión de la calidad no puede reemplazar a los sistemas de gestión tradicionales, sino que viene a complementarlos con un nuevo enfoque, hacia el cliente, a través de la participación de todo el personal en la consecución del objetivo común.

Así pues, los resultados diferenciales que se obtienen gestionando la calidad son:

- Clientes
 - o Más confianza en una empresa que trabaja con calidad asegurada.
 - o A través de la recomendación se consiguen nuevos clientes con un menor costo comercial.

- Empresa
 - o Sensible reducción de los costos operativos al centrar las operaciones internas en aquellas actividades que añaden “valor” para el cliente y por lo que este paga.
 - o Importante reducción de la ineficacia interna a través del mejoramiento los costos asociados a la mala calidad.
 - o La inversión en prevención de mala calidad reduce los costos operativos totales,
 - o Optimización y racionalización en el uso de los diferentes recursos de la empresa.
 - o El uso de procedimientos de trabajo garantiza a la Dirección que se está suministrando la calidad especificada.

- Organización
 - o Potencia la motivación del personal a través del esfuerzo por la satisfacción permanente del cliente.
 - o Mejora de la comunicación y cohesión interna para la consecución de un objetivo común.
 - o Promueve y canaliza la capacidad de innovación y el espíritu emprendedor del personal en línea con los objetivos de la empresa.

- Incrementa la eficacia y capacidad de adaptación de la organización.
- Personal
 - Formación y desarrollo de habilidades personales.
 - Desarrollo de los factores permanentes de motivación.
 - Mejora la autoconfianza y la sensación de pertenencia.
 - Uso intensivo de conocimientos y capacidades del personal haciendo posible su autorealización.

4.5. COMO ADMINISTRAR CON EFICIENCIA

Para ejecutar con éxito las funciones de la administración, los administradores requieren habilidades técnicas, conceptuales y de decisión, además de las habilidades interpersonales y de comunicación. Una habilidad técnica es la que sirve para llevar a cabo tareas especializadas, que involucran algunos métodos o procedimientos. Las habilidades conceptuales y de decisión le ayudan a los administradores a reconocer temas complejos y dinámicos, a analizar los factores que tienen influencia sobre dichos temas o problemas, y a tomar las decisiones correspondientes. Por último, las habilidades interpersonales y de comunicaciones permiten al administrador interactuar y trabajar bien con su gente. Conforme avanza en la jerarquía organizacional, las habilidades técnicas tienden a ser menos importantes, las contextuales se vuelven de mayor relevancia, y las humanas siguen siendo importantes en cualquier nivel.

5. PRODUCTIVIDAD

La productividad tiene que ver con los resultados que se obtienen en un proceso o un sistema, por lo que incrementar la productividad es lograr mejores resultados considerando los recursos empleados para generarlos. En general, la productividad se mide por el cociente formado por los resultados logrados y los recursos empleados. Los resultados pueden medirse en unidades producidas, en piezas vendidas o en utilidades, mientras que los recursos empleados pueden cuantificarse por número de trabajadores, tiempo total empleado, horas máquina, etc. En otras palabras, la medición de la productividad resulta de valorar adecuadamente los recursos empleados para producir o generar ciertos resultados. Es usual ver la productividad a través de dos componentes: eficiencia y eficacia. La primera es simplemente la relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados, mientras que la eficacia es el grado en que se realizan las actividades planeadas y se alcanzan los resultados planeados; en

otras palabras, la eficacia se puede ver como la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera. Así, buscar eficiencia es tratar de optimizar los recursos y procurar que no haya desperdicio de recursos; mientras que la eficacia implica utilizar los recursos para el logro de los objetivos trazados (hacer lo planeado). Se puede ser eficiente y no generar desperdicio, pero al no ser eficaz no se están alcanzando los objetivos planeados. Adicionalmente, por efectividad se entiende que los objetivos planteados son trascendentes y estos se deben alcanzar. En la figura n.º 1 se muestran los componentes de la productividad y se ejemplifica la definición de eficiencia y eficacia midiendo los recursos empleados a través del tiempo total y los resultados mediante la cantidad de productos generados en buenas condiciones. En esta figura se sugieren dos programas para incrementar la productividad: mejorar la eficiencia reduciendo los tiempos desperdiciados por paros de equipos, falta de materiales, desbalanceo de capacidades, mantenimiento no programado, reparaciones y retrasos en los suministros y en las órdenes de compra.

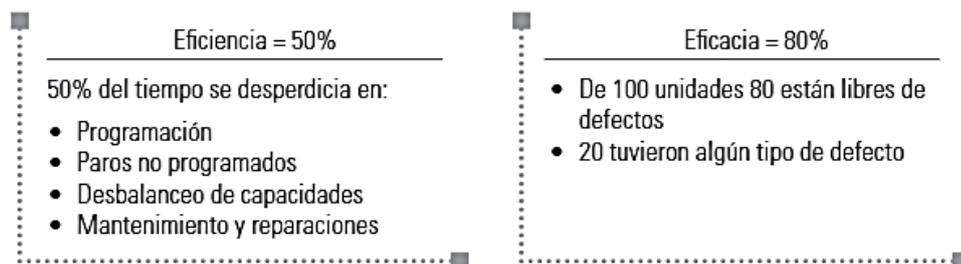
Figura n.º 1: PRODUCTIVIDAD

Productividad: mejoramiento continuo del sistema

Más que producir rápido, se trata de producir mejor

Productividad = Eficiencia × eficacia

$$\frac{\text{Unidades producidas}}{\text{Tiempo total}} = \frac{\text{Tiempo útil}}{\text{Tiempo total}} \times \frac{\text{Unidades producidas}}{\text{Tiempo útil}}$$



Fuente: Gutiérrez (2014)

Según una encuesta aplicada en los sectores metal-mecánico, calzado, muebles, textil y confección en México (Giral et al., 1998), la eficiencia promedio detectada fue de 50%, es decir, en estos sectores se desperdiciaba la mitad del tiempo, en promedio, en aspectos inherentes a fallas de planeación y organización de la producción, principalmente. De aquí que tome sentido la afirmación de la figura anterior, que se dice que más que producir más rápido es mejor hacerlo reduciendo los tiempos desperdiciados a lo largo de los procesos. Por otro lado, está la mejora de la

eficacia, cuyo propósito es optimizar la productividad del equipo, los materiales y los procesos, así como capacitar a la gente para alcanzar los objetivos planteados, mediante la disminución de productos con defectos, fallas en arranques y en operación de procesos, y deficiencias en materiales, en diseños y en equipos. Además, la eficacia debe buscar incrementar y mejorar las habilidades de los empleados y generar programas que les ayuden a hacer mejor su trabajo. Según la encuesta referida antes, la eficacia promedio detectada fue de 80%, es decir, en un tiempo útil en que se producen 100 unidades, solo 80 están libres de defectos, las otras 20 se quedaron a lo largo del proceso por algún tipo de defecto. De estas 20 algunas podrán reprocesarse y otras serán desperdicio. De esta manera, si se multiplica eficiencia por eficacia, se tiene una productividad promedio del orden de 40%, en las ramas industriales referidas, lo que indica el potencial y el área de oportunidad que existe en mejorar el actual sistema de trabajo y en organizar por medio de programas de mejora continua. Para terminar esta sección cabe preguntar: ¿quién causa la mala calidad y la baja productividad en una organización? Porque si en una empresa existe una lista enorme de problemas como desorganización, falta de calidad, falta de información clara y oportuna, costos altos, retrasos, devoluciones y reclamos de clientes, al preguntar ¿cuál es la causa de esas fallas y retrasos?, no sería raro escuchar respuestas que afirmarían que el problema son los trabajadores, que lo que se necesita es apretar a la gente, que no habría problemas si todos cumplieran con su responsabilidad. En consecuencia, la conducta típica de quienes piensan así sería buscar las soluciones en la gente, mediante la administración por reacción (regañones, reclamos, juntas, avisos de advertencia, despidos, presión). La administración por reacción centra la atención en los efectos y en los hechos puntuales, lo que suele desembocar en explicaciones ficticias e impide ver los patrones más importantes y las causas de estos. Sin embargo, la historia de la calidad y la mejora ha demostrado ampliamente que la calidad y la productividad la dan los procesos y los sistemas, por lo que es necesario trabajar en estos capacitando, rediseñando, mejorando métodos de organización, de solución de problemas, de toma de decisiones y de comunicación. El personal se adapta al sistema y no es la causa básica de la mala calidad. Más de 90% de las fallas está fuera del alcance de la gente de labor directa. Las causas deben buscarse a lo largo del proceso, desde los insumos, y preguntando si estos cumplen con los requerimientos y si se reciben a tiempo. Asimismo, hay que inspeccionar los procesos de transformación y ver dónde se originan los incumplimientos, cuáles son las causas de estos y cómo pueden remediarse y evitarse. También hay que investigar si los productos y servicios satisfacen las necesidades, si son los que demanda el cliente y si se entregan a tiempo. (Gutiérrez, Humberto – 2014)

c) Hipótesis

El presente trabajo de investigación no necesita hipótesis ya que es una investigación descriptiva básica.

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

METODOLOGIA

3.1 Operacionalización de variables

A continuación, se presenta el cuadro de operacionalización de variables donde se indican las variables y sus indicadores:

Tabla n.º 2: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DIMENSIONES | SUB-DIMENSIONES | INDICADORES |
|---------------------|--|--|--|---|
| FACTORES | Son elementos que pueden condicionar una situación, volviéndose los causantes de la evolución o transformación de los hechos. Un factor contribuye a que se obtenga determinados resultados al caer sobre él la responsabilidad de la variación o de los cambios | Procesos (análisis de las actividades) | Visitas in situ del negocio y/o vivienda | Nº de visitas in situ según monto del crédito |
| | | Evaluación Crediticia | Autonomías de aprobación | Nº de aprobaciones en agencia |
| | | | | Nº de aprobaciones fuera de agencia |
| | | Procesos (análisis de los tiempos) | Plazo para otorgar un crédito pyme | Fecha de Inicio del crédito |
| Fecha de desembolso | | | | |

Elaboración: propia

3.2 Diseño de investigación

La presente investigación según el tipo de estudio, es una investigación descriptiva ya que lo que se busca es identificar cuáles son los factores presentes en la eficacia de la evaluación de créditos pyme.

Según el tipo de diseño de investigación es una investigación no experimental, de forma transversal – descriptivo, ya que se busca saber qué factores presentes en la eficacia de la evaluación de créditos pyme.

Diseño Transversal:

| Estudio | T1 |
|---------|----|
| M | O |

Dónde:

M: Muestra

O: Observación

3.3 Unidad de estudio

Para poder realizar el estudio de investigación se recogerá información de los expedientes de créditos vigentes que se encuentran en financiera Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo.

- Universo: 2 621 expedientes vigentes (pymes, consumo, hipotecarios)

3.4 Población

Financia Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo cuenta con 2 621 expedientes vigentes, de los cuales solo se utilizarán los expedientes de créditos pyme vigentes a la fecha.

- Población: 1 640 expedientes vigentes pyme

3.5 Muestra (muestreo o selección)

Para el presente trabajo de investigación se utilizará la técnica de muestreo simple la cual cuenta con la siguiente fórmula para hallar la muestra:

$$M = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

M: muestra

N: población

Z: grado de confianza

p: proporción de la población que posee las características de estudio

q: proporción de la población que no posee las características de estudio

e: error muestral

La muestra para el presente trabajo de investigación es de 302 expedientes de créditos pymes vigentes, a continuación, se muestra el cálculo para poder hallar dicha muestra:

$$M = \frac{1\,640 * 1,96^2 * 0,4 * 0,6}{0,05^2 * (1\,640 - 1) + 1,96^2 * 0,4 * 0,6} = 302$$

Cabe mencionar que se realizó un cálculo piloto para poder hallar el valor de p (40%) y q (60%) tomando una muestra de 30 expedientes de créditos vigentes pyme.

3.6 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

Para la presente investigación se procederá a recolectar datos de los expedientes de créditos vigentes como fechas, datos del cliente y datos del crédito para poder hallar cuales son los factores presentes en la eficacia de la evaluación pyme.

3.7 Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos

Los datos serán procesados a través de tablas de Excel mediante una tabulación simple, así se podrá obtener los resultados. Estos resultados nos permitirán poder hacer un análisis de los datos para continuar con la discusión de la misma, además de brindar conclusiones y recomendaciones.

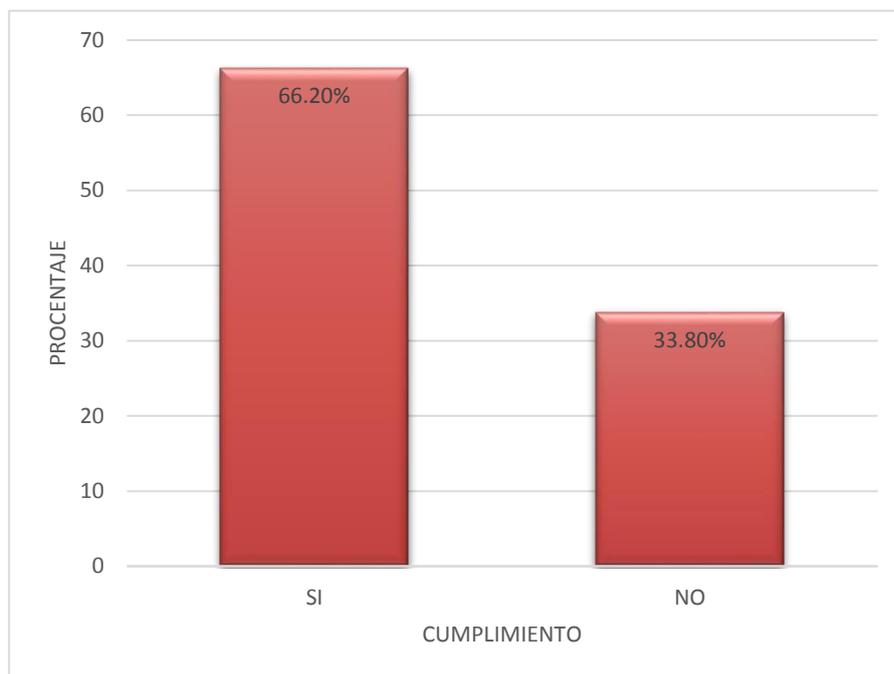
CAPÍTULO 4. RESULTADOS

RESULTADOS

Se presentan los resultados obtenidos de la presente investigación:

A continuación, se presenta un gráfico el cual analiza una de las actividades la cual está relacionada directamente a la evaluación de créditos pyme.

Figura n.º 2: CUMPLIMIENTO DEL MÁXIMO N.º DE VISITAS A CLIENTES ANTES DEL DESEMBOLSO



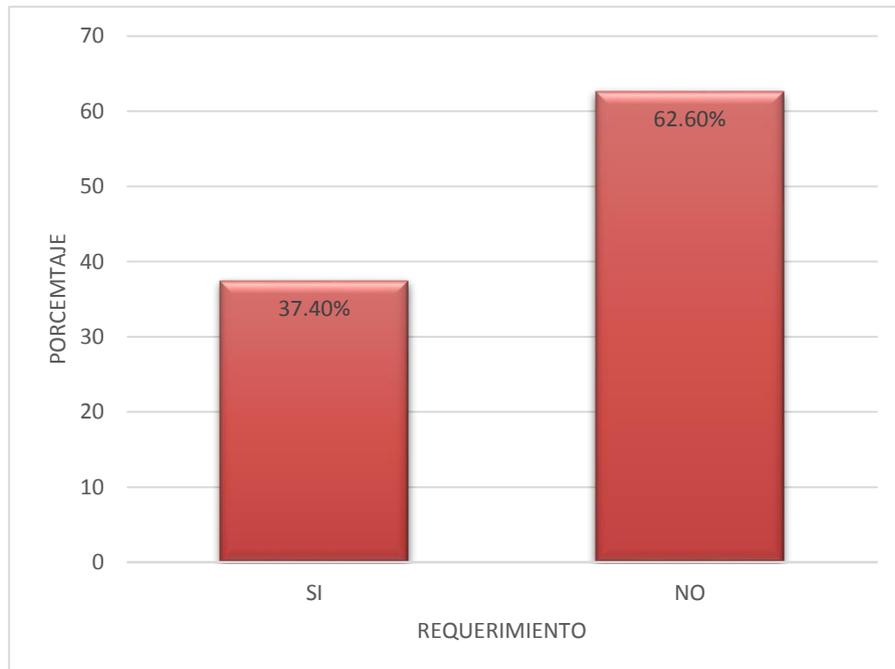
Elaboración: propia

Fuente: Expedientes de créditos pyme vigentes - Agencia Trujillo (2016)

El presente cuadro tiene la siguiente interpretación: la empresa Financiera Confianza S.A.A. cuenta con actividades establecidas para la emisión de los créditos hacia los clientes, estas deben ser cumplidas por los Asesores de Negocios. Una de las actividades establecidas es la visita in situ del asesor al domicilio y/o negocio del cliente, la empresa estipula un número máximo de visitas para cada cliente dependiendo del monto crédito a otorgar (de S/ 300 a S/ 20 000 una visita, de S/ 20 001 a S/ 70 000 dos visitas y de S/ 70 001 a más tres visitas), sin embargo, podemos apreciar que el 66,20% de los clientes son visitados correctamente según las actividades estipuladas por la empresa. Por otro lado, el 33,80% de los clientes sobrepasan el número máximo de visitas. Cabe mencionar que los resultados expuesto son de la Agencia Trujillo.

Se presente un gráfico el cual analiza la evaluación en su proceso de aprobación.

Figura n.º 3: REQUERIMIENTO DE APROBACIÓN POR NIVEL DE AUTONOMÍA



Elaboración: propia

Fuente: Expedientes de créditos pyme vigentes – Agencia Trujillo (2016)

La presente figura tiene la siguiente interpretación: la empresa Financiera Confianza S.A.A. tiene niveles de autonomía para aprobación de créditos: según el monto del crédito a otorgar (de S/ 300 a S/ 5 000 nivel de Coordinador y de S/ 5 001 a S/ 40 000 nivel de Administrador de Agencia dentro de agencia, y de S/ 40 001 a S/ 70 000 nivel de Gerente Regional y de S/ 70 001 a más nivel de Gerente Territorial fuera de agencia) o según resultados de pre-evaluador, estos créditos son aprobados por el área de Riesgos Zona Norte fuera de agencia (cualquier sea el monto a otorgar). El cuadro muestra que el 37,40% de los clientes que requieren una evaluación pyme si necesitan aprobación fuera de agencia y el 62,60% de los clientes que requieren una evaluación pyme no necesitan aprobación fuera de agencia. Cabe mencionar que los resultados expuesto son de la Agencia Trujillo.

El siguiente cuadro analiza el tiempo de atención para los clientes que requieren una evaluación de crédito pyme. Cabe mencionar que el tiempo de espera por parte de los clientes es fundamental.

Tabla n.º 3: INDICADORES DE TIEMPO DE ATENCIÓN

| | <i>Tiempo de Atención</i> |
|-----------------------------|---------------------------|
| Muestra (expedientes) | 302 |
| Promedio de Atención (días) | 2 |
| Mediana (días) | 1 |
| Varianza | 3,42 |
| Desviación Estándar | 1,85 |
| Atención Mínima (días) | 0 |
| Atención Máxima (días) | 22 |

Elaboración: propia

Fuente: Expedientes de créditos pyme vigentes – Agencia Trujillo (2016)

El siguiente cuadro tiene la siguiente interpretación: La empresa Financiera Confianza S.A.A. tiene como política atender a los clientes en un plazo máximo de 24 horas. Sin embargo, podemos apreciar que existe un promedio de 2 días para la atención de los créditos pyme, además existe una mediana de 1 día lo cual significa que el 50% de clientes son atendidos en máximo un día y el otro 50% de clientes es atendido después de un día. Cuenta con una varianza de 3,42 y una desviación estándar de 1,85 lo cual indica que un crédito puede llegar a ser atendido en 2 días más o menos con referencia al promedio de atención. El cuadro también indica que existe una atención mínima de 0 días y una atención máxima de 22 días. Cabe mencionar que los resultados expuesto son de la Agencia Trujillo.

El siguiente cuadro analiza la productividad promedio de la Agencia Trujillo la cual está relacionada directamente con la eficacia.

**Tabla n.º 4: PROMEDIO DE PRODUCTIVIDAD DE FINANCIERA CONFIANZA –
AGENCIA TRUJILLO, PERIODO ABRIL 2015 – ABRIL 2016**

| <i>FECHA</i> | <i>Productividad Prom</i> |
|-----------------|---------------------------|
| abr-16 | 65% |
| mar-16 | 70% |
| feb-16 | 74% |
| ene-16 | 56% |
| dic-15 | 72% |
| nov-15 | 69% |
| oct-15 | 68% |
| sep-15 | 73% |
| ago-15 | 55% |
| jul-15 | 58% |
| jun-15 | 56% |
| may-15 | 56% |
| abr-15 | 66% |
| Promedio | 64% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento Gestión Comercial – Financiera Confianza (2015 -2016)

El siguiente cuadro tiene la siguiente interpretación: la empresa Financiera Confianza S.A.A. busca tener una productividad optima del 100% de parte de los Asesores de Negocios, pero también puede llegar a un nivel mínimo del 70%. El cuadro que se muestra presenta una productividad promedio de 64% por parte de los asesores en un periodo de abril 2015 – abril 2016.

CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN

DISCUSIÓN

El procedimiento y el análisis de la información recabada en la presente investigación trabajo ha permitido identificar cuáles son los factores que afectan en la eficacia de la evaluación de crédito pyme de la empresa Financiera Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo, Trujillo 2016. Se tiene tres factores principales: el análisis de las actividades representadas por el número veces que se visitan a los clientes en el proceso de evaluación, la evaluación pyme propiamente dicha representada por la aprobación de los créditos según sea su nivel de autonomía y el análisis del tiempo representada por el tiempo de atención o el tiempo de espera de los clientes. También hablamos de la eficacia representada por la productividad de los Asesores de Negocios.

Horna Celis, 2014, en su tesis afirma que existe relación entre los factores críticos condicionantes y la eficiencia de abastecimiento del área de logística de la empresa. Dicha tesis sirve como sustento para el presente trabajo de investigación ya que también obtiene como resultado que existen factores que condicionan la productividad.

Según el marco teórico dice que los factores pueden condicionar una situación, volviéndose los causantes de la evolución o transformación de los hechos. Un factor lo que contribuye a que se obtengan determinados resultados al caer sobre él la responsabilidad de la variación o de los cambios. Según los resultados obtenidos podemos apreciar un resultado final que es la productividad de 64%, lo cual está muy por debajo de la mínima requerida por la empresa. Esta productividad varía a lo largo de los meses y esta variación se debe a los factores que afectan la evaluación de créditos pyme, estos factores serán analizados en los párrafos siguientes.

Cuando analizamos el número de veces que los clientes son visitados por los Asesores de Negocios encontramos que el 66,20% de clientes son visitados correctamente y el 33,80% no son visitados correctamente. Este 33,80% significa que hay cliente que son visitados más veces de lo establecido por la empresa. Por ejemplo, según datos de la muestra hay clientes que solicitan montos hasta de S/ 20 000 los cuales requieren solo una visita, sin embargo, los asesores de negocios realizan hasta 3 visitas al cliente lo cual genera un problema tanto para el cliente como la empresa. Para el cliente porque le puede generar incomodidad, molestia, desconfianza, desanimarse y cancelar la solicitud del crédito, y sobre todo tener un mal concepto de Financiera Confianza. Para la empresa porque esto perjudica en la eficacia de la evaluación pyme, por ende, afecta en la productividad impidiendo llegar al 100% de este. Este factor está relacionado directamente con el tiempo de espera o el tiempo de atención para los clientes.

Otro punto es la evaluación pyme, cuando se tiene la evaluación de crédito pyme lista, se procede con la aprobación del crédito según el nivel de autonomía (ya sea fuera o dentro de la agencia).

Podemos encontrar que el 37,40% si requiere una aprobación de nivel superior el cual no se encuentra en la agencia y el 62,60% solo requiere aprobación a nivel de agencia. En esta actividad todos los Asesores de Negocios necesariamente cumplen con lo establecido por la empresa, ya que sino estarían incurriendo en una falta grave. Si bien es cierto lo que busca Financiera Confianza es minimizar el riesgo, sin embargo, esto genera aumentar el tiempo de atención hacia el cliente debido a que cuando el crédito requiere un nivel superior de aprobación el cual no se encuentra en agencia, este tiene que ser mandado vía correo electrónico hacia el nivel pertinente y demora en ser atendido. Este punto también está relacionado directamente al tiempo de espera o tiempo de atención al cliente.

Paredes Valdiviezo, 2016, en su tesis dijo que al diagnosticar los procesos de otorgamiento se encontró que los flujogramas no eran los adecuados ya que no se notaban las actividades claras y repercutía en la demora del otorgamiento, por lo cual retrasa la rentabilidad de la empresa. Entonces dijo que, teniendo procesos más eficientes en el otorgamiento del crédito, la rentabilidad o productividad aumentara constantemente. Lo antes mencionado sirve como sustento para la presente investigación ya que al igual que la tesis antes mencionada, el proceso de aprobación de los créditos de Financiera Confianza S.A.A. genera demora para los clientes y a la vez afecta la eficacia de la evaluación pyme porque hace que la productividad disminuya.

El último factor encontrado y relacionado directamente con los antes mencionado es el tiempo de atención hacia los clientes. Según Financiera Confianza el tiempo máximo para poder atender a un cliente es de 24 horas, sin embargo, los resultados de la presente investigación arrojan que el plazo promedio de atención a los clientes es de 2 días. Esto genera que los clientes tengan una mala perspectiva de la empresa y puedan recurrir a la competencia para ser atendidos. Con la ayuda de los factores antes mencionados, el tiempo de espera puede aumentar lo cual no es lo correcto. La combinación de los tres factores afecta directamente en la eficacia de la evaluación de créditos pyme y en consecuencia baja la productividad de los Asesores de Negocios lo cual perjudica a la empresa.

Zegarra Torrejón, 2012, en su tesis llega a la conclusión que el indicador más bajo en calificación ponderada, es tiempo de espera, el cual debe entrar en un proceso de profundizar su situación. Esto ayuda a sustentar la presente investigación ya que el tiempo de espera es fundamental para poder satisfacer al cliente, mientras los clientes se encuentren más satisfechos estos recomendaran a Financiera Confianza nuevos clientes, y por ende habrá mayor productividad.

La eficacia de la evaluación de créditos pyme está ligado directamente a la productividad de los asesores de negocios. Los resultados de la presente investigación arrojan que la Agencia Trujillo tiene una productividad promedio de 64% la cual está por debajo de lo mínimo requerido por

Financiera Confianza que es el 70%. También se realizó un análisis de la Zona Norte de Financiera Confianza y encontró una productividad promedio de 82% (ver tabla n.º 1), lo cual también nos indica que la Ag. Trujillo se encuentra por debajo del promedio de su zona. Esto es perjudicial para la empresa ya que dicha agencia no está llegando a los indicadores mínimos y por consecuencia no está rindiendo como debería. Esto se debe a los factores antes mencionados, ya que, si se llevase a cabo una mejora en dichas actividades, la productividad aumentaría.

Gutiérrez, 2014, en su libro “Calidad y Productividad” sostiene que la productividad tiene que ver con los resultados que se obtienen en un proceso o un sistema, por lo que incrementar la productividad es lograr mejores resultados considerando los recursos empleados para generarlos. En general, la productividad se mide por el cociente formado por los resultados logrados y los recursos empleados. Los resultados pueden medirse en unidades producidas, en piezas vendidas o en utilidades, mientras que los recursos empleados pueden cuantificarse por número de trabajadores, tiempo total empleado, horas máquina, etc. En otras palabras, la medición de la productividad resulta de valorar adecuadamente los recursos empleados para producir o generar ciertos resultados. Es usual ver la productividad a través de dos componentes: eficiencia y eficacia. La primera es simplemente la relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados, mientras que la eficacia es el grado en que se realizan las actividades planeadas y se alcanzan los resultados planeados; en otras palabras, la eficacia se puede ver como la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera. Así, buscar eficiencia es tratar de optimizar los recursos y procurar que no haya desperdicio de recursos; mientras que la eficacia implica utilizar los recursos para el logro de los objetivos trazados (hacer lo planeado). Se puede ser eficiente y no generar desperdicio, pero al no ser eficaz no se están alcanzando los objetivos planeados. Tomando como referencia lo indicado por este autor la empresa debería optimizar recursos, principalmente el tiempo y mejorar la calidad del servicio para poder aumentar la productividad. Mientras que no se logre una productividad del 100%, no se logrará una eficacia del 100%.

CONCLUSIONES

- Los factores presentes en la eficacia de la evaluación de créditos pyme de Financiera Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo, Trujillo 2016 son: análisis de las actividades (procesos), la evaluación de crediticia y el análisis de los tiempos (procesos).
- Los factores encontrados en la presente investigación se describen como sigue: el análisis de las actividades se representa por el número de visitas que los clientes reciben por parte de los asesores de negocios, coordinadores y/o administrador de agencia antes del desembolso. La evaluación de crédito se representa por la aprobación de este de acuerdo al nivel de autonomía ya sea de la misma área comercial u otra área (riesgos, legal, etc.). Y el análisis de tiempo es representada por el tiempo de espera de los clientes o en otras palabras el tiempo que se demoran un asesor de negocios en desembolsar un crédito.
- Existe una relación directa entre los factores encontrados y la eficacia de la evaluación de créditos pyme en Financiera Confianza – Ag. Trujillo. Según la presente investigación, los factores encontrados no arrojan resultados muy favorables para la empresa, por lo que se concluye en que la eficacia de la evaluación de créditos pyme tampoco es favorable. Si bien es cierto Financiera Confianza – Ag. Trujillo está cumpliendo con su trabajo, pero no está cumpliendo con los objetivos y metas trazados.
- Los factores presentes en la eficacia de la evaluación de créditos pyme, están muy relacionados a la productividad de Financiera Confianza – Ag. Trujillo. Debido a estos factores, es que existen demoras en los procesos de evaluación y demoras en la atención a los clientes con respecto a créditos pyme. Esto se ve relacionado directamente con la productividad ya que esta no es la esperada por la empresa. Financiera Confianza – Ag. Trujillo se encuentra por debajo del promedio de la zona norte, vale decir, otras agencias de la misma zona se encuentran más cerca de los objetivos y metas, y aportan rentabilidad para la empresa.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda tomar como base los tres factores encontrados en la investigación para la realización de un planeamiento estratégico como trabajo de investigación.
- Para futuras investigaciones realizar un análisis de causa-raíz y formular una propuesta de mejora en función al problema del tiempo de atención de clientes.
- El presente estudio servirá de punto de partida para que futuros investigadores tomen como base la evaluación y análisis de cualquier empresa del mismo rubro. De ser el caso se recomienda tomar datos de la muestra aleatoriamente para que los resultados sean parejos y llegar a conclusiones concretas y precisas.
- Se recomienda realizar un mayor seguimiento, supervisión o control de los procesos de evaluación de créditos pyme para poder optimizar tiempos y recursos lo cual generara mayor productividad y rentabilidad para Financiera Confianza.
- Brindar capacitaciones mensuales acerca de técnicas de evaluación de créditos pyme las cuales fortalezcan el proceso de evaluación y revisar los resultados mensualmente.
- Capacitar en tecnología crediticia a los Administradores de Agencia y Coordinadores de Crédito para poder aumentar su nivel de autonomía y aprobar créditos de alto riesgo; y así poder reducir el tiempo de atención a los clientes.
- Implementar productos crediticios de libre disponibilidad, los cuales generaran una sola evaluación, pero a la vez una productividad continua ya que el cliente hará uso del crédito cuando lo necesite. Esto generara una relación más dinámica de cliente – empresa y se generara más confianza por parte de los dos. También se optimizará tiempo de atención al cliente.

REFERENCIAS

- Bateman, T. S. & Snell, S. A. (2009). *Administración: liderazgo y colaboración en un mundo competitivo*. (8va. Ed.). México D.F., México: McGraw-Hill/Interamericana Editores. Recuperado de <http://www.ebooks7-24.com>.
- Fernández Ríos, M. & Sánchez, J. (1997). *Eficacia Organizacional: concepto, desarrollo y evaluación*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=d3z_i6znsFUC&pg=PA179&lpg=PA179&dq=modelos+de+eficacia&source=bl&ots=Aa-JrdHBKR&sig=_S0yrHIIgYm4xFKySS1_sdTajE&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj9jlyR4MHNAhUIWCYKHSNKDD0Q6AEIVTAJ#v=onepage&q&f=false
- Gutiérrez, Humberto (2014). *Calidad y Productividad* (4ta. Ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores. Recuperado de <http://www.ebooks7-24.com>
- Koontz, H., Weihrich, H. & Cannice, M. (2012). *Administración: una perspectiva global y empresarial* (14va. Ed.). México D.F., México: McGraw-Hill/Interamericana Editores. Recuperado de <http://www.ebooks7-24.com>
- Mayo, Juan Carlos., Loredó, N. & Palacios, A. (2006). Procedimiento para evaluar la eficacia organizacional. En Folletos Gerenciales, jun2006, vol. 10 Issue 6, p41-53. 13p. Universidad de Camagüey. Recuperado de eds.a.ebscohost.com/eds/detail/detail?sid=7a13a5a8-314c4685-b675-0b583dab13ffessionmgr4005&vid=0&resultId=8&theDisplayFormat=CitationAndFullText&ReturnUrl=%252feds%252fresultlist%253d7a13a5a8-314c-4685-b675-0b583dab13ff%2540sessionmgr4005%2526vid%253d0%2526resultId%253d_resultId
- Medina, Alejandro (2005). *Gestión por Procesos y Creación de Valor Público: un enfoque analítico*. Santo Domingo: Instituto Tecnológico de Santo Domingo. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=7wiHn_kmWvkC&pg=PA82&dq=productividad+eficacia&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjvwwGI4LTOAhXLKcAKHaAYA9QQ6AEIQDAF#v=onepage&q=productividad%20eficacia&f=false
- Pérez, José Antonio (1994). *Gestión de la Calidad: calidad en los servicios y atención al cliente. Calidad total*. Madrid, España: ESIC Editorial. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=2ibhVMNE_EgC&pg=PA75&dq=productividad+emp

resarial&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwismJnr37TOAhVpLcAKHfseC_0Q6AEIGjAA#v=onepage&q=productividad%20empresarial&f=false

Pérez, José Antonio (2010). Gestión por Procesos (4ta. Ed.). Madrid, España: ESIC Editorial.
Recuperado de
https://books.google.com.pe/books?id=iGrY7tW178IC&printsec=frontcover&dq=gestion+de+procesos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwii55DN-LLOAhUhzoMKHU_LAYoQ6AEIzAA#v=onepage&q=gestion%20de%20procesos&f=false

Financiera Confianza (dos de febrero del 2015). Políticas de Créditos RGO-005-001. Elaborado por departamento de procesos: Jackeline Oblitas (Jefe de Procesos). Aprobado por sesión de Directorio N° 531.

ANEXOS

ANEXO n.º 1: DATOS PARA DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

A continuación, se presenta el número de total de clientes que cuentan con créditos vigentes en Ag. Trujillo. Cabe mencionar que de la tabla que se muestra que obtuvo la determinación de la muestra.

**Tabla n.º 5: CLIENTES DE CRÉDITOS PYME DE FINANCIERA CONFIANZA S.A.A. –
AGENCIA TRUJILLO, DISTRITO TRUJILLO - 2016**

| Cta Cliente | Crédito | Ind |
|--------------------|----------------|------------|
| 3157539 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3157539 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3353244 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147682 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147644 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3599582 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3146793 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3493290 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3257129 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3257121 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3508806 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3488072 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3493519 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3514241 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3452869 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3452822 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3474763 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3055344 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3054478 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3054456 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3054571 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3054571 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3054586 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2052181 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2051933 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2051933 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3192843 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 222557 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3316064 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3585963 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3342787 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 562335 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3375178 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3375095 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 148922 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 148922 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3588527 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3466493 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3466493 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3597756 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 304396 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 304301 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 303807 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3430007 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3403972 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3430139 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3419437 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3419197 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3440140 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3440162 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3435119 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2053795 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2054821 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2055788 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2055805 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2054876 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 570162 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 570374 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3295062 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 566743 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 2056284 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3327047 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3326992 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3237242 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3258128 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3410326 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3326907 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3359729 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3609919 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 473054 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3590928 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 305141 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3544525 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 306174 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3316320 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3484967 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3505287 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3484889 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3505391 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3505394 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 100367 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 100232 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 100236 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3343626 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3158626 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3343770 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3375794 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3343732 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 572398 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3527043 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3527050 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2057053 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3480191 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3118636 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 307565 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 307891 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3592249 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3538567 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3295903 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3258754 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3194637 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3547899 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3475420 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3453238 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3475299 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3475299 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3453343 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3567603 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3475239 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3475204 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3475204 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3453027 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 100563 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3615500 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 100607 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3359934 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 582085 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 576933 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 578691 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 578965 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 576608 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3392602 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3404780 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3430715 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3404749 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3488508 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3488508 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3488535 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3430657 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3430475 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3349336 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3349336 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2061436 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2060408 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3522922 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2061893 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2061916 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2062232 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3030883 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3444999 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 100992 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 100914 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 100794 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 100794 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3210161 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 585410 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 585850 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3376067 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|--------------|
| 3437737 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 474818 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 476534 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 474624 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3344311 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3344088 | NEGOCIOS | REFINANCIADO |
| 3376290 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3493830 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3493732 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3147486 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3467378 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3118985 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3058306 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3058278 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101290 | NEGOCIOS | REFINANCIADO |
| 101342 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101196 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101223 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101484 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101532 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101488 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101529 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101527 | NEGOCIOS | REFINANCIADO |
| 101537 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3532876 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3533018 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3296625 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3296920 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3296774 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3258754 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3258808 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3296512 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3573265 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2063115 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2063489 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3247432 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3353822 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3296951 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3296951 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3297026 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2065081 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2064763 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3031202 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3546102 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3565773 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3159666 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 477809 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101950 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101817 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101821 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101860 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101698 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101642 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101604 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 101611 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101581 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3349454 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3360320 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3120900 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3593535 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3605982 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3382315 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3410722 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3414039 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3414039 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3414065 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 101994 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3240737 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 592417 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 593200 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 593201 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 592528 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 592725 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 594647 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3453928 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3453812 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3476105 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3431249 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3431032 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3405393 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3480436 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3501006 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3607122 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2067484 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2066782 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2066740 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102112 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102214 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102231 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102310 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102330 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102317 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102425 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102425 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102416 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3593604 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 478779 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3344765 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3344607 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3376644 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3297396 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3060849 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3160079 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3600834 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3297809 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3437791 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3437791 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3467797 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3467767 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3467751 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103235 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103235 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103180 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103173 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103159 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103327 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103301 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103082 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103025 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102972 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3467881 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 102603 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102603 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102556 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102769 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102781 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102618 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102658 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 102730 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3440668 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 595723 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 312594 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3552071 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3445501 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3445501 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103556 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103532 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103472 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103451 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103509 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2068035 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3360856 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3361044 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3596201 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3488662 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103585 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3032124 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 2068568 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2070564 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2070245 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3527209 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3386355 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3414290 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103664 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103635 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103838 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103838 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103921 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 103921 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 104075 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 104385 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 104313 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 104473 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3494339 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3494357 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3515025 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3601282 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3062355 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3393335 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3420393 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3393380 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 602162 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 600808 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 602899 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 602910 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3393086 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3211540 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3393528 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3285950 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 104740 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 104996 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 105079 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 105103 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 105119 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2070664 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3431612 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3431554 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3405614 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3354199 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3354199 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3558258 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3558289 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2072519 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2073130 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 607679 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 607734 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3094989 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3032162 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3456885 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3533550 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3241828 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3361434 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3361416 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3123745 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3505727 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 160587 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3468175 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3468193 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3212102 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3298744 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 610803 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 610070 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 609577 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3299087 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3299150 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2074483 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 2073870 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3468300 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3595927 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3595963 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3411119 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3386722 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3604069 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3584748 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3345701 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3393729 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3393665 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3393665 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3420812 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3393865 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3393897 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3065023 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 485084 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3548115 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 616455 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 616847 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 617664 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 617786 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 618998 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 613750 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3548193 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 162962 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3002102 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3001527 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3406573 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3431924 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3431966 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3431944 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3161779 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3162020 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3520084 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3361885 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3328750 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3435519 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3299728 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 621164 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 620106 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 619573 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 619281 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3584101 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3603395 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3569895 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3515575 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3494552 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 167124 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 166588 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 166588 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 164726 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 164726 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 165170 | NEGOCIOS | VENCIDO |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 165170 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 165340 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3515415 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3527960 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3382836 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 486267 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 486948 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3378988 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3346816 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3378719 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3346227 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3378553 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3441081 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3497506 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3421164 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3421241 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3421241 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 623914 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3441146 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 625804 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 625349 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3597085 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3523430 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3446577 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3468841 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3446363 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3329422 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3066968 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3067139 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3300529 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3300501 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3432464 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3432464 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3505966 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3406943 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3406948 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3009407 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3554154 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3149422 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 630045 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 630282 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3555943 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 171911 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3407396 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3582298 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3573762 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3280622 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3575251 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3350243 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3317560 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3533670 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3534140 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3534036 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3379013 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|----------|
| 3379044 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3068200 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3068200 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3571945 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3322169 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3414711 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3387131 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3414842 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3387188 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3387188 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 633452 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 632193 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 632355 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 634933 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3013747 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3013760 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3012832 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3128173 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3128082 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3068967 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3128468 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3478766 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3248452 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3300864 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3583161 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3330159 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3362906 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3362906 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3362869 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3363060 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3330285 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3263593 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3394908 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 179450 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3394794 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3242660 | NEGOCIOS | JUDICIAL |
| 3561072 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3520270 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3164452 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3214674 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3509805 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3489374 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3489360 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3489349 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3520404 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3520448 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 233161 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 232350 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3016611 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3016152 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3015442 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3432611 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3432618 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3014220 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 184304 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 183744 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3129319 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3069899 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3069889 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 490116 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 490116 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3322291 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3495315 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3516365 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3096867 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3347987 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 651634 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 654718 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 652506 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 648150 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 648506 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 646027 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 234992 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 235050 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 234553 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3348587 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3264142 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3301845 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3301845 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3301845 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3301579 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3017009 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3415053 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 186207 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 187393 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3165151 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3457335 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3457316 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3363982 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 490974 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3070415 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3129834 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3071133 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3071095 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3130450 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3130450 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3330885 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3330885 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3395492 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 662548 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 662548 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3486026 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2002176 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3595314 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3595314 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3499776 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3354961 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3478811 | NEGOCIOS | VENCIDO |

| | | |
|---------|----------|--------------|
| 3478793 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3248904 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3202840 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3608692 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3463351 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3020226 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3568204 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3568149 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3302625 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3167277 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3167150 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 668869 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 671761 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 667904 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 667983 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 667983 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3131263 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110460 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110471 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110471 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110481 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110571 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110532 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110532 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110534 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110526 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110511 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110509 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110676 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110677 | NEGOCIOS | REFINANCIADO |
| 110730 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110730 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110730 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110735 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110740 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110767 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110769 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110627 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110635 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110640 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110603 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110611 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110624 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110586 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110595 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110601 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110771 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3131891 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110800 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110775 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110775 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110796 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110799 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 110800 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3593085 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3609174 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2002770 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3348920 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3348956 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3379749 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2003791 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3469772 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3469493 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3469496 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3469618 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3469835 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3331123 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3034763 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3415306 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3415306 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3546613 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3566375 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3435851 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3558545 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3435952 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3534431 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3534494 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3534494 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3534696 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3550321 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110829 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 110822 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110883 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110864 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110904 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110917 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110862 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111036 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111077 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 111104 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111125 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111120 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111117 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110940 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110940 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110998 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 110992 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111033 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111012 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111003 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 111189 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111189 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111240 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111359 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111325 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111266 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111260 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 111325 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3021019 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3020992 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111522 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111504 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111422 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3350708 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3318019 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3318019 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3168088 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3218077 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3168757 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 493685 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 493685 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3217401 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3396017 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3422998 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3423003 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3489776 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111551 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3520643 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3501441 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3520540 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3243074 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3302924 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 193643 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 197493 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 197666 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 196924 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 194775 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 195682 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3097623 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111787 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111770 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111760 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 111689 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3516888 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3495979 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3516704 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3611020 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3611023 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3611013 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3516420 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3516436 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3486107 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3506381 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3379853 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 324800 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3433347 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3454905 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3503299 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3503299 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3503307 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3364881 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 112175 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|--------------|
| 112276 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 112024 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2006195 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3503329 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3503366 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3506590 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 112193 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 112384 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3463731 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3133701 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3073940 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3218691 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3318249 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3350803 | NEGOCIOS | JUDICIAL |
| 3499792 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3075133 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3075312 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 497334 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 497334 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3541502 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3387840 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3355316 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3304431 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3559831 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3554403 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3554388 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 333125 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 333036 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 332752 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 331010 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2007385 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3203631 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3150900 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3477219 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3559906 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3457593 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3396679 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3523860 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3523785 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3556204 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3543800 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3563534 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 203712 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 203721 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3134598 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115289 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115291 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115295 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115319 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115259 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115264 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115269 | NEGOCIOS | REFINANCIADO |
| 115272 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115548 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|--------------|
| 115553 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115562 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115597 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115601 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115655 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115658 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115661 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115668 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 115670 | NEGOCIOS | REFINANCIADO |
| 115698 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115714 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115733 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115734 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115734 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115735 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115735 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115322 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115322 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115328 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115342 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115342 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115344 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115345 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115255 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115368 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115387 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115433 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115434 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115439 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115439 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115451 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115458 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115469 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115474 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115482 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115482 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115496 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115497 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115504 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3556478 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3408260 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 334263 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 334263 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 336045 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 337110 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 337992 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3219163 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3170961 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3564535 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3287720 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3219147 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3365675 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3021865 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3085705 | NEGOCIOS | VENCIDO |

| | | |
|---------|----------|--------------|
| 3085609 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3597369 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3552570 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3562506 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3266879 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3266879 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115741 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115746 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115751 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 115758 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115771 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115798 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115790 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3267194 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116118 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116027 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115830 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115857 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 115841 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116681 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116728 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116728 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116666 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116273 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116180 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 500254 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 499392 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 339439 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3552688 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3203910 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3151310 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3572277 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3076780 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3135820 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3598683 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3598659 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3388380 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3355387 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3489963 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3489991 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3490146 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3607946 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3608046 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3520953 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116846 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116909 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116986 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 116943 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3535015 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 343191 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 342854 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 504149 | NEGOCIOS | REFINANCIADO |
| 3483079 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 247348 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 344733 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2009472 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2009472 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2009472 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3424129 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2009916 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2009776 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3397143 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3423981 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3424015 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3397290 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3436181 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3366391 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3470753 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3448152 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3305393 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3486420 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3486420 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3305229 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3305229 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3470885 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 345709 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 348115 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3486447 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3486462 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3486462 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3496058 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3078169 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3078385 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3078011 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3136590 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3496297 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3477307 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3323144 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3355542 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3086062 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2010943 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2010943 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3433539 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3455138 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3221497 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3548887 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3548863 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2011575 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3415968 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 350304 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3250238 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3524125 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3529501 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3529551 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3079670 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3351317 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 2012341 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2012341 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|--------------|
| 3442128 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 506487 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 355995 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3333627 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3334087 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3366800 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3366828 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 358171 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3222713 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3570436 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3398052 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3222133 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3222059 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3490439 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3541570 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3355723 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3355691 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3152141 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3152125 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3582424 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 360703 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3511200 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3511282 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 254140 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3470885 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3470885 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3080921 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3080964 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3081121 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3037219 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3037307 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3037307 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2013026 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2013731 | NEGOCIOS | REFINANCIADO |
| 3500106 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3416199 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3477307 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3503740 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3483297 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3503770 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3503786 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3306733 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3306787 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3483383 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 364393 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 364541 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3223913 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 367579 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 368414 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3584900 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126483 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126492 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126504 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126447 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 126465 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126386 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126398 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126424 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126281 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126293 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126310 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126332 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126346 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126346 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3584270 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3367319 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3367547 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3023744 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3517966 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3496478 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3517466 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3585150 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2014702 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3244279 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3140908 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3139964 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3139925 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 370204 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 370204 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3398481 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3518039 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3424786 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3398194 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126607 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126660 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126578 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126683 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126687 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 126521 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126529 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126537 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126545 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126546 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126555 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126566 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 126587 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126593 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126596 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126599 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 372101 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 372101 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3412338 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3542747 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 512220 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126804 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126821 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126886 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126896 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 126850 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126855 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126735 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126737 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126724 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126712 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 127056 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 126947 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 127041 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 127041 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 127030 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 127272 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 127086 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3558788 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3176055 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3545167 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3602767 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3481412 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3389349 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3416517 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3416517 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 127964 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 127629 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3023864 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 375421 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2015603 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2015644 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3023864 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3087599 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2016326 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2016232 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3037993 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3037993 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3574263 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3574284 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3038147 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3100603 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3610318 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3083743 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3083682 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3084242 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3141148 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3244625 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 209243 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 209875 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 209875 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3282658 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3368038 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3356254 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3605031 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3613274 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3594491 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3524475 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3448969 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3288865 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3524585 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3524573 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3572435 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 378728 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 376773 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 377726 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2017318 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2016883 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 381609 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3438792 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3479385 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3024307 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3024381 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 211467 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3100793 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3270704 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3271025 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3271365 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3308320 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3308320 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3491090 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3511611 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3490927 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3398893 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3398726 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3398678 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3398726 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3530253 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3556760 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3556730 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 384036 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 381749 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 382726 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3503921 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3503929 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3507287 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3389634 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2018482 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3442722 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3335661 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3442796 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3442819 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 389534 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 389543 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3225783 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3178190 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3225709 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3561447 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3409056 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3380647 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3142290 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3497025 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3561573 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3521507 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3205409 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3205389 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3433968 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 294627 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 294627 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 294377 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3434069 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3518251 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3497214 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3518364 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3351733 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3601051 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3449945 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3244893 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3472180 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3472165 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3102042 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3594881 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3399461 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3426052 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 295744 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 295809 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 295089 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3460738 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3460738 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 520155 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3102079 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 521173 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3179368 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3227067 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3498265 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 265570 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3479541 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 398629 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 397952 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 396052 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3369532 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3479528 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3479505 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3196260 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 296210 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2021240 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2021164 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3536444 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3536007 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3536234 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3458224 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3380761 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3309599 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3309768 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3550824 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3550974 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3558896 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|----------|
| 3512103 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3464691 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3442896 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3464799 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3599986 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3491383 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 402204 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 402204 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 402484 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3102476 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3290312 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3290312 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3442959 | NEGOCIOS | JUDICIAL |
| 404755 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3464869 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3290405 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3227795 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 297615 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3504234 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3483781 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2021732 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2021940 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 2022353 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2022353 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3181024 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3228030 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 523165 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3153714 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3153714 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 523565 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3524946 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3426315 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3596769 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3426441 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3507506 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3530636 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3530482 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3336996 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3336996 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3337506 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3545260 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3564868 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 409888 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 411644 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 139132 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3370388 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3450437 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3450508 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3103286 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3041132 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3103286 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3040456 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3310091 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 524137 | NEGOCIOS | JUDICIAL |

| | | |
|---------|----------|--------------|
| 3582918 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 523982 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 524080 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3352210 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3228412 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3181776 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3592413 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3611455 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 412752 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 412603 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2023633 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 414942 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 269396 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 269396 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 413394 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 413278 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 414049 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3089822 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3089849 | NEGOCIOS | REFINANCIADO |
| 3592664 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3458305 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3458292 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3521704 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3606908 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3154036 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3611528 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3182734 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3229258 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3229147 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 273181 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 270938 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 271704 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 270885 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 271616 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 525582 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3605696 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3587962 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3605744 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3041529 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2023874 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2024262 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2024368 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2024504 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3357165 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3560314 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3574474 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3274730 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3274730 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3311021 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3370811 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3370951 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 528088 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3229610 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 529739 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3090134 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3229867 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 420454 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 421173 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3504492 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3483990 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3504442 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3042271 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3104803 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3591597 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3483860 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3319767 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3390712 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3417768 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3105325 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3105313 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3105313 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3491852 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3491875 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3491881 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3512481 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3512692 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3512692 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3512649 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3537104 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3537051 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3537443 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2025248 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2025778 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3451080 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3472967 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3451111 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3413076 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3283741 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 426531 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3324688 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3357473 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3324694 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3324694 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3567220 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3184270 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3311702 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3547193 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3311787 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3311340 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3274850 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3274969 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3569000 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 533850 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 533850 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3525297 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3043512 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3043512 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3455930 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 429425 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 433518 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 430464 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 432860 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2026849 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3498516 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3401423 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3427555 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3427555 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3427479 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3401295 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3427373 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3401192 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3498585 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3090780 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3090869 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3144436 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3479736 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3556967 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3557163 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3576541 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 299972 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 299980 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 215222 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3245651 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3283813 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3518762 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3518783 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 536159 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 536450 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 437657 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 437688 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 437688 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3530963 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 2028490 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3518965 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2030235 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3518964 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3231775 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3231775 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3594074 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3612797 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3253794 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3413176 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3521906 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3275908 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3357998 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3357941 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3027159 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3609033 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 441259 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 440281 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 536890 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 536890 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3339432 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3339573 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3245785 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3473485 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3473343 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3473343 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3451467 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3473601 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3320097 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3551489 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3046153 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3046153 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2031298 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 441960 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 441845 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3232661 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3565174 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3108548 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3046437 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 538380 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 539714 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 442623 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3291797 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3027648 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3276389 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3608613 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3589546 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3492597 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3513421 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3358268 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3498720 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3418135 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3390981 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3144986 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3144868 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3487615 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3487650 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3487715 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2032958 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3443651 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3443651 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3465696 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3465586 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 446195 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 447211 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 447748 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 542457 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 542266 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 541755 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 542619 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3320220 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3340121 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3048143 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3109787 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3047575 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3047756 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3188504 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3245973 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3561793 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3581138 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3409855 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3526153 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3581142 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 448426 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 449686 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 449686 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 450462 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2036182 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2033685 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2033627 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2034022 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3254478 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3276982 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3313137 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3277316 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3313801 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3313801 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3434716 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3110312 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3110300 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3402364 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3519063 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3606551 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3049355 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3049355 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3110517 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3402612 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3402612 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3474049 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3473866 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3473866 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3156125 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 454655 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 454445 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 282605 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 282942 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 457375 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 280732 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3358563 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3234192 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3284321 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3418360 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3320268 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3145472 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3373694 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3340662 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2036769 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2036826 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|----------|
| 2038925 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2038795 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3340914 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 461425 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 284907 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 283331 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3504973 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3145524 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 465120 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3585443 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3314238 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3314239 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3314128 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3314128 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3465923 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3049976 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3050579 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3112181 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3547516 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3492885 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 466259 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3461689 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3461689 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3439734 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3461539 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2041290 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2041163 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2041636 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2040597 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2040458 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2041841 | NEGOCIOS | JUDICIAL |
| 146036 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146036 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 145708 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 145749 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3500646 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3234614 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3234733 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3502266 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 301725 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3320508 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3352938 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3352975 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3547643 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3428860 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3428861 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3403101 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3428977 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3508556 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3341431 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3341431 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3051383 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3156757 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3569470 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 2043115 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2045116 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2045129 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2044586 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2044587 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2043670 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3374308 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3374275 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3418652 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3418652 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3567509 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3028694 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3567535 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146463 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146448 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146401 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146406 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146407 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146400 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146400 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146366 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146258 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146338 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146347 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146342 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146484 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146473 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146446 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146484 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146501 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146508 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146531 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146528 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146520 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146231 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146225 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146245 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146245 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146203 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146203 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146190 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146208 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146214 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146207 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146207 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146093 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146078 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146131 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146147 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146159 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146159 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146129 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146170 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3293296 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3293239 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3255262 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 550530 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3314972 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3278887 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3278887 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3385438 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3385462 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3190706 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3235646 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3191147 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3474607 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3452548 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3589105 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3146257 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146548 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146578 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146578 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146584 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146669 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146623 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146677 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 146673 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146777 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146821 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146832 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146843 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146811 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146788 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146801 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146788 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3540929 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3526207 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3526280 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3052630 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3114060 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3052023 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3052023 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3113597 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3609695 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3540845 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 555625 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 555066 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 555996 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 556210 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 552893 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3359251 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3545807 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3526544 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3359069 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3557961 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2046609 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2046690 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2046270 | NEGOCIOS | VIGENTE |

| | | |
|---------|----------|---------|
| 3444248 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3505042 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3505060 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 146956 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147058 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 146937 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147046 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147046 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3461789 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3461789 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3478188 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3256538 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3157123 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147170 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3256177 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3434904 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3279700 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3315546 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3279706 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3315615 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3437359 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3235985 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3191513 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3236025 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 219381 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3403379 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 557681 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 3429638 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3053394 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3246671 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3246681 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147433 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147512 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147512 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147390 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147614 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 147644 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3561936 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3542186 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3542108 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3599552 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2050458 | NEGOCIOS | VENCIDO |
| 2048785 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 2050248 | NEGOCIOS | VIGENTE |
| 3522499 | NEGOCIOS | VIGENTE |

Fuente: Data Financiera Confianza – Agencia Trujillo (2016)

ANEXO n.º 2: DATOS PARA HALLAR RESULTADOS

A continuación, se muestra los datos encontrados de la muestra para el presente trabajo de investigación.

Tabla n.º 6: DATOS ENCONTRADOS DE LA MUESTRA PARA HALLAR LOS RESULTADOS

| Nº | CUENTA CLIENTE | MONTO | Nº DE VISITAS POR DESEMBOLSO | FINANCIERA CONFIANZA | CUMPLE | NIVEL APROBACIÓN | FECHA DE INICIO | FECHA DE DESEMBOLSO | DÍAS DE ESPERA |
|----|----------------|----------------|------------------------------|----------------------|--------|------------------|-----------------|---------------------|----------------|
| 1 | 564691 | S/. 5,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 03/09/2015 | 04/09/2015 | 1 |
| 2 | 3517466 | S/. 1,500.00 | 1 | 1 | SI | SI | 25/11/2015 | 26/11/2015 | 1 |
| 3 | 3552688 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 03/02/2016 | 05/02/2016 | 2 |
| 4 | 3511611 | S/. 3,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 17/11/2015 | 17/11/2015 | 0 |
| 5 | 2068398 | S/. 50,000.00 | 3 | 2 | NO | NO | 18/04/2013 | 19/04/2013 | 1 |
| 6 | 3491875 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 25/01/2016 | 26/01/2016 | 1 |
| 7 | 3493519 | S/. 10,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 11/05/2016 | 12/05/2016 | 1 |
| 8 | 3080936 | S/. 6,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 14/04/2016 | 16/04/2016 | 2 |
| 9 | 3032162 | S/. 11,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 18/11/2015 | 18/11/2015 | 0 |
| 10 | 110603 | S/. 35,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 30/03/2015 | 31/03/2015 | 1 |
| 11 | 295809 | S/. 40,000.00 | 3 | 2 | NO | NO | 22/09/2015 | 23/09/2015 | 1 |
| 12 | 126683 | S/. 10,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 14/06/2016 | 16/06/2016 | 2 |
| 13 | 3437637 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 15/06/2016 | 16/06/2016 | 1 |
| 14 | 3393897 | S/. 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 17/06/2016 | 18/06/2016 | 1 |
| 15 | 110740 | S/. 40,000.00 | 3 | 2 | NO | NO | 16/06/2016 | 17/06/2016 | 1 |
| 16 | 3438829 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 10/06/2016 | 11/06/2016 | 1 |
| 17 | 284907 | S/. 16,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 24/11/2015 | 25/11/2015 | 1 |
| 18 | 3436181 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 19/02/2016 | 19/02/2016 | 0 |
| 19 | 2055805 | S/. 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 06/08/2015 | 07/08/2015 | 1 |
| 20 | 3027648 | S/. 5,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 06/10/2015 | 28/10/2015 | 3 |
| 21 | 3104832 | S/. 45,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 17/04/2015 | 22/04/2015 | 5 |
| 22 | 3164452 | S/. 4,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 11/04/2016 | 13/04/2016 | 2 |
| 23 | 3271025 | S/. 3,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 18/03/2016 | 18/03/2016 | 0 |
| 24 | 3425860 | S/. 50,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 10/06/2015 | 11/06/2015 | 1 |
| 25 | 3441081 | S/. 3,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 26/03/2016 | 28/03/2016 | 2 |
| 26 | 3461689 | S/. 100,000.00 | 4 | 3 | NO | SI | 27/02/2016 | 02/03/2016 | 22 |
| 27 | 3493732 | S/. 50,000.00 | 3 | 2 | NO | NO | 04/05/2016 | 06/05/2016 | 2 |
| 28 | 3536444 | S/. 1,500.00 | 1 | 1 | SI | SI | 09/04/2016 | 11/04/2016 | 2 |
| 29 | 3584270 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 08/04/2016 | 12/04/2016 | 4 |
| 30 | 3519912 | S/. 6,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 22/02/2016 | 24/02/2016 | 2 |
| 31 | 3506351 | S/. 6,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 06/11/2015 | 11/11/2015 | 5 |
| 32 | 3217802 | S/. 2,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 04/08/2016 | 05/08/2016 | 1 |
| 33 | 100589 | S/. 10,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 03/08/2016 | 05/08/2016 | 2 |
| 34 | 3637823 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 02/08/2016 | 04/08/2016 | 2 |
| 35 | 3275908 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 01/08/2016 | 02/08/2016 | 1 |
| 36 | 3637314 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 01/08/2016 | 02/08/2016 | 1 |
| 37 | 627710 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 23/07/2016 | 27/07/2016 | 4 |
| 38 | 3633148 | S/. 20,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 22/07/2016 | 23/07/2016 | 1 |

| | | | | | | | | | | |
|----|---------|-----|-----------|---|---|----|----|------------|------------|---|
| 39 | 3024381 | S/. | 8,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 02/08/2016 | 08/08/2016 | 6 |
| 40 | 126737 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 02/08/2016 | 09/08/2016 | 7 |
| 41 | 533850 | S/. | 20,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 18/07/2016 | 19/07/2016 | 1 |
| 42 | 3232618 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 20/07/2016 | 20/07/2016 | 0 |
| 43 | 3211540 | S/. | 10,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 20/07/2016 | 21/07/2016 | 1 |
| 44 | 3582918 | S/. | 7,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 08/04/2016 | 09/04/2016 | 1 |
| 45 | 3624472 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 05/07/2016 | 06/07/2016 | 1 |
| 46 | 520155 | S/. | 20,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 18/07/2016 | 19/07/2016 | 1 |
| 47 | 3379768 | S/. | 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 05/07/2016 | 08/07/2016 | 3 |
| 48 | 2055282 | S/. | 16,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 07/11/2013 | 11/11/2013 | 4 |
| 49 | 3105313 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 07/07/2016 | 07/07/2016 | 0 |
| 50 | 644689 | S/. | 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 01/07/2016 | 01/07/2016 | 0 |
| 51 | 3495315 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 20/10/2015 | 20/10/2015 | 0 |
| 52 | 3497025 | S/. | 4,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 07/03/2016 | 09/03/2016 | 2 |
| 53 | 3467797 | S/. | 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 15/01/2016 | 16/01/2016 | 1 |
| 54 | 3476105 | S/. | 30,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 14/09/2015 | 17/09/2015 | 3 |
| 55 | 3473601 | S/. | 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 11/09/2015 | 14/09/2015 | 3 |
| 56 | 3450437 | S/. | 20,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 29/01/2016 | 30/01/2016 | 1 |
| 57 | 3442796 | S/. | 10,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 19/01/2016 | 19/01/2016 | 0 |
| 58 | 3434716 | S/. | 4,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 30/06/2015 | 30/06/2015 | 0 |
| 59 | 3438080 | S/. | 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 15/12/2015 | 15/12/2015 | 0 |
| 60 | 3432611 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 19/03/2016 | 19/03/2016 | 0 |
| 61 | 3426315 | S/. | 70,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 24/02/2016 | 27/02/2016 | 3 |
| 62 | 3431554 | S/. | 10,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 12/11/2015 | 13/11/2015 | 1 |
| 63 | 3420812 | S/. | 2,200.00 | 1 | 1 | SI | NO | 21/01/2016 | 22/01/2016 | 1 |
| 64 | 3415306 | S/. | 30,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 14/10/2015 | 15/10/2015 | 1 |
| 65 | 3413076 | S/. | 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 17/11/2015 | 18/11/2015 | 1 |
| 66 | 3408632 | S/. | 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 12/05/2015 | 13/05/2015 | 1 |
| 67 | 3408260 | S/. | 6,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 01/03/2016 | 01/03/2016 | 0 |
| 68 | 3406943 | S/. | 10,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 22/09/2015 | 22/09/2015 | 0 |
| 69 | 3401192 | S/. | 6,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 18/03/2016 | 18/03/2016 | 0 |
| 70 | 3340914 | S/. | 40,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 29/02/2016 | 29/02/2016 | 0 |
| 71 | 3346816 | S/. | 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 24/07/2016 | 25/07/2016 | 1 |
| 72 | 3379013 | S/. | 12,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 09/02/2016 | 10/02/2016 | 1 |
| 73 | 3293296 | S/. | 7,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 22/02/2016 | 22/02/2016 | 0 |
| 74 | 3326907 | S/. | 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 25/11/2015 | 25/11/2015 | 0 |
| 75 | 3087599 | S/. | 20,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 17/03/2016 | 18/03/2016 | 1 |
| 76 | 3100793 | S/. | 15,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 09/09/2015 | 11/09/2015 | 2 |
| 77 | 3218077 | S/. | 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 12/10/2015 | 13/10/2015 | 1 |
| 78 | 570162 | S/. | 3,500.00 | 2 | 1 | NO | NO | 15/04/2016 | 21/04/2016 | 6 |
| 79 | 667904 | S/. | 6,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 04/12/2015 | 05/12/2015 | 1 |
| 80 | 2015603 | S/. | 10,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 15/02/2016 | 16/02/2016 | 1 |
| 81 | 2024504 | S/. | 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 16/11/2015 | 21/11/2015 | 5 |
| 82 | 3030789 | S/. | 36,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 23/03/2016 | 26/03/2016 | 3 |
| 83 | 3037993 | S/. | 2,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 22/10/2015 | 23/10/2015 | 1 |
| 84 | 465120 | S/. | 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 23/03/2016 | 23/03/2016 | 0 |
| 85 | 441259 | S/. | 50,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 04/04/2016 | 06/04/2016 | 2 |
| 86 | 414942 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 25/11/2015 | 26/11/2015 | 1 |
| 87 | 412603 | S/. | 30,000.00 | 2 | 2 | SI | NO | 22/09/2015 | 22/09/2015 | 0 |
| 88 | 273181 | S/. | 3,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 18/09/2015 | 21/09/2015 | 3 |
| 89 | 115458 | S/. | 20,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 19/11/2015 | 20/11/2015 | 1 |
| 90 | 102769 | S/. | 4,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 02/02/2016 | 03/02/2016 | 1 |
| 91 | 103180 | S/. | 20,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 08/04/2016 | 11/04/2016 | 3 |
| 92 | 102310 | S/. | 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 26/01/2016 | 28/01/2016 | 2 |

| | | | | | | | | | | |
|-----|---------|-----|-----------|---|---|----|----|------------|------------|---|
| 93 | 102214 | S/. | 35,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 14/04/2016 | 14/04/2016 | 0 |
| 94 | 3559906 | S/. | 6,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 18/02/2016 | 20/02/2016 | 2 |
| 95 | 3522922 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 04/12/2015 | 07/12/2015 | 3 |
| 96 | 3503928 | S/. | 3,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 03/11/2015 | 03/11/2015 | 0 |
| 97 | 3283813 | S/. | 20,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 12/04/2016 | 13/04/2016 | 1 |
| 98 | 3037877 | S/. | 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 21/07/2016 | 22/07/2016 | 1 |
| 99 | 3411119 | S/. | 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 10/08/2016 | 10/08/2016 | 0 |
| 100 | 3409407 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 10/08/2016 | 10/08/2016 | 0 |
| 101 | 3190706 | S/. | 3,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 28/04/2016 | 29/04/2016 | 1 |
| 102 | 3567509 | S/. | 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 14/06/2016 | 15/03/2016 | 1 |
| 103 | 3442959 | S/. | 30,000.00 | 2 | 2 | SI | NO | 03/08/2015 | 03/08/2015 | 0 |
| 104 | 3516704 | S/. | 15,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 25/04/2016 | 26/04/2016 | 1 |
| 105 | 490666 | S/. | 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 25/06/2016 | 28/06/2016 | 3 |
| 106 | 111033 | S/. | 10,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 02/05/2016 | 02/05/2016 | 0 |
| 107 | 127030 | S/. | 20,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 04/04/2016 | 09/04/2016 | 5 |
| 108 | 3365675 | S/. | 3,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 05/08/2016 | 05/08/2016 | 0 |
| 109 | 358211 | S/. | 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 04/08/2016 | 05/08/2016 | 1 |
| 110 | 3175599 | S/. | 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 08/08/2016 | 08/08/2016 | 0 |
| 111 | 3296774 | S/. | 4,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 01/08/2016 | 03/08/2016 | 2 |
| 112 | 528088 | S/. | 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 26/07/2016 | 26/07/2016 | 0 |
| 113 | 3479528 | S/. | 1,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 01/08/2016 | 02/05/2016 | 1 |
| 114 | 448426 | S/. | 2,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 11/05/2016 | 11/05/2016 | 0 |
| 115 | 372101 | S/. | 8,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 22/04/2016 | 22/04/2016 | 0 |
| 116 | 136855 | S/. | 10,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 18/03/2016 | 18/03/2016 | 0 |
| 117 | 167124 | S/. | 1,500.00 | 1 | 1 | SI | SI | 29/04/2016 | 02/05/2016 | 3 |
| 118 | 3515025 | S/. | 3,500.00 | 2 | 1 | NO | NO | 08/06/2016 | 08/06/2016 | 0 |
| 119 | 3531049 | S/. | 1,200.00 | 1 | 1 | SI | NO | 13/05/2016 | 13/05/2016 | 0 |
| 120 | 536159 | S/. | 20,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 13/04/2016 | 14/04/2016 | 1 |
| 121 | 3458305 | S/. | 3,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 06/06/2016 | 08/06/2016 | 2 |
| 122 | 3479385 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 15/02/2016 | 16/02/2016 | 1 |
| 123 | 3529551 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 16/06/2016 | 16/06/2016 | 0 |
| 124 | 3502837 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 02/06/2016 | 03/06/2019 | 1 |
| 125 | 3547193 | S/. | 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 25/01/2016 | 26/01/2016 | 1 |
| 126 | 3283741 | S/. | 1,500.00 | 2 | 1 | NO | NO | 19/11/2015 | 27/11/2015 | 8 |
| 127 | 3463351 | S/. | 4,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 25/08/2015 | 26/08/2015 | 1 |
| 128 | 585410 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 29/10/2015 | 30/10/2015 | 1 |
| 129 | 421173 | S/. | 5,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 24/02/2016 | 25/02/2016 | 1 |
| 130 | 3505727 | S/. | 3,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 18/06/2016 | 24/06/2016 | 6 |
| 131 | 3435851 | S/. | 1,600.00 | 1 | 1 | SI | NO | 02/06/2016 | 02/06/2016 | 0 |
| 132 | 3571945 | S/. | 3,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 19/06/2016 | 20/06/2016 | 1 |
| 133 | 3547899 | S/. | 3,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 26/01/2016 | 29/01/2016 | 3 |
| 134 | 3575420 | S/. | 2,500.00 | 1 | 1 | SI | SI | 27/01/2016 | 28/01/2016 | 1 |
| 135 | 3533670 | S/. | 15,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 22/12/2015 | 26/12/2015 | 4 |
| 136 | 550530 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 01/02/2016 | 03/02/2016 | 2 |
| 137 | 3489349 | S/. | 4,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 09/10/2015 | 10/10/2015 | 1 |
| 138 | 3454905 | S/. | 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 15/02/2016 | 18/02/2016 | 3 |
| 139 | 116681 | S/. | 6,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 10/12/2015 | 11/12/2015 | 1 |
| 140 | 3504442 | S/. | 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 28/03/2016 | 04/04/2016 | 7 |
| 141 | 104930 | S/. | 3,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 22/06/2016 | 22/06/2016 | 0 |
| 142 | 3568204 | S/. | 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 23/05/2016 | 24/05/2016 | 1 |
| 143 | 3157295 | S/. | 3,500.00 | 2 | 1 | NO | NO | 21/06/2016 | 22/06/2016 | 1 |
| 144 | 203721 | S/. | 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 28/05/2016 | 30/05/2016 | 2 |
| 145 | 2009776 | S/. | 8,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 11/09/2015 | 14/09/2019 | 3 |
| 146 | 3625539 | S/. | 6,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 07/07/2016 | 07/07/2016 | 0 |

| | | | | | | | | | |
|-----|---------|---------------|---|---|----|----|------------|------------|---|
| 147 | 3203631 | S/. 10,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 19/05/2016 | 20/05/2016 | 1 |
| 148 | 3430007 | S/. 40,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 19/06/2015 | 22/06/2015 | 3 |
| 149 | 3089110 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 21/12/2015 | 22/12/2015 | 1 |
| 150 | 3402686 | S/. 4,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 10/03/2016 | 10/03/2016 | 0 |
| 151 | 304396 | S/. 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 20/04/2016 | 21/04/2016 | 1 |
| 152 | 2053795 | S/. 50,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 23/05/2016 | 25/05/2016 | 2 |
| 153 | 2055788 | S/. 4,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 13/02/2016 | 13/02/2016 | 0 |
| 154 | 2054876 | S/. 1,500.00 | 1 | 1 | SI | SI | 20/04/2016 | 20/04/2016 | 0 |
| 155 | 306174 | S/. 18,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 17/01/2016 | 18/01/2016 | 1 |
| 156 | 3453343 | S/. 35,000.00 | 2 | 2 | SI | NO | 11/05/2016 | 13/05/2016 | 2 |
| 157 | 3404749 | S/. 3,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 13/10/2015 | 13/10/2015 | 0 |
| 158 | 100914 | S/. 70,000.00 | 3 | 2 | NO | NO | 29/11/2015 | 02/12/2015 | 3 |
| 159 | 474818 | S/. 3,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 11/12/2015 | 12/12/2015 | 1 |
| 160 | 3493830 | S/. 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 18/05/2016 | 19/05/2016 | 1 |
| 161 | 101223 | S/. 5,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 19/01/2016 | 20/01/2016 | 1 |
| 162 | 3031202 | S/. 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 12/03/2015 | 13/03/2015 | 1 |
| 163 | 3565773 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 04/03/2016 | 04/03/2016 | 0 |
| 164 | 101642 | S/. 4,200.00 | 1 | 1 | SI | SI | 11/04/2016 | 12/04/2016 | 1 |
| 165 | 101994 | S/. 4,200.00 | 1 | 1 | SI | NO | 04/12/2014 | 05/12/2014 | 1 |
| 166 | 102231 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 03/11/2015 | 03/11/2015 | 1 |
| 167 | 102330 | S/. 33,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 10/04/2016 | 11/04/2016 | 1 |
| 168 | 102425 | S/. 15,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 30/08/2015 | 01/09/2015 | 2 |
| 169 | 3376644 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 17/07/2015 | 17/07/2015 | 0 |
| 170 | 102556 | S/. 20,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 01/02/2016 | 03/02/2016 | 2 |
| 171 | 102658 | S/. 3,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 24/08/2015 | 24/08/2015 | 0 |
| 172 | 3032124 | S/. 15,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 06/05/2015 | 07/05/2015 | 1 |
| 173 | 3414290 | S/. 14,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 20/05/2015 | 21/05/2015 | 1 |
| 174 | 104473 | S/. 2,300.00 | 1 | 1 | SI | NO | 11/07/2015 | 11/07/2015 | 0 |
| 175 | 602910 | S/. 50,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 26/04/2016 | 28/04/2016 | 2 |
| 176 | 3393528 | S/. 50,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 10/04/2015 | 14/04/2015 | 4 |
| 177 | 3241828 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 11/05/2016 | 12/05/2016 | 1 |
| 178 | 2073870 | S/. 12,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 09/11/2015 | 10/11/2015 | 1 |
| 179 | 618998 | S/. 2,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 29/08/2015 | 29/08/2015 | 0 |
| 180 | 164726 | S/. 13,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 03/08/2014 | 04/08/2014 | 1 |
| 181 | 3382836 | S/. 3,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 10/10/2015 | 10/10/2015 | 0 |
| 182 | 3066968 | S/. 6,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 27/01/2016 | 28/01/2016 | 1 |
| 183 | 3128173 | S/. 15,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 26/11/2015 | 28/11/2015 | 2 |
| 184 | 3363060 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 12/08/2015 | 13/08/2015 | 1 |
| 185 | 233161 | S/. 30,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 06/03/2016 | 10/03/2016 | 4 |
| 186 | 232350 | S/. 20,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 21/12/2015 | 23/12/2015 | 2 |
| 187 | 3016152 | S/. 2,500.00 | 2 | 1 | NO | NO | 21/12/2015 | 21/12/2015 | 0 |
| 188 | 3069899 | S/. 70,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 26/05/2014 | 31/05/2014 | 5 |
| 189 | 654718 | S/. 4,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 07/06/2016 | 08/06/2016 | 1 |
| 190 | 234553 | S/. 50,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 06/01/2015 | 09/01/2015 | 3 |
| 191 | 3301845 | S/. 4,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 05/10/2015 | 05/10/2015 | 0 |
| 192 | 3301845 | S/. 1,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 20/05/2016 | 20/05/2016 | 0 |
| 193 | 3248904 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 25/01/2016 | 25/01/2016 | 0 |
| 194 | 110471 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 10/09/2015 | 11/09/2015 | 1 |
| 195 | 110571 | S/. 60,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 01/07/2015 | 04/07/2015 | 3 |
| 196 | 110526 | S/. 75,000.00 | 3 | 3 | SI | SI | 19/10/2015 | 21/10/2015 | 2 |
| 197 | 110769 | S/. 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 16/05/2016 | 17/05/2016 | 1 |
| 198 | 110586 | S/. 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 08/04/2016 | 08/04/2016 | 0 |
| 199 | 110595 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 22/11/2015 | 23/11/2015 | 1 |
| 200 | 110800 | S/. 20,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 09/02/2016 | 11/02/2016 | 2 |

| | | | | | | | | | |
|-----|---------|---------------|---|---|----|----|------------|------------|---|
| 201 | 3508806 | S/. 1,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 16/05/2016 | 16/05/2016 | 0 |
| 202 | 3316064 | S/. 50,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 14/03/2016 | 16/03/2016 | 2 |
| 203 | 3375095 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 25/01/2016 | 26/01/2016 | 1 |
| 204 | 304301 | S/. 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 29/03/2016 | 31/03/2016 | 2 |
| 205 | 3419437 | S/. 1,300.00 | 1 | 1 | SI | NO | 27/05/2016 | 07/05/2016 | 0 |
| 206 | 3327047 | S/. 38,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 20/12/2015 | 22/12/2015 | 2 |
| 207 | 3258128 | S/. 5,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 03/02/2015 | 04/02/2015 | 1 |
| 208 | 3316320 | S/. 5,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 24/06/2015 | 25/06/2015 | 1 |
| 209 | 100236 | S/. 20,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 08/04/2016 | 09/04/2016 | 1 |
| 210 | 3343770 | S/. 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 06/03/2016 | 10/03/2016 | 4 |
| 211 | 3343732 | S/. 60,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 04/02/2015 | 06/02/2015 | 2 |
| 212 | 307565 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 26/02/2016 | 26/02/2016 | 0 |
| 213 | 3258754 | S/. 10,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 16/12/2015 | 17/12/2015 | 1 |
| 214 | 576608 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 24/11/2015 | 24/11/2015 | 0 |
| 215 | 3392602 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 10/06/2016 | 10/06/2016 | 0 |
| 216 | 100992 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 15/11/2015 | 16/11/2015 | 1 |
| 217 | 3376290 | S/. 40,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 06/03/2016 | 08/03/2016 | 2 |
| 218 | 3258754 | S/. 10,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 25/04/2016 | 26/04/2016 | 1 |
| 219 | 101821 | S/. 5,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 29/10/2014 | 29/10/2014 | 0 |
| 220 | 3414039 | S/. 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 14/07/2015 | 17/07/2015 | 3 |
| 221 | 593200 | S/. 70,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 02/11/2015 | 04/11/2015 | 2 |
| 222 | 103509 | S/. 3,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 13/09/2015 | 14/09/2015 | 1 |
| 223 | 103921 | S/. 28,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 18/12/2015 | 19/12/2015 | 1 |
| 224 | 602899 | S/. 30,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 17/09/2015 | 19/09/2015 | 2 |
| 225 | 3285950 | S/. 35,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 20/09/2015 | 23/09/2015 | 3 |
| 226 | 104740 | S/. 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 20/04/2016 | 25/04/2016 | 5 |
| 227 | 3558289 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 19/02/2016 | 19/02/2016 | 0 |
| 228 | 3361416 | S/. 15,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 09/02/2015 | 10/02/2015 | 1 |
| 229 | 3393729 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 12/04/2015 | 13/04/2015 | 1 |
| 230 | 613750 | S/. 10,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 13/12/2015 | 14/12/2015 | 1 |
| 231 | 3361885 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 22/07/2015 | 22/07/2015 | 0 |
| 232 | 3346227 | S/. 10,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 11/01/2015 | 13/01/2015 | 2 |
| 233 | 3597085 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 06/05/2016 | 07/05/2016 | 1 |
| 234 | 3329422 | S/. 70,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 27/10/2015 | 29/10/2015 | 2 |
| 235 | 3406948 | S/. 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 06/02/2016 | 08/02/2016 | 2 |
| 236 | 3387131 | S/. 15,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 10/11/2015 | 11/11/2015 | 1 |
| 237 | 3414842 | S/. 16,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 20/05/2015 | 22/05/2015 | 2 |
| 238 | 632193 | S/. 35,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 19/11/2015 | 20/11/2015 | 1 |
| 239 | 3214674 | S/. 47,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 09/02/2016 | 12/02/2016 | 3 |
| 240 | 3322291 | S/. 2,200.00 | 1 | 1 | SI | NO | 25/07/2015 | 25/07/2015 | 0 |
| 241 | 652506 | S/. 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 19/03/2015 | 20/03/2015 | 1 |
| 242 | 3348587 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 13/10/2015 | 14/10/2015 | 1 |
| 243 | 3017009 | S/. 4,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 02/06/2015 | 02/06/2015 | 0 |
| 244 | 3165151 | S/. 75,000.00 | 3 | 3 | SI | SI | 09/03/2015 | 13/03/2015 | 4 |
| 245 | 3354961 | S/. 10,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 29/05/2015 | 30/05/2015 | 1 |
| 246 | 3478793 | S/. 40,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 18/04/2016 | 21/04/2016 | 3 |
| 247 | 3167277 | S/. 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 30/01/2015 | 31/01/2015 | 1 |
| 248 | 3167150 | S/. 2,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 28/03/2016 | 28/03/2016 | 0 |
| 249 | 110460 | S/. 5,000.00 | 2 | 1 | SI | NO | 20/11/2015 | 21/11/2015 | 1 |
| 250 | 110481 | S/. 20,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 11/10/2015 | 13/10/2015 | 2 |
| 251 | 473054 | S/. 15,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 13/08/2015 | 15/08/2015 | 2 |
| 252 | 3505394 | S/. 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 25/01/2016 | 28/01/2016 | 3 |
| 253 | 3158626 | S/. 1,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 05/05/2015 | 05/05/2015 | 0 |
| 254 | 3475299 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 15/03/2016 | 16/03/2016 | 1 |

| | | | | | | | | | |
|-----|---------|---------------|---|---|----|----|------------|------------|---|
| 255 | 3359934 | S/. 2,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 08/06/2016 | 09/06/2016 | 1 |
| 256 | 578965 | S/. 15,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 04/07/2015 | 06/07/2015 | 2 |
| 257 | 3210161 | S/. 2,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 17/02/2016 | 18/02/2016 | 1 |
| 258 | 3118985 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 23/11/2015 | 25/11/2015 | 2 |
| 259 | 3296625 | S/. 15,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 22/02/2016 | 24/02/2016 | 2 |
| 260 | 101604 | S/. 15,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 25/01/2016 | 28/01/2016 | 3 |
| 261 | 102317 | S/. 20,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 10/12/2014 | 15/12/2014 | 5 |
| 262 | 3297809 | S/. 35,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 26/03/2016 | 29/03/2016 | 3 |
| 263 | 102603 | S/. 3,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 05/05/2016 | 05/05/2016 | 0 |
| 264 | 102618 | S/. 15,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 22/02/2016 | 23/02/2016 | 1 |
| 265 | 2068035 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 22/09/2015 | 23/09/2015 | 1 |
| 266 | 3494339 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 20/10/2015 | 21/10/2015 | 1 |
| 267 | 105079 | S/. 35,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 29/06/2014 | 02/07/2014 | 3 |
| 268 | 2070664 | S/. 15,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 03/03/2016 | 05/03/2016 | 2 |
| 269 | 3548193 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 28/01/2016 | 28/01/2016 | 0 |
| 270 | 3299728 | S/. 1,400.00 | 1 | 1 | SI | NO | 21/03/2016 | 22/03/2016 | 1 |
| 271 | 3527960 | S/. 1,500.00 | 2 | 1 | NO | NO | 14/12/2015 | 16/12/2015 | 2 |
| 272 | 3468841 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 04/09/2015 | 04/09/2015 | 0 |
| 273 | 3067139 | S/. 35,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 31/05/2016 | 02/06/2016 | 2 |
| 274 | 3300501 | S/. 50,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 08/04/2015 | 13/04/2015 | 5 |
| 275 | 3149422 | S/. 1,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 03/03/2016 | 04/03/2016 | 1 |
| 276 | 3555943 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 11/02/2016 | 12/02/2016 | 1 |
| 277 | 3322169 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 06/10/2015 | 07/10/2015 | 1 |
| 278 | 3561072 | S/. 1,500.00 | 1 | 1 | SI | SI | 23/02/2016 | 23/02/2016 | 0 |
| 279 | 3520448 | S/. 1,500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 01/12/2015 | 02/12/2015 | 1 |
| 280 | 3301579 | S/. 60,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 18/10/2015 | 22/10/2015 | 4 |
| 281 | 186207 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 18/05/2016 | 19/05/2016 | 1 |
| 282 | 668869 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 02/05/2016 | 02/05/2016 | 0 |
| 283 | 3131263 | S/. 65,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 25/03/2015 | 30/03/2015 | 5 |
| 284 | 3348956 | S/. 20,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 17/01/2015 | 19/01/2015 | 2 |
| 285 | 3331123 | S/. 3,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 02/02/2016 | 04/02/2016 | 2 |
| 286 | 110917 | S/. 4,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 26/05/2016 | 27/05/2016 | 1 |
| 287 | 111359 | S/. 4,000.00 | 2 | 1 | NO | NO | 25/05/2016 | 27/05/2016 | 2 |
| 288 | 493685 | S/. 4,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 15/11/2015 | 17/11/2015 | 2 |
| 289 | 111551 | S/. 6,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 11/02/2015 | 12/02/2015 | 1 |
| 290 | 3503329 | S/. 3,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 01/11/2015 | 03/11/2015 | 2 |
| 291 | 3304431 | S/. 14,000.00 | 2 | 1 | NO | SI | 25/10/2014 | 28/10/2014 | 3 |
| 292 | 203712 | S/. 5,000.00 | 1 | 1 | SI | SI | 15/02/2016 | 17/02/2016 | 2 |
| 293 | 115368 | S/. 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 12/02/2015 | 16/02/2015 | 4 |
| 294 | 115434 | S/. 50,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 23/10/2013 | 25/10/2013 | 2 |
| 295 | 334263 | S/. 1,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 13/11/2015 | 13/11/2015 | 0 |
| 296 | 115771 | S/. 50,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 22/03/2015 | 24/03/2015 | 2 |
| 297 | 116027 | S/. 30,000.00 | 2 | 2 | SI | SI | 11/05/2016 | 14/05/2016 | 3 |
| 298 | 116273 | S/. 30,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 07/06/2015 | 10/06/2015 | 3 |
| 299 | 499392 | S/. 70,000.00 | 3 | 2 | NO | SI | 04/05/2015 | 06/05/2015 | 2 |
| 300 | 339439 | S/. 3,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 21/12/2015 | 21/12/2015 | 0 |
| 301 | 3203910 | S/. 2,000.00 | 1 | 1 | SI | NO | 20/12/2015 | 21/12/2015 | 1 |
| 302 | 3524125 | S/. 500.00 | 1 | 1 | SI | NO | 09/12/2015 | 09/12/2015 | 0 |

Elaboración: propia

Fuente: Expediente de crédito pyme vigentes, Financiera Confianza – Agencia Trujillo (2016)

ANEXO n.º 3: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL

A continuación, se muestra el seguimiento de gestión comercial de Financiera Confianza S.A.A. – Agencia Trujillo del periodo abril 2015 – abril 2016.

Tabla n.º 7: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – ABRIL 2016

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| MASTER | 184 | 1,881,781 | 24 | 35 | 69% |
| SENIOR | 182 | 2,328,812 | 19 | 29 | 66% |
| JUNIOR 2 | 307 | 2,113,801 | 22 | 25 | 88% |
| SENIOR | 356 | 1,764,878 | 20 | 29 | 69% |
| MASTER | 206 | 1,790,933 | 24 | 35 | 69% |
| FUNCIONARIO | 193 | 2,047,168 | 18 | 35 | 51% |
| SENIOR | 219 | 1,942,238 | 21 | 29 | 72% |
| JUNIOR 2 | 4 | 23,500 | 4 | 25 | 16% |
| JUNIOR 2 | 153 | 1,244,062 | 18 | 25 | 72% |
| SENIOR | 160 | 1,087,811 | 21 | 29 | 72% |
| JUNIOR 2 | 190 | 2,921,717 | 18 | 25 | 72% |
| Promedio | | | | | 65% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2016)

Tabla n.º 8: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – MARZO 2016

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| MASTER | 190 | 1,789,394 | 21 | 35 | 60% |
| SENIOR | 192 | 2,269,274 | 18 | 29 | 62% |
| JUNIOR 2 | 320 | 2,074,814 | 25 | 25 | 100% |
| SENIOR | 362 | 1,842,576 | 25 | 29 | 86% |
| MASTER | 166 | 1,883,897 | 20 | 35 | 57% |
| MASTER | 205 | 1,776,289 | 19 | 35 | 54% |
| FUNCIONARIO | 195 | 2,031,703 | 17 | 35 | 49% |
| SENIOR | 221 | 1,947,326 | 25 | 29 | 86% |
| JUNIOR 2 | 161 | 1,221,729 | 18 | 25 | 72% |
| JUNIOR 2 | 194 | 2,926,158 | 17 | 25 | 68% |
| SENIOR | 159 | 1,004,894 | 22 | 29 | 76% |
| Promedio | | | | | 70% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2016)

Tabla n.º 9: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – FEBRERO 2016

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| SENIOR | 192 | 2,162,760 | 15 | 29 | 52% |
| JUNIOR 2 | 182 | 1,146,511 | 24 | 25 | 96% |
| SENIOR | 203 | 1,370,827 | 17 | 29 | 59% |
| MASTER | 156 | 1,778,184 | 22 | 35 | 63% |
| MASTER | 202 | 1,769,178 | 21 | 35 | 60% |
| FUNCIONARIO | 201 | 2,045,034 | 21 | 35 | 60% |
| SENIOR | 231 | 2,060,560 | 22 | 29 | 76% |
| JUNIOR 1 | 159 | 1,068,875 | 22 | 20 | 110% |
| JUNIOR 2 | 160 | 1,151,366 | 21 | 25 | 84% |
| SENIOR | 174 | 1,143,015 | 18 | 29 | 62% |
| JUNIOR 2 | 172 | 464,359 | 18 | 25 | 72% |
| JUNIOR 2 | 198 | 2,886,345 | 24 | 25 | 96% |
| SENIOR | 166 | 987,150 | 22 | 29 | 76% |
| Promedio | | | | | 74% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2016)

Tabla n.º 10: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – ENERO 2016

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| MASTER | 204 | 2,079,033 | 26 | 35 | 74% |
| SENIOR | 191 | 2,095,081 | 13 | 29 | 45% |
| SENIOR | 207 | 1,498,444 | 15 | 29 | 52% |
| JUNIOR 2 | 181 | 1,171,823 | 25 | 25 | 100% |
| SENIOR | 122 | 832,679 | 15 | 29 | 52% |
| MASTER | 92 | 1,162,308 | 10 | 35 | 29% |
| MASTER | 199 | 1,742,049 | 19 | 35 | 54% |
| FUNCIONARIO | 199 | 2,019,701 | 16 | 35 | 46% |
| SENIOR | 242 | 1,999,852 | 22 | 29 | 76% |
| JUNIOR 1 | 152 | 985,811 | 15 | 20 | 75% |
| JUNIOR 2 | 158 | 1,089,578 | 12 | 25 | 48% |
| SENIOR | 181 | 1,240,333 | 10 | 29 | 34% |
| JUNIOR 2 | 108 | 292,301 | 13 | 25 | 52% |
| JUNIOR 2 | 195 | 2,764,742 | 13 | 25 | 52% |
| SENIOR | 166 | 963,387 | 17 | 29 | 59% |
| Promedio | | | | | 56% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2016)

Tabla n.º 11: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – DICIEMBRE 2015

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| SENIOR | 199 | 2,009,563 | 19 | 29 | 66% |
| SENIOR | 202 | 2,144,125 | 14 | 29 | 48% |
| SENIOR | 209 | 1,565,722 | 22 | 29 | 76% |
| JUNIOR 1 | 175 | 1,150,246 | 22 | 20 | 110% |
| SENIOR | 112 | 789,743 | 22 | 29 | 76% |
| SENIOR | 87 | 1,130,472 | 18 | 29 | 62% |
| SENIOR | 193 | 1,693,068 | 20 | 29 | 69% |
| FUNCIONARIO | 199 | 2,051,064 | 18 | 35 | 51% |
| SENIOR | 235 | 2,003,192 | 17 | 29 | 59% |
| JUNIOR 1 | 157 | 952,993 | 20 | 20 | 100% |
| JUNIOR 2 | 168 | 1,207,752 | 19 | 25 | 76% |
| JUNIOR 2 | 283 | 1,556,798 | 18 | 25 | 72% |
| JUNIOR 2 | 195 | 2,847,730 | 17 | 25 | 68% |
| SENIOR | 169 | 948,164 | 21 | 29 | 72% |
| Promedio | | | | | 72% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2015)

Tabla n.º 12: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – NOVIEMBRE 2015

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| SENIOR | 207 | 2,033,105 | 23 | 29 | 79% |
| SENIOR | 192 | 1,321,726 | 20 | 29 | 69% |
| SENIOR | 216 | 2,240,943 | 23 | 29 | 79% |
| SENIOR | 211 | 1,688,463 | 20 | 29 | 69% |
| JUNIOR 1 | 193 | 1,181,903 | 26 | 20 | 130% |
| SENIOR | 96 | 768,496 | 17 | 29 | 59% |
| SENIOR | 79 | 1,092,217 | 21 | 29 | 72% |
| SENIOR | 94 | 1,006,569 | 17 | 29 | 59% |
| FUNCIONARIO | 107 | 1,390,056 | 15 | 35 | 43% |
| SENIOR | 229 | 1,529,688 | 20 | 29 | 69% |
| JUNIOR 1 | 157 | 1,009,972 | 14 | 20 | 70% |
| JUNIOR 2 | 163 | 1,163,263 | 19 | 25 | 76% |
| SENIOR | 206 | 1,417,079 | 5 | 29 | 17% |
| JUNIOR 2 | 94 | 261,403 | 19 | 25 | 76% |
| JUNIOR 2 | 199 | 2,788,277 | 14 | 25 | 56% |
| SENIOR | 170 | 937,349 | 23 | 29 | 79% |
| Promedio | | | | | 69% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2015)

Tabla n.º 13: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – OCTUBRE 2015

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| MASTER | 210 | 1,985,763 | 23 | 35 | 66% |
| MASTER | 194 | 1,333,279 | 18 | 35 | 51% |
| SENIOR | 226 | 2,269,590 | 18 | 29 | 62% |
| JUNIOR 1 | 196 | 1,113,483 | 25 | 20 | 125% |
| MASTER | 67 | 1,005,211 | 14 | 35 | 40% |
| MASTER | 85 | 952,748 | 14 | 35 | 40% |
| FUNCIONARIO | 105 | 1,388,943 | 14 | 35 | 40% |
| JUNIOR 1 | 158 | 1,004,521 | 18 | 20 | 90% |
| JUNIOR 2 | 163 | 1,164,626 | 19 | 25 | 76% |
| SENIOR | 221 | 1,572,572 | 22 | 29 | 76% |
| JUNIOR 1 | 75 | 212,363 | 13 | 20 | 65% |
| JUNIOR 2 | 205 | 2,672,400 | 19 | 25 | 76% |
| SENIOR | 164 | 892,293 | 22 | 29 | 76% |
| Promedio | | | | | 68% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2015)

Tabla n.º 14: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – SEPTIEMBRE 2015

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| MASTER | 217 | 1,980,681 | 22 | 35 | 63% |
| MASTER | 204 | 1,386,231 | 20 | 35 | 57% |
| SENIOR | 240 | 2,287,663 | 21 | 29 | 72% |
| JUNIOR 1 | 191 | 1,083,685 | 19 | 20 | 95% |
| MASTER | 11 | 162,000 | 11 | 35 | 31% |
| FUNCIONARIO | 102 | 1,286,808 | 15 | 35 | 43% |
| JUNIOR 1 | 164 | 933,162 | 19 | 20 | 95% |
| MASTER | 213 | 2,194,777 | 13 | 35 | 37% |
| SENIOR | 229 | 1,575,559 | 20 | 29 | 69% |
| JUNIOR 1 | 63 | 179,912 | 38 | 20 | 190% |
| JUNIOR 2 | 208 | 2,702,341 | 13 | 25 | 52% |
| SENIOR | 74 | 480,604 | 20 | 29 | 69% |
| Promedio | | | | | 73% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2015)

Tabla n.º 15: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – AGOSTO 2015

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| JUNIOR 1 | 9 | 20,500 | 9 | 20 | 45% |
| MASTER | 227 | 1,947,007 | 20 | 35 | 57% |
| MASTER | 204 | 1,380,020 | 16 | 35 | 46% |
| SENIOR | 248 | 2,307,463 | 17 | 29 | 59% |
| JUNIOR 1 | 198 | 1,017,743 | 19 | 20 | 95% |
| FUNCIONARIO | 95 | 1,141,269 | 12 | 35 | 34% |
| JUNIOR 1 | 14 | 24,881 | 11 | 20 | 55% |
| JUNIOR 1 | 165 | 906,882 | 17 | 20 | 85% |
| MASTER | 217 | 2,202,684 | 8 | 35 | 23% |
| JUNIOR 2 | 176 | 1,185,767 | 15 | 25 | 60% |
| SENIOR | 228 | 1,553,492 | 25 | 29 | 86% |
| JUNIOR 1 | 3 | 35,000 | 3 | 20 | 15% |
| JUNIOR 2 | 212 | 2,705,395 | 13 | 25 | 52% |
| SENIOR | 57 | 429,542 | 18 | 29 | 62% |
| Promedio | | | | | 55% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2015)

Tabla n.º 16: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – JULIO 2015

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| MASTER | 237 | 1,976,298 | 20 | 35 | 57% |
| MASTER | 84 | 538,768 | 11 | 35 | 31% |
| SENIOR | 254 | 2,291,970 | 22 | 29 | 76% |
| JUNIOR 1 | 195 | 942,263 | 26 | 20 | 130% |
| JUNIOR 1 | 3 | 3,500 | 3 | 20 | 15% |
| SENIOR | 205 | 1,922,388 | 11 | 29 | 38% |
| JUNIOR 1 | 138 | 730,724 | 14 | 20 | 70% |
| MASTER | 233 | 2,350,026 | 20 | 35 | 57% |
| JUNIOR 2 | 182 | 1,227,167 | 21 | 25 | 84% |
| SENIOR | 233 | 1,613,890 | 16 | 29 | 55% |
| JUNIOR 2 | 220 | 2,735,540 | 14 | 25 | 56% |
| SENIOR | 40 | 319,866 | 12 | 29 | 41% |
| JUNIOR 1 | 31 | 159,578 | 8 | 20 | 40% |
| Promedio | | | | | 58% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2015)

Tabla n.º 17: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – JUNIO 2015

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| MASTER | 249 | 1,903,104 | 10 | 35 | 29% |
| MASTER | 81 | 525,887 | 1 | 35 | 3% |
| SENIOR | 263 | 2,350,788 | 19 | 29 | 66% |
| JUNIOR 1 | 190 | 917,357 | 21 | 20 | 105% |
| FUNCIONARIO | 219 | 2,604,390 | 17 | 35 | 49% |
| SENIOR | 210 | 1,961,940 | 14 | 29 | 48% |
| JUNIOR 1 | 142 | 739,249 | 14 | 20 | 70% |
| SENIOR | 226 | 2,315,183 | 18 | 29 | 62% |
| JUNIOR 2 | 179 | 1,193,351 | 22 | 25 | 88% |
| SENIOR | 254 | 1,702,639 | 20 | 29 | 69% |
| JUNIOR 2 | 4 | 81,500 | 4 | 25 | 16% |
| SENIOR | 29 | 230,316 | 15 | 29 | 52% |
| JUNIOR 1 | 23 | 104,688 | 14 | 20 | 70% |
| Promedio | | | | | 56% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2015)

Tabla n.º 18: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – MAYO 2015

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| MASTER | 235 | 1,590,048 | 23 | 35 | 66% |
| SENIOR | 249 | 1,790,529 | 23 | 29 | 79% |
| JUNIOR 1 | 191 | 892,642 | 17 | 20 | 85% |
| FUNCIONARIO | 218 | 2,583,692 | 11 | 35 | 31% |
| SENIOR | 184 | 1,633,274 | 19 | 29 | 66% |
| JUNIOR 1 | 135 | 711,244 | 9 | 20 | 45% |
| SENIOR | 226 | 2,375,630 | 14 | 29 | 48% |
| MASTER | 205 | 2,256,087 | 14 | 35 | 40% |
| JUNIOR 2 | 179 | 1,116,846 | 20 | 25 | 80% |
| SENIOR | 213 | 1,487,878 | 11 | 29 | 38% |
| SENIOR | 14 | 133,700 | 14 | 29 | 48% |
| JUNIOR 1 | 9 | 57,000 | 9 | 20 | 45% |
| Promedio | | | | | 56% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2015)

Tabla n.º 19: SEGUIMIENTO DE GESTIÓN COMERCIAL – ABRIL 2015

| <i>Nivel de Asesor</i> | <i>Clientes</i> | <i>Cartera</i> | <i>Productividad</i> | <i>Meta</i> | <i>Alcance de Meta</i> |
|------------------------|-----------------|----------------|----------------------|-------------|------------------------|
| MASTER | 241 | 1,598,597 | 21 | 35 | 60% |
| SENIOR | 251 | 1,704,661 | 24 | 29 | 83% |
| JUNIOR 1 | 201 | 883,140 | 9 | 20 | 45% |
| FUNCIONARIO | 222 | 2,733,169 | 18 | 35 | 51% |
| SENIOR | 184 | 1,616,007 | 23 | 29 | 79% |
| JUNIOR 1 | 132 | 715,966 | 5 | 20 | 25% |
| SENIOR | 228 | 2,367,435 | 22 | 29 | 76% |
| MASTER | 203 | 2,284,613 | 28 | 35 | 80% |
| JUNIOR 2 | 174 | 1,018,302 | 22 | 25 | 88% |
| SENIOR | 217 | 1,519,202 | 20 | 29 | 69% |
| Promedio | | | | | 66% |

Elaboración: propia

Fuente: Seguimiento de gestión comercial – Financiera Confianza (2015)