

# ESCUELA DE POSGRADO Y ESTUDIOS CONTINUOS

MAESTRÍA EN FINANZAS CORPORATIVAS

Factores que determinan la morosidad en las Cajas  
Municipales del distrito de Puente Piedra Lima 2023.

Tesis para optar el grado de **MAESTRO** en:

**FINANZAS CORPORATIVAS**

**Autor**

Alejandro Alfredo Zelaya Rojas

**Asesor**

Mg. Miguel Angel león Villarruel

<https://orcid.org/0000-0002-9947-8260>

Perú

2024

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Desarrollo Sostenible y Gestión Empresarial.

SUB - LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión de MYPE y PYME. Planeamiento tributario. Econometría

## **JURADO EVALUADOR**

Jurado 1	Dr. Alberto Carlos Mendoza De Los Santos	17434055
Presidente	Nombre Y Apellidos	N.º Dni

Jurado 2	Mg. Jorge Guillermo Masias Calizaya Portal	44158053
	Nombre Y Apellidos	N.º Dni

Jurado 3	Mg. Jose Luis Garcia Saavedra	10805767
	Nombre y Apellidos	N.º DNI

---

## Informe similitud



Página 2 of 99 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::1:3066725394

### 20% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

#### Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

---

#### Fuentes principales

- 20%  Fuentes de Internet
  - 4%  Publicaciones
  - 13%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)
-

## Resumen

El objetivo principal del presente estudio fue determinar qué factores influyen en que pueda existir morosidad en este sector del sistema financiero, de las Cajas Municipales de Ahorro y crédito en un lugar en específico del distrito Lima, para el estudio se toma Puente Piedra, como distrito de estudio.

Para esto, se tomó la base de la experiencia de los asesores de negocios del distrito de Puente Piedra, aquellos asesores, cuya labor se basa en la venta, evaluación aprobación y seguimiento de las cuentas, hasta la recuperación total del crédito.

Los resultados del estudio muestran que existe factores sociodemográficos que influyen en la morosidad, siendo la más representativas la edad de los clientes ( 79%) ya que si es muy joven entre 18 a 25 años es más probable el atraso (45%) en comparación a una persona mayor, 46 a 55 años (5%). El género (79%) también es un factor importante, ya que, es más probable que un varón incumpla (33%) a una mujer (16%) en sus pagos. El cambio en el estado civil es otro factor ( 94%), ya que es más probable que una persona que se atrase al enviudar (53%), a que una persona que se divorcie (38%).

Cobra gran influencia la propiedad del solicitante, ya que, si su casa es propia la probabilidad de atraso es mínima, en comparación a no tener propiedad o alquilar en donde la probabilidad de atraso puede llegar a un 60%. También se considera un factor la forma como se le otorgo el crédito (93%), encontrando que si un cliente tiene una sola entidad la probabilidad de atraso es mínima cercana a 0% mientras que si se cuenta con 4 entidades a más la probabilidad de atraso llega al 56%. Además, la experiencia de cliente en manejo de créditos ya que si es la primera vez que es atendido, es decir, no cuenta con historial la probabilidad del atraso es de 69%, así como también el origen de la captación de los créditos, sabiendo si es que fue atendido a través de informes, plataforma (57%) o recomendado por algún conocido (2%).

El estudio demuestra que si bien es cierto hay una norma genérica empleada por la SBS, las normas y directrices son internas de cada entidad al igual que el sistema de evaluación, pero, sin embargo, existe otros factores cualitativos que influyen en el atraso, y que al identificarlas que pueden servir de base para la mejorar las decisiones al momento otorgar un crédito.

**Palabras clave:** Microfinanzas, Morosidad, calificación del deudor, Caja Municipal, SBS.

## **Abstract**

The main objective of this study was to determine what factors influence whether there may be delinquency in this sector of the financial system, of the Municipal Savings and Credit Banks in a specific place in the Lima district. For the study, Puente Piedra is taken as a district. study.

For this, the experience of the business advisors of the Puente Piedra district was taken as a basis, those advisors whose work is based on the sale, evaluation, approval and monitoring of accounts, until the total recovery of the credit.

The results of the study show that there are sociodemographic factors that influence late payment, the most representative being the age of the clients (79%) since if they are very young between 18 to 25 years old, delay is more likely (45%) compared to an older person. , 46 to 55 years (5%). Gender (79%) is also an important factor, since a man is more likely to default (33%) than a woman (16%) on his payments. Change in marital status is another factor (94%), as a person is more likely to be widowed (53%) than a person to be divorced (38%).

The applicant's property has a great influence, since, if his house is his own, the probability of delay is minimal, compared to not having property or renting where the probability of delay can reach 60%. The way in which the credit was granted is also considered a factor, finding that if a client has a single entity, the probability of delay is minimal, close to 0%, while if there are 4 more entities, the probability of delay reaches 56%. %. In addition, the customer experience in credit management since if it is the first time that it is attended to, that is, it does not have a history, the probability of delay is 69%, as well as the origin of obtaining the credits, knowing whether it was attended through reports, platform (57%) or recommended by someone you know (2%).

The study shows that although it is true that there is a generic standard used by the SBS, the standards and guidelines are internal to each entity as is the evaluation system, but, however, there are other qualitative factors that influence the delay, and By identifying them, they can serve as a basis for improving decisions when granting credit.

**Keywords:** Microfinance, Delinquency, debtor qualification, Municipal Fund, SBS.

## **Dedicatoria**

A mis padres, quienes me inculcaron en mis valores y el espíritu de querer salir adelante. A mis hermanas que, con su ejemplo, y apoyo en los primeros años de estudio me sirvió como guía.

A mi esposa, por siempre ser mi apoyo en los proyectos que he desempeñado. A mis hijas, que son el motor que necesito para seguir adelante en cada uno de mis proyectos en los cuales me he desempeñado.

## **Agradecimientos**

Agradecer a Dios que día a día guía mis pasos, en todos los proyectos que he emprendido que siempre ha sido mi fortaleza.

A mis docentes de la Universidad Privada del Norte, que a lo largo de este módulo que culmina con la tesis han tenido la paciencia y me han acompañado como guía en este tiempo.

Agradecer de manera especial al Asesor, Dr. Edmundo González Zavaleta quien con sus consejos, paciencia y experiencia sirvió de guía para terminar con la presente investigación.

A mi gran amigo Julio Cuenca, que con sus sabios consejos hizo posible que siga adelante.

## **Tabla de contenidos**

Línea y Sub-Línea de Investigación,	ii
Jurado Evaluador	iii
Informe similitud	ivv
Resumen	v
Abstract	vii
Dedicatoria	vii
Agradecimientos	viii
Tabla de contenidos	viiiix
Índice de tablas y figuras	xii
Anexos	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
I.1. Realidad problemática	1
I.2. Pregunta de investigación	6

---

I.2.1.	Pregunta general	6
I.2.2.	Preguntas específicas	6
I.3.	Objetivos de la investigación	6
I.3.1.	Objetivo general	6
I.3.2.	Objetivos específicos	6
I.4.	Justificación de la investigación	7
I.4.1.	Teórica	7
I.4.2.	Practica	7
I.4.3.	Metodología	7
I.4.4.	Social	8
I.5.	Alcance de la investigación	8
II.	MARCO TEÓRICO	9
II.1.	Antecedentes	9
II.1.1.	Antecedentes internacionales	9
II.1.2.	Antecedentes nacionales	13
II.2.	Bases teóricas	17
II.2.1.	Microfinanzas	17
II.2.2.	Microfinanciera	17
II.2.3.	Morosidad	20
II.2.4.	Clasificación crediticia del deudor	24
II.3.	Marco conceptual (terminología)	25
II.3.1.	Factores sociodemográficos	255
II.3.2.	Características del hogar	25
II.3.3.	Características del crédito	26
III.	HIPÓTESIS	27
III.1.	Declaración de hipótesis	27
III.1.1.	Hipótesis general	27
III.1.2.	Hipótesis específicas	27
III.2.	Operacionalización de variables	28
III.2.1.	Variable única	28
IV.	DESCRIPCIÓN DE MÉTODOS Y ANÁLISIS	33
IV.1.	Tipo de investigación	33
IV.2.	Nivel de investigación	33
IV.3.	Diseño de investigación	33
IV.4.	Método de investigación	33

IV.5. Población	34
IV.6. Muestra	34
IV.7. Técnicas de recolección de datos	344
IV.7.1. Técnica	34
IV.7.2. Instrumento	34
IV.8. Presentación de resultados	35
V. RESULTADOS	36
VI. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES	48
VI.1. Discusión	48
VI.2. Conclusiones	50
VI.3. Recomendaciones	52
Lista de referencias	53
Apéndice	56

## **Índice de tablas y figuras**

Tabla N° 1 Participación del Mercado	3
Tabla N° 2 Indicadores de Morosidad	4
Tabla N° 3 Finanzas tradicionales y las Microfinanzas	19
Tabla N° 4 Dimensiones de los Autores	21
Tabla N° 5 Operacionalización de variables	299
Tabla N° 6 Validación de expertos	35
Tabla N° 7 Edad	38
Tabla N° 8 Genero	39
Tabla N° 9 Estado civil	39
Tabla N° 10 Cambio en el estado civil	40
Tabla N° 11 Fuente de Ingreso	41
Tabla N° 12 Situación residencial	42
Tabla N° 13 Ingresos en el hogar	42
Tabla N° 14 Experiencia del cliente	43
Tabla N° 15 Origen del crédito	44
Tabla N° 16 Número de entidades	44
Tabla N° 17 Fecha De Desembolso	45
Tabla N° 18 Firma De Conyuge	46
Tabla N° 19 Excepción a la política de créditos	47
Figura 1 Factores de Morosidad	36
Figura 2 Indicadores de morosidad	37

## **ANEXOS**

Anexo 1 Matriz de consistencia	56
Anexo 2 Guía de Preguntas	57
Anexo 3 Opinión de expertos	63
Anexo 4 Identificación de factores que determinan la morosidad según los autores	66
Anexo 5 Base de datos	68
Anexo 6 Afectación de las Variables.	78

## I. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se presenta la realidad problemática, que enfrentan las Cajas Municipales en el distrito de Limeño de Puente Piedra, además se presentan los principales objetivos de esta investigación, así como la justificación y los principales alcances y las limitaciones del estudio.

### I.1. Realidad problemática

El sistema financiero que surge desde sus orígenes en canalizar las operaciones pasivas de los agentes llamados superavitarios quienes tiene bienes en exceso y los cuales han decidió no disponer de tales recurso llamado ahorro, hacia los agentes deficitarios quienes necesitan de esos recursos para realizar sus actividades económicas (Morante, A. R. 2007 )

El sistema financiero en el mundo ha tenido en el mundo un gran desafío ya que existe para el caso de la banca el riesgo de crédito, el cual proviene por la posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance. Según lo indica la SBS.

Nuestro Sistema Financiero Peruano, formado por el sistema bancario y no bancario. El sistema Bancario encontramos a los Bancos, y nuestro sistema No bancario el cual está formado por: Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales y Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYMES), todas reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Mediante ley No 26702 “Ley General del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros”

La morosidad es un desafío significativo que enfrentan estas instituciones financieras, entre ellas, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, quienes iniciaron sus operaciones alrededor de los años 1980, como una iniciativa del Gobierno Alemán, inicialmente creadas dentro de los consejos municipales limitadas al Gobierno Municipal , estas instituciones establecidas en nuestro país para dar financiar a los

emprendedores, microempresarios, y que por sus características eran informales, y en muchos casos no podían acceder al sistema financiero tradicional, con la finalidad de cubrir sus necesidades crediticias. Ya que no tenían acceso (Acurio, 2018).

Dando paso a las Microfinanzas, para ampliar el campo de los microempresarios e impulsar el campo de los emprendedores que ante la falta de empleo buscan autoemplearse creando sus propias fuentes de empleo, por lo que es reconocida como una herramienta para aplacar la pobreza y optimizar las circunstancias de vida. (Aguirre, Garro & Alcalde, 2020)

Las Cajas Municipales a experimentado un proceso de expansión, además de desarrollo y contribución importante; estando presentes en nuestro país en la región costa, región sierra, además oriente, norte y sur.

El distrito Limeño de Puente Piedra. Está ubicado al norte de la capital, Lima, y es parte de la zona conocida como "Cono Norte". Puente Piedra se localiza al norte de Ancón, al este con Carabayllo, al sur con Comas y Los Olivos, y al oeste con Ventanilla, perteneciente a la provincia de Callao.

Puente Piedra también es conocido por su gran oferta comercial y su mercado mayorista, que es uno de los más importantes de la ciudad de Lima. Además, alberga diversos centros educativos, establecimientos de salud y servicios básicos para la comunidad.

Este distrito alberga a 7 Cajas Municipales de Ahorro y crédito siendo estas, Arequipa, Cusco, Huancayo, Piura, Sullana, Trujillo y la Caja Metropolitana. Que son las empresas que encabezan la participación de mercado, a mayo del 2023. En donde para este mes de mayo CMAC Arequipa tenía una participación del mercado de 23.27%, seguido de Caja Huancayo con un 21.55% de participación y en tercer lugar CMAC Piura con un 15.74% de participación de mercado. CMAC Cuzco de 15.22% siendo las cuatro primeras cajas municipales quienes se disputaban el mercado.

Estando en las 3 últimas del ranking de participación de mercado las CMCP Lima con solo 0.96% de participación, CMAC Paita 0.42%, CMAC del Santa 0.28%

**Tabla N° 1**

*Participación del Mercado*

	Empresas	Monto	Participación (%)
1	CMAC Arequipa	8,053,141	23.27
2	CMAC Huancayo	7,458,440	21.55
3	CMAC Piura	5,448,337	15.74
4	CMAC Cusco	5,267,006	15.22
5	CMAC Trujillo	2,626,310	7.59
6	CMAC Sullana	2,393,436	6.91
7	CMAC Ica	1,663,985	4.81
8	CMAC Tacna	658,913	1.90
9	CMAC Maynas	469,109	1.36
10	CMCP Lima	332,767	0.96
11	CMAC Paita	147,029	0.42
12	CMAC Del Santa	95,524	0.28

Nota: SBS

Las políticas y prácticas de evaluación de riesgos de cada caja municipal pueden influir en los niveles de morosidad. Si las instituciones no cuentan con procedimientos sólidos para evaluar la capacidad de poder cumplir con el pago de los prestatarios y mitigar de esta manera los riesgos que involucra, es más probable que enfrenten problemas de morosidad.

Las cajas municipales han experimentado niveles variables de morosidad a lo largo de los años. Durante períodos de desaceleración económica, crisis financiera, el entorno del mercado, conflictos sociales, o cualquier echo que pueda afectar su libre desenvolvimiento del deudor, es común que la morosidad aumente debido a la dificultad de los prestatarios para cumplir con sus obligaciones de pago.

**Tabla N° 2**

*Indicadores de Morosidad*

MESES	INDICADORES DE MOROSIDAD									
	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO	
ENTIDAD	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023
FINANCIERAS										
CMAC AREQUIPA	3.56	4.44	3.67	4.31	3.74	4.23	3.73	4.24	3.78	4.17
CMAC CUSCO	3.26	5.27	3.18	5.29	3.38	4.81	3.38	4.51	3.68	4.55
CMAC HUANCAYO	3.7	4.24	3.94	4.46	4.09	4.3	3.93	4.78	4.39	4.59
CMAC PIURA	6.79	6.55	6.81	6.18	6.54	6.19	6.55	6.27	6.47	6.29
CMAC SULLANA	13.21	13.38	13.83	13.93	14.31	14.06	14.92	12.84	12.51	12.96
CMAC TRUJILLO	6.19	5.22	6.31	5.22	6.06	5.18	6.05	5.08	5.75	5.13
CAJA DE LIMA	9.29	8.01	7.98	8.32	6.85	7.29	6.71	7.49	6.65	6.96

Nota: SBS

La morosidad de las cajas municipales que operan en el distrito de Puente Piedra han sufrido incrementos, con relación a años anteriores. En este caso tenemos a CMAC Arequipa quien paso de un indicador de morosidad de 3.56% en Enero del 2022 a 4.% en Enero del 2023 y si comparamos al mayo del 2023% este indicador es del 4.17%. De la misma manera tenemos a CMAC Huancayo que paso del 4.2% en Enero del 2023 a 4.59% a Mayo 2023, CMAC Sullana que paso de 13.38% en Enero del 2023 a 12.96% en Mayo del 2023, a pesar que se puede apreciar una leve reducción de este indicador, pero sin embargo este es superior al 10%.

La morosidad implica que las instituciones financieras, ante los atrasos de sus clientes, y al no poder recuperar estas cuentan, perjudicaría a sus propios estados financieros, disminución de liquidez y disminución de ingresos financieros (Ledgerwood, 1999), adicionalmente los indicadores de morosidad por lo que son supervisados según la SBS, podría implicar una intervención por parte del ente regulador.

Aunque las políticas de crédito y tecnología crediticia, lo que busca es determinar es la capacidad que tiene el deudor de asumir el pago de una cuota, mediante los instrumentos financieros, como los flujos de ingresos que tiene, la situación financiera,

patrimonio neto. Según la SBS Ley 26702 art. 222. Las entidades financieras locales, municipales, guardan criterios similares con referencia la evaluación de factores de capacidades que tiene los deudores con referencia a sus pagos, pero, sin embargo, la información sociodemográfica (denominada no financiera) difiere según criterios de políticas interna de cada entidad que forman parte de cada normativa de cada institución siendo propiedad intelectual de cada una de ella. (Márquez, 2009)

Por ende, cada funcionario, analista de créditos es quien en se encarga de un seguimiento continuo a su cartera de cliente en base a los días de atraso que frecuenta, pero un alto grado de clientes que tiene en su cartera que no estén pagando puntual implicaría un mayor tiempo en recursos y seguimientos, además de fricciones con sus clientes microempresarios, en contraposición al ideal por el que fueron creados estas instituciones microfinancieras.

Es importante tener en cuenta que la realidad de la morosidad puede variar entre las diferentes cajas municipales y a lo largo del tiempo. Sin embargo, en este último año, este indicador ha ido en aumento, en las diferentes Cajas municipales ubicadas en Puente Piedra, y esto puede deberse a distintos factores, como por ejemplo la falta de formación financiera de los prestatarios. Si los individuos no comprenden plenamente los términos y condiciones de los préstamos, los riesgos asociados y las consecuencias de no cumplir con los pagos, pueden enfrentar dificultades para administrar su deuda y aumentar la morosidad. La eficacia de los procesos de cobranza y la capacidad de recuperación de los préstamos vencidos también pueden influir en la morosidad. Si las cajas municipales no tienen una estrategia sólida para gestionar las deudas impagas y no realizan esfuerzos adecuados de cobranza, es probable que la morosidad se incremente.

Por tanto, sería importante conocer si existen factores comunes, que pueden incidir en la morosidad del sector microempresa de las cajas municipales, que puedan ayudar a los analistas en el proceso de evaluación.

## **I.2. Pregunta de investigación**

### **I.2.1. Pregunta general**

¿Cuáles son los Factores que determinan la morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y crédito que ubican en el distrito de Puente Piedra en la ciudad de Lima 2023?

### **I.2.2. Preguntas específicas**

- a) ¿Qué factores sociodemográficos explican la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra?
- b) ¿Qué factores relacionadas a las características del hogar, influyen en la morosidad Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra?
- c) ¿Qué factores relacionadas con las características del crédito, afectan la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra?

## **I.3. Objetivos de la investigación**

### **I.3.1. Objetivo general**

Determinar los factores que determinan la morosidad de las Cajas Municipales en el Distrito de Puente Piedra ubicado en la ciudad de Lima 2023.

### **I.3.2. Objetivos específicos**

- a) Determinar factores sociodemográficos que explican la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra
- b) Determinar factores relacionadas a las características del hogar, que influyen en la morosidad Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra
- c) Determinar factores relacionadas con las características del crédito, que afectan la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra

## **I.4. Justificación de la investigación**

### **I.4.1. Teórica**

La presente investigación contribuirá en dar a conocer los principales elementos que influyen o provocan la morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, en la zona de Puente Piedra, lo que se busca es aportar conocimiento a la población y demás público interesado en saber cuáles son los primordiales factores que predominan en que un consumidor financiero se atrase. Esto también sirve para las CMAC, cuyo ámbito de atención se ubican en el distrito de Puente Piedra, ya que, se observó la necesidad de investigar qué factores existen que pueden generar morosidad en las agencias de las Cajas Municipales del distrito Limeño de Puente Piedra.

### **I.4.2. Practica**

Realizamos esta investigación para identificar áreas de progreso en la gestión de la CMAC, como el fortalecimiento de las políticas de evaluación de riesgos, la implementación de estrategias de cobranza más efectivas y la adopción de medidas para prevenir la morosidad. Esto puede contribuir a una gestión financiera más sólida y eficiente de la institución. El producto final de la investigación puede tener aplicabilidad más allá de la CMAC ubicada en Puente Piedra y servir de referencia para otras instituciones financieras que enfrentan desafíos similares en la gestión de la morosidad.

### **I.4.3. Metodología**

La presente investigación contribuirá aportando conocimiento teórico, sobre los elementos que inciden en la morosidad. Por tanto, se espera que el presente estudio sirva de guía y apoyo para futuras investigaciones similares, además se busca propone recomendaciones,

Este trabajo pertenece a una investigación de carácter descriptivo, para lo cual se llevara a cabo mediante la realización de un cuestionario y además de guía de entrevista, los cuales serán previamente revisado por el juicio de expertos sobre el tema a tratar , como resultado se busca conocer los factores de morosidad en el portafolio de créditos

#### **I.4.4. Social**

Al estudiar los factores de morosidad, se pueden reconocer espacios de mejora en la gestión de las CMACs en Puente Piedra, como el fortalecimiento de las políticas de evaluación, la implementación de estrategias de cobranza más efectivas y el fortalecimiento de medidas para prevenir la morosidad. Esto puede contribuir a una gestión financiera más sólida y eficiente de la institución.

#### **I.5. Alcance de la investigación**

La dimensión temporal se limita al periodo comprendido entre enero 2023 a agosto 2023. Este rango de tiempo permitirá analizar la evolución de los factores de morosidad

La investigación se basará en datos y documentación disponible públicamente sobre las CMACs durante el periodo de estudio. Esto puede incluir informes financieros, informes de gestión, datos de morosidad, políticas y procedimientos internos, entre otros.

El estudio será realizado a partir de la percepción, por los funcionarios de créditos, Administradores de Agencias, jefe de Operaciones, Analista de Riesgos, Gestores de Cobranzas, que trabajen en las diferentes Cajas Municipales, que se ubiquen en Puente Piedra.

El análisis de los factores de morosidad se centrará en aquellos que sean relevantes para las CMACs en Puente Piedra durante el año 2023. Esto puede incluir aspectos como por ejemplo factores económicos, sociales, financieros y otros que hayan influido en la morosidad de la institución.

## **II. MARCO TEÓRICO**

Con la intención de proporcionar un contexto sólido y fundamentado para la actual averiguación. En el marco teórico se recopilan algunas investigaciones realizadas sobre los principales factores de la morosidad.

### **II.1. Antecedentes**

Con el ánimo de averiguar más sobre el tema de estudio se pudieron conseguir las siguientes referencias de trabajos que pueden cimentar la presente investigación:

#### **II.1.1. Antecedentes internacionales**

Altuve & Briceño (2018). Análisis de los factores que influyen en la morosidad del sistema bancario venezolano (2005-2015). Revista venezolana de análisis de coyuntura. El objetivo de la investigación es estudiar los factores macroeconómicos y microeconómicos que predominan en la morosidad del sistema bancario venezolano, en el periodo 2005-2015. Dentro de las dimensiones de los factores macroeconómicos consideró: PBI (Producto Interno Bruto), desempleo, tipo de cambio real, Producto Interno Bruto financiero, inflación, tasa de interés pasiva, base monetaria, y tasa de interés activa. Dentro de los factores microeconómicos considero: rentabilidad, cartera de créditos y liquidez a corto plazo. La metodología de la investigación incorporo, como primer punto, establecer el grado de correlación entre la variable morosidad y las otras variables macroeconómicas y microeconómicas. Para esto se estimó una matriz de correlación que posibilito identificar cuáles variables tienen mayor impacto sobre el índice de morosidad. En segundo lugar, elaboro un modelo econométrico utilizando como método de estimación de parámetros el de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), en el que contemplo como variable dependiente el índice de morosidad del sistema bancario venezolano en el lapso del 2005-2015.

Concluye que los resultados manifiestan la existencia de una vinculación de largo plazo entre la morosidad y las variables liquidez monetaria, tasa de interés activa, inflación, tasa pasiva real, rentabilidad bancaria, tipo de cambio oficial, cartera de créditos y liquidez del sistema bancario. El autor concluye que hay una relación inversa entre los mayores niveles de liquidez, rentabilidad y mayores saldos en la cartera de crédito con la morosidad. Por otro lado, hay una

relación directa con los niveles de inflación, tasas de interés pasiva y liquidez del sistema bancario y la morosidad.

Golman & Bekerman (2018). ¿Qué determina la morosidad en las microfinanzas? El caso de la Asociación Civil Avanzar. El estudio tiene como propósito distinguir las variables concluyentes sobre el alto o bajo grado de morosidad en el pago de los deudores micro- financieros en un estudio del caso proporcionado por la Asociación Civil Avanzar en el país de Argentina. Para su análisis utiliza la metodología del Análisis estadístico -económico, y se tomaron 861 prestatarios. Las variables utilizadas para el artículo fueron, variables personales (Edad, Nacionalidad, sexo, educación recibida, estado civil). Variables de tipologías del hogar (Lugar de residencia ( cercanía a la sede de la asociación civil avanzar), Situación residencial (Alquilada, prestada, propia), Personas en el hogar ( Aquellos hogares con sueldo menores a 440 dólares, entre 440 y 660 dólares, entre 660 y 880 dólares y aquellos con sueldos mayores a dos salarios mínimos) Características del crédito ( situación del crédito con referencia a otras instituciones financieras, Importe del último préstamo y crédito vigente, Plazo del crédito actual)

Concluye lo siguiente, se recalcan como "puntuales pagadores" (EP y BP) a los deudores paraguayos y peruanos, en los deudores mayores, aquellos que están en pareja, que viven cerca de la institución, los que residen solos o con pocos integrantes del hogar, que viven en casas alquiladas , con educación primaria completa, altos niveles de ingresos, que hayan tenido algún préstamo con otra institución, que haya iniciado su historial creditico con préstamos bajos y periodos cortos, para después aumentar el préstamo y el plazo a medida que se fortalece su relación con la institución. Por otro lado, los "pagadores de alta mora" (MO e IS) se vinculan con los deudores argentinos y bolivianos, de más nivel de educación, mujeres separadas, que residen en casas alquiladas y los cuales se encuentran lejos de la oficina de la institución, y que además tengan un alto número de miembros en el hogar y un bajo nivel de ingresos. Estos se encuentran con mayor frecuencia en los primeros créditos en fallar, por tanto, lo que un seguimiento eficiente en esas cuentas es fundamental para aminorar el riesgo de incumplimiento en el pago.

Vázquez (2017). Estimación y predicción, de la morosidad de los socios de una cooperativa de ahorro y crédito del Paraguay. Universidad Nacional de Villarrica del Espíritu Santo. El objetivo del trabajo fue estimar la morosidad de los asociados de a la Cooperativa de Ahorro y Crédito del País del Paraguay en función de variables socio-demográficas e indicadores de las cooperativas. Para ese trabajo de investigación se tomó bases datos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Paraguay. La Población estuvo constituida por los socios vigentes de la Cooperativa quienes obtuvieron créditos. La Muestra está conformada por 18.143 socios quienes obtuvieron créditos en el período enero 2013 - diciembre 2015. Para el análisis, se aplicó el “Modelo de Regresión Logística para respuesta binaria y la técnica Stepwise”. El estudio determina, que existe una relación directa entre el número de cuotas, el tiempo que es cliente en la cooperativa, el estado civil, el monto solicitado de préstamo, así como el número de hijos, con la probabilidad que la persona se atrase o incurra en morosidad.

Espinosa Jiménez, & Rojas Ortega, (2022), Variables macroeconómicas en los índices de morosidad de los bancos en México, durante el periodo COVID-19, versus el periodo previo. El objetivo del artículo fue estudiar el efecto de las variables macroeconómicas en la cartera vencida de créditos bancarios en México, para el periodo que data entre 2001 y 2020. Para los cual se utilizó la Metodología de regresiones múltiples y en donde se analizó el impacto que tiene diversos factores como por ejemplo el desempleo, la tasa de interés y el Producto Interno Bruto (PIB) sobre el índice de los créditos morosos de los bancos en México para el periodo previo a la pandemia de COVID-19 y el periodo en que se incluye la pandemia.

En los resultados se concluyeron que estas dos variables: el desempleo y el PIB, impactan positivamente el crecimiento de los créditos morosos, siendo este impacto mayor en el periodo previo a la crisis de COVID-19, lo que refleja que las políticas implementadas por la banca comercial de apoyo a los deudores de la banca para el periodo de crisis de COVID-19 en México , tuvo un efecto benéfico, al mitigar los daños del desempleo y la caída del PIB en la cartera de créditos morosos de la banca. Sin los programas de apoyo de la banca a los deudores se esperaba que su impacto negativo en la cantidad de créditos morosos fuese de un nivel alarmante.

Gómez (2020). Morosidad de la cartera de crédito al consumo y su incidencia en la rentabilidad y liquidez del Banco Mercantil, Banco Universal. *Gestion y desarrollo libre*.

Este trabajo tiene por objetivo determinar la incidencia en la morosidad de la cartera de crédito al consumo en la rentabilidad y liquidez del Banco Mercantil, C.A. Banco Universal en el periodo 2015 – 2019. Para ello, se categoriza la morosidad de la cartera de crédito al consumo (tarjeta de crédito), se analizan los indicadores de rentabilidad y liquidez y, se determina la relación entre los indicadores de rentabilidad y liquidez con la morosidad de la cartera de crédito al consumo de la institución bancaria objeto de estudio. El estudio se apoya en una investigación descriptiva, documental y de campo, apoyados en una guía de observación documental. Los resultados revelan que las políticas públicas del Estado Venezolano en materia económica están afectando el consumo, lo que conlleva a que los tarjetahabientes utilicen instrumentos financieros para consumo diario y no para productos a largo plazo. Por lo tanto, se concluye que la cartera de crédito al consumo (tarjetas de crédito), por su comportamiento y evolución financiera, impacta la rentabilidad y liquidez. Por ello, se hace necesario aplicar políticas que permitan otorgar mejores beneficios a los tarjetahabientes para aumentar la cartera.

Mamani, Quilla, Portillo, Sánchez, Lupaca, & Cusilayme (2021). Factores socioeconómicos que influyen en la morosidad en una pequeña cooperativa de ahorro y crédito durante la pandemia del COVID-19. *Gestionar: revista de empresa y gobierno*, 1(1), 46-63.

La investigación tuvo por objetivo explicar los factores socioeconómicos que influyen en la morosidad de una cooperativa de ahorro y crédito, dedicada a la captación de los ingresos por medio de ahorros, depósitos a plazo fijo y desembolsos por medio del otorgamiento de créditos individuales. La investigación es de tipo cuantitativa correlacional, aplicada a 120 socios en condición de morosos. Los resultados del análisis de los factores socioeconómicos señalan que existe una relación altamente significativa con la morosidad, con un coeficiente de Pearson de 0.519. Se concluye que a causa de la crisis económica nacional e internacional de la pandemia del COVID-19 los socios incumplieron con el pago de las obligaciones contraídas con la institución.

Por ello es necesario que los asesores y promotores consideren estos riesgos al momento de evaluar los créditos, con la finalidad de asegurar el retorno de los créditos otorgados.

Ribera Martín (2022). Factores del mercado laboral determinantes de la morosidad del crédito al consumo: caso de España 1999-2018.

Este trabajo de investigación examina cómo tres variables macroeconómicas del mercado laboral, concretamente, la tasa de desempleo, el cambio en la tasa de desempleo y las tasas de flujos de desempleo afectan a los ratios de mora de los créditos al consumo en España para el período pre-pandemia de 1999-2018. La hipótesis de partida es que los flujos de desempleo, tales como la tasa de destrucción de empleo u otros flujos complejos de desempleo, actuales o rezagados, explican las variaciones en los ratios de mora. Diferentes estudios realizados a nivel de los hogares señalaron a la pérdida de empleo como una de las principales razones de impago. Este estudio demuestra que la pérdida de empleo a nivel del hogar está mejor representada a nivel macro por la tasa de destrucción de empleos que por la tasa de desempleo o el cambio en la tasa de desempleo. Además, utilizar la metodología de los bancos de análisis de riesgo de crédito de roll rates y flow rates en el análisis econométrico presenta ventajas sobre otras metodologías, para explicar y predecir los ratios de mora especialmente cuando las variables independientes son la tasa de destrucción de empleos, u otros flujos complejos de desempleo similares.

### **II.1.2. Antecedentes nacionales**

Mariaca, & Vascones (2022). La morosidad de las Cajas Municipales del Perú en la era pre y post covid. Análisis del sector microempresarial. Economía & Negocios. El propósito de esta investigación fue comparar niveles de incumplimiento de pagos de la morosidad antes y después de la pandemia. En cuanto a la metodología, “la investigación fue de corte longitudinal, enfoque deductivo, tipo pura o básica, nivel relacional y diseño no experimental”. En cuanto a la población estuvo constituida por las cajas municipales del Perú. Los datos que se utilizaron fueron obtenidos del repositorio de la Superintendencia de Banca, Seguros y de la AFP, y tienen un periodo de análisis desde enero de 2018 hasta marzo de 2021. Con referencia a las Hipótesis para verificarlas, se utilizó “la prueba estadística t” para igualdad de medias de muestras

independientes verificando previamente los supuestos de normalidad y homogeneidad de varianzas.

La investigación finaliza con diferencias significativas entre los indicadores de morosidad antes y después del covid, esto como consecuencia de la crisis sanitaria , que afecto a un gran número de microempresas, las cuales en primera instancia tuvieron que interrumpir sus labores y en otros casos tuvieron que modificar o paralizar totalmente sus actividades, esto producto de las acciones impuestas por el gobierno para aminorar los contagios, entre estas medidas destacan el confinamiento que detuvo en gran medida las actividades económicas de las empresas en todo el país.

Hinostroza (2022). Gestión crediticia y la morosidad del área de microfinanzas de la agencia Chorrillos del Banco Financiero del Perú, periodo 2017. El propósito fue determinar la relación que existe entre la gestión crediticia en la morosidad del área de microfinanzas de la agencia Chorrillos del Banco Financiero del Perú. El estudio se sustenta en una investigación de diseño no experimental transeccional y de tipo correlacional explicativa mediante la relación de las variables, gestión crediticia y morosidad. Para lo cual tomo el área de microfinanzas de la agencia Chorrillos del Banco Financiero del Perú, durante el periodo 2017.

Para lo cual se consideró una población de 1358 créditos que se otorgó el departamento de microfinanzas de la agencia Chorrillos del Banco Financiero durante el periodo de análisis. Considerando como muestra 124 créditos vencidos otorgados por parte del departamento de microfinanzas. Concluye que la gestión crediticia como, por ejemplo: la evaluación, las condiciones de crédito, montos de los créditos, además del perfil de los asesores, tiene un impacto en la morosidad en la en el área de microfinanzas de la agencia Chorrillos del Banco Financiero del Perú.

Castillo & Cárdenas (2016). Factores determinantes de la morosidad en las cajas municipales de ahorro y crédito en el Perú. El propósito de esa investigación fue determinar los factores que influyen en la morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú. El método utilizado fue de

regresión lineal simple. Se basa su estudio en la información de la SBS. Analizan las variables macroeconómicas (PBI sector servicios; desempleo, inflación, Tipo de cambio, Tasa de interés activa en moneda nacional), y Variables microeconómicas (crecimiento de las colocaciones, liquidez en moneda nacional, Ratio patrimonio sobre activos, numero de agencias). Para realizar el análisis se toma un periodo de tiempo que va de enero 2001 a junio 2014, los resultados encontrados, reflejan que las variables micro y macroeconómicas las que tienen una mayor incidencia dentro del análisis de la morosidad, siendo las más sobresalientes el producto bruto interno (PBI) de servicios; las colocaciones; la liquidez en moneda nacional; el desempleo; la ratio patrimonio/activos; la cantidad de agencias y los propios rezagos de la morosidad

Herrera Alamo (2023). Factores que generan morosidad en los créditos por convenio del Banco Pichincha–oficina Chimbote, 2023. El objetivo de la presente investigación tuvo como propósito determinar los factores que generan morosidad en los créditos por convenio del Banco Pichincha en esa oficina para el periodo del año 2023. La metodología empleada fue de un enfoque cualitativo del tipo básico, con un diseño no experimental de corte transversal. La población del estudio estuvo conformada por 44 clientes, 1 funcionario del banco y 4 funcionarios responsables de las planillas de las instituciones que poseen convenio con el Banco Pichincha. Las técnicas de recopilación de datos fueron la encuesta, el análisis documental y la entrevista, para lo cual se utilizaron como instrumentos el cuestionario y la ficha de registro de información aplicada a los clientes, y las guías de entrevista aplicadas al funcionario del banco y a los funcionarios responsables de las planillas de las instituciones que poseen convenio con el Banco Pichincha. Como resultado de la investigación se concluyó que los factores que generan morosidad en los créditos por convenio del Banco Pichincha oficina Chimbote están relacionados principalmente con dificultades financieras personales de los clientes, como el sobre endeudamiento y los cambios en sus ingresos debido a licencias o permisos sin goce de haber

Sanga, Carrizales, Panca Condori Chokewanca (2 022) Análisis de los factores determinantes que influyen en la morosidad crediticia, en Puno. El propósito de la investigación fue identificar y explicar los factores que determinan

e influyen en la morosidad crediticia de la localidad de Puno , para el periodo de estudio que data de los años 2009 al 2019. El método utilizado para este estudio fue el deductivo-inductivo y analítico que involucra el tratamiento de las variables de series de tiempo con un modelo econométrico lineal, por mínimos cuadrados ordinarios, en la que permitió analizar los determinantes de la morosidad como variable dependiente está siendo explicada significativamente por el PBI, es variable macroeconómica, y variables microeconómicas, entre los que se consideran el número de desembolsos (ND), Saldo de Capital (SC) dentro de la localidad de Puno. El estudio concluye en que existe una relación inversa entre el PBI y el nivel de morosidad, sin embargo, existe una relación directa entre el Numero de desembolsos y los niveles de morosidad, es decir si aumenta el número de desembolsos.

Villavicencio Rosado (2021). Influencia de los factores económicos en la morosidad de la Banca Múltiple del Perú, período: 2010-2018. La investigación tuvo como objetivo principal analizar la influencia de los factores económicos (liquidez del sistema bancario, créditos al sector privado del sistema bancario, ingreso promedio laboral, tasa de interés activa, tasa de desempleo y tipo de cambio) en la morosidad de la banca múltiple del Perú. Para analizar si estos factores influyen en la morosidad, se utilizó modelos VAR y pruebas estadísticas. Para el análisis del periodo estudiado (enero 2010 a diciembre 2018), los resultados muestran que los factores económicos que presentan causalidad en la morosidad y tienen una mayor influencia son: créditos al sector privado del sistema bancario, ingreso promedio laboral y tasa de interés activa. Asimismo, la tasa de desempleo es causante de la morosidad e influye en ella, pero en un porcentaje muy bajo. Mientras que la liquidez del sistema bancario y el tipo de cambio no son causantes de la morosidad de la banca múltiple.

## **II.2. Bases teóricas**

En la presente sección se exponen las teorías, conceptos y principios que sustentan y respaldan la investigación, en donde las CMAC “Cajas Municipales de Ahorro y Créditos, por su labor son atendidos al sector no formal, es decir el sector micro financiero.

### **II.2.1. Microfinanzas**

Las microfinanzas son entendidas como el suministro de recursos bancarios a persona de bajos ingresos, esto está dirigido a los más pobres. Por tanto, las microfinanzas son entendidas como la prestación de servicios financieros formales, para personas de bajos recursos económicos, así como también para personas no pueden acceder a los recursos del sistema financiero. (Según el Banco Mundial 2012)

En los años 1974, el economista Muhammad Yunus, educador universitario en Bangladesh, funda el Banco Grameen de Bangladesh, y desarrolla el método de las microfinanzas, para atender a un grupo de mujeres de la zona rural que requerían crédito quienes son agrupadas entre de 15 a 30 mujeres (crédito solidario).

Asimismo, en el caso Grameen Bank, es crédito otorgado es único y es distribuido por la líder del grupo.

### **II.2.2. Microfinanciera**

Las instituciones Microfinancieras, se pueden conceptualizar como toda forma de entidad que origina un banco de tamaño pequeño, ONG “Organismo no Gubernamental, financiera, cooperativa de créditos que suministra recursos financieros a los más pobres. (Según Delfiner, M., Pailhé, C., & Perón, S. (2006), quien cita a CGAP (2003), Consultative Group to Assist the Poor)

En el Perú, este los conforma el Sistema no Bancario, estas son empresas financieras quienes no están clasificadas como Bancos pero que sin embargo, si pertenecen al Sistema Financiero Peruano ya que esta reguladas por la SBS, tales como las empresas financieras, las CRAC Cajas Rurales de Ahorro y crédito, las CMAC cajas municipales de ahorro y crédito, las cooperativas de ahorro y crédito, las compañías de seguros, la Corporación

Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Fondo Mi Vivienda, los fondos privados de pensiones y los fondos mutuos. Cuyo objetivo es atender a personas que no cuentan con acceso al Sector bancario formal. Según el Banco Central de Reserva (BCRP)

Tabla N° 3

## Finanzas tradicionales y las Microfinanzas

Área	Finanzas Tradicionales	Microfinanzas
Metodología Crediticia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Basada en una garantía</li> <li>- Requiere documentación formal</li> <li>- En promedio es poco intensiva en mano de obra</li> <li>- Cancelación de préstamos en cuotas mensuales, trimestrales o anuales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Basada en las características personales.</li> <li>- Escasa o nula documentación</li> <li>- En general requiere muchas horas- hombre por préstamo concedido</li> <li>- Cancelación de préstamos en pequeños pagos semanales ó quincenales.</li> </ul>
Cartera de Préstamos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Préstamos por montos variables, aunque algunos pueden ser muy significativos</li> <li>- Con garantías físicas</li> <li>- Cartera diversificada</li> <li>- Atraso de la cartera comparativamente estable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cartera compuesta por montos pequeños</li> <li>- A falta de una garantía física, se emplean técnicas específicas que generan garantías implícitas.</li> <li>- Cartera con baja diversificación</li> <li>- Carteras con atrasos volátiles</li> </ul>
Costos Operativos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relativamente bajos</li> <li>- Gastos operativos variados: personal, infraestructura, servicios, publicidad, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Altos, cuadruplica en promedio los costos de las finanzas tradicionales</li> <li>- Principalmente gastos de personal</li> </ul>
Estructura del Capital y Organización	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accionistas institucionales e individuales con fines de lucro</li> <li>- Institución privada autorizada por el órgano regulador existente</li> <li>- Organización centralizada con sucursales en las ciudades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro</li> <li>- Surgen generalmente por conversión de una ONG</li> <li>- Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil</li> </ul>
Fondeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Depósitos del público, líneas externas, obligaciones negociables, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Principalmente subsidios ó préstamos con facilidades; capital propio. En etapas más avanzadas pueden captar depósitos (generalmente de bajo monto)</li> </ul>
Clientela	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresas formales e individuos asalariados con niveles de ingreso y educación medio - altos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresarios e individuos de bajos ingresos, firmas familiares; sin documentación formal.</li> </ul>

Nota: Delfiner, M., Pailhé, C., &amp; Perón, S. (2006). Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación.

### **II.2.3. Morosidad**

La morosidad tiene su origen, cuando los deudores, no cumplen con las fechas de pago pactadas los cuales afectan a los estados financieros de las empresas que proporcionaron ese crédito o financiamiento, es decir a los acreedores. (Brachfield, 2012).

La morosidad también se puede entender como un hecho inesperado que afectan las expectativas de liquidez de la Institución financiera, y que en incluso pueden afectar la solvencia de dicha institución, (Aguilar & Camargo, 2014).

Que los deudores no paguen sus cuotas y esto se traduzca en morosidad, tiene como consecuencia que las entidades financieras, las acreedoras, disminuyan sus niveles de ingresos, posibilitando la falta de liquidez para esta empresa financiera. Por tanto, si su cliente incumple los pagos de sus créditos y generan morosidad ya sea a corto, mediano o en el largo plazo pueden producir el mismo efecto “ahoga a las empresas” (Paredes, 2015).

La morosidad también puede ser entendido según la situación de los préstamos que manejan las instituciones financieras, en este sentido la SBS ente supervisor, clasifica los préstamos vigentes como aquellas modalidad de préstamos bajo cualquier modalidad, pero que se encuentren pagando de manera puntual, es decir que no registren atrasos según el cronograma entregado y considera a los Préstamos en estado de vencidos como aquellos préstamos que no son pagados en la fecha de vencimiento pactado originalmente .

**Tabla N° 4**
*Dimensiones de los Autores*

VARIABLE	AUTOR	AÑO	DIMENSIONES	PAIS
MOROSIDAD	Jacqueline Talledo Sánchez	Septiembre 2014	Reporte Crediticio del deudor Competencia en el sector	PERU
	Altuve, Jorge L., and Alberto José Hurtado Briceño.	2018	<b>Factores Macroeconomicos:</b> Producto Interno Bruto, financiero, desempleo, inflación, base monetaria, tipo de cambio real, tasa de interés pasiva y tasa de interés activa <b>Factores Microeconomicos:</b> Rentabilidad, Cartera de créditos y Liquidez a corto plazo.	VENEZUELA
	Martín Vallcorba y Javier Delgado	2007	<b>Factores macroeconomicos:</b> créditos concedidos en moneda extranjera por la banca privada, Créditos con garantía, Variación del PBI, Tipo de Interés en dólares cobrado por la banca privada, Tasa de paro, Índice de ocupados, Variación interanual en dólares del índice medio de salarios; tasa de depreciación real interanual.	URUGUAY
	Matías Golman y Marta Bekerman	2018	<b>Variables personales:</b> Edad, Nacionalidad, sexo, educación recibida, estado civil. <b>Variables de características del hogar:</b> Zona de residencia ( cercanía a la sede de la asociación civil avanzar), Situación residencial(Alquilada, prestada, propia), Personas en el hogar ( Aquellos hogares con ingresos menores a 440 dólares, entre 440 y 660 dólares, entre 660 y 880 dólares y aquellos con ingresos superiores a dos salarios mínimos) <b>Características del crédito:</b> Situación crediticia con otras instituciones financieras, Monto del último crédito y crédito actual, Plazo del crédito actual	ARGENTINA

VARIABLE	AUTOR	AÑO	DIMENSIONES	PAIS
	Felipe Clavijo Ramirez	2016	<b>Variables explicativas</b> : género, edad, número de personas a cargo, estrato, experiencia en la actividad que desarrolla, cercanía a la oficina de la IMF donde le otorgaron el crédito, estado civil, nivel de estudio, tipo de vivienda, sector económico de su actividad productiva, región donde le otorgaron el crédito al deudor y la periodicidad de la cuota del préstamo. <b>Las variables de control son:</b> monto inicial, plazo inicial, tasa efectiva anual, tipo de trámite del crédito. <b>Otras Variables:</b> Nivel de apalancamiento y el porcentaje de ingreso disponible del prestatario	COLOMBIA
	GIOVANNA AGUILAR ANDÍA GONZALO CAMARGO CÁRDENAS	2004	<b>Variables Macroeconomicas</b> ( PBI, inflación, etc.) <b>variables microeconómicas</b> ((política de créditos, tecnología crediticia, sistemas de incentivos para su personal, etc.) <b>Variables locales:</b> PBI regional o departamental, dinámica de plaza financiera local, estructura de la actividad productiva local y otras	PERU
	Walther Arturo Bueno Mariaca & Gerardo Renato Arias Vascones	2022	Comparar el nivel de morosidad antes y después de la pandemia.	PERU
	Henry HINOSTROZA HERMOZA	2022	Gestion crediticia. La evaluación Las condiciones de crédito Montos de los créditos Perfil de los asesores	PERU

VARIABLE	AUTOR	AÑO	DIMENSIONES	PAIS
	Srta. Ana Maritza Castillo Mori & Sr. Freddy Oscar Cárdenas Gallardo	2016	<b>variables macroeconómicas</b> (PBI sector servicios; desempleo, inflación, Tipo de cambio, Tasa de interés activa en moneda nacional), y <b>Variables microeconómicas</b> (crecimiento de las colocaciones, liquidez en moneda nacional, Ratio patrimonio sobre activos, numero de agencias)	<b>PERU</b>

## II.2.4. Clasificación crediticia del deudor

Según la SBS en la Resolución S.B.S. N° 11356 – 2008:

Indica que la personas que solicita el préstamo, debería estar clasificado, según la capacidad de pago, y esto medido por el flujo de caja y el nivel de cumplimiento de sus compromisos. además, se debería de tomar en cuenta su solvencia como empresa, y otras clasificaciones de otras entidades del sistema financiero, además de su récord crediticio, como base para la medición.

El deudor será clasificado de acuerdo con las siguientes categorías:

- **Categoría normal (0):** Este deudor se si analiza su situación financiera, presenta una situación financiera estable, con un nivel de endeudamiento bajo, que le permite generar utilidades. Por tanto, el flujo de caja que tiene le permite solventar cualquier contingencia que se le pueda presentar, tanto en lo interno, como en el sector al que pertenece. Por consiguiente, puede cumplir con normalidad sus obligaciones financieras.
- **Categoría con problemas potenciales (1):** Este tipo de cliente puede tener una buena situación financiera que le permite ser rentable, con un moderado de endeudamiento que no compromete demasiado su patrimonio, en cuanto a su flujo de caja sin embargo puede ser inestable ya que ante cualquier eventualidad este podría debilitarse por tanto corre el riesgo de incumplir en los pagos, ya que por lo general es sensible a variables tales como a nivel interno propio de la empresa como a nivel externo como la regulación, la política, en entorno económico que se desarrolla, entre otros;
- **Categoría deficiente (2):** Este tipo de deudor no tiene una estructura de estados financieros fuertes por el contrario es débil, además de un flujo de caja inestable que no le permite cumplir con la totalidad de sus obligaciones, por tanto, en las proyecciones en el tiempo no muestra mejoras Por tanto tiene una capacidad de pago escasa que no le permite cumplir con sus obligaciones.
- **Categoría dudoso (3):** Este tipo de deudor se caracteriza por tener un flujo de caja insuficiente, con una situación financiera débil, además de un alto nivel de endeudamiento, que en caso de algún imprevisto se vería obligado a vender sus activos.

- **Categoría pérdida (4):** Este tipo de clientes tiene un flujo de caja que no alcanza a cubrir sus costos, por tanto, no podría cubrir sus pagos, teniendo en el peor de los casos, dificultades para asumir eventuales reestructuraciones, ya que se encuentra en estado de insolvencia.

### **II.3. Marco conceptual (terminología)**

Las entidades microfinanciera, que abarcan ámbitos de la localidad como es el caso de las Cajas municipales, difieren en algunos aspectos relacionados con la información socio demográfica (no financiera) que es solicitada, ya que los aspectos técnicos relacionada con la metodología de evaluación crediticia es propiedad intelectual de la entidad bancaria o financiera (Márquez, 2009).

Por tanto, para el presente estudio tomamos un enfoque sociodemográfico, para entender los factores que determina la morosidad en las cajas municipales del distrito de Puentes Piedra, tomando como base teórica el estudio realizado por Golman & Bekerman (2018), con referencias al caso de la Asociación Civil Avanzar el cual está ubicado en Buenos Aires Argentina, quienes toman un enfoque sociodemográfico para su estudio.

#### **II.3.1. Factores sociodemográficos**

Son todas las particularidades determinadas a la edad, sexo, edad, nacionalidad, grupo geopolítico, profesión, situación laboral, nivel educativo, estado civil y orientación sexual. (Pérez, Campos, Sánchez & Hueso, 2020).

Siendo los factores considerados personas los que influyen directamente con las características de las personas, tales como Edad, Nacionalidad, sexo, educación recibida, estado civil. (Golman & Bekerman, 2018)

#### **II.3.2. Características del hogar**

Las características del hogar, se considera como la situación residencial, es decir, si la vivienda es propia, alquilada o alojada, además tiene que ver como la cercanía al punto de pago de la institución financieras, que le dio el crédito (Golman & Bekerman, 2018).

### **II.3.3. Características del crédito**

Las características en los créditos en microfinanzas, como es el caso de las Cajas Municipales, están dirigidas a las financiar la actividad del microempresario como la producción y/o comercio y no relacionada con las actividades de consumo. (González, 2007)

Las características del crédito, consideradas como el monto con el que se le otorgo el ultimo crédito con relación al crédito actual, Plazo de crédito (Golman & Bekerman, 2018)

Además, también tienen que ver con el tiempo que el cliente de la institución que le financio el crédito, es decir, si es un cliente antiguo para la institución, o nuevo, y cuantas cuotas ha pagado (Vázquez, 2017).

### **III. HIPÓTESIS**

#### **III.1. Declaración de hipótesis**

##### **III.1.1. Hipótesis general**

Existen factores sociodemográficos, factores de las características del hogar, factores del crédito que determinan la morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y crédito que ubican en el distrito de Puente Piedra en la ciudad de Lima 2023

##### **III.1.2. Hipótesis específicas**

- a) Existen factores sociodemográficos que explican la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra
- b) Existen factores relacionadas a las características del hogar, que influyen en la morosidad Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra
- c) Existen factores relacionadas con las características del crédito, que afectan la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra

## **III.2. Operacionalización de variables**

### **III.2.1. Variable única**

#### **Morosidad**

Se puede hablar de morosidad, cuando una persona natural o Jurídica, que forma parte de la clientela de un banco, pasa a incumplir con el pago de su deuda, por tanto, no se acerca a cancelar el pago de deuda a tiempo (Santillán, 2017).

Para las instituciones microfinanciera, sería un indicador de riesgos, que puede afectar de manera negativa, a las operaciones y acciones de las instituciones financieras (Brachfield, 2012).

En términos generales, la morosidad, puede ser entendida como la situación jurídica, en la que un prestatario, cliente o socio, de una entidad microfinanciera, se encuentra en mora, por el incumplimiento de una obligación de cualquier clase, aunque por lo general suele identificarse con la demora en el pago de un exigible (Vázquez, 2017).

Tabla N° 5

## Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	DEFINICION	INDICADORES	DEFINICION
<b>FACTORES DE MOROSIDAD</b>	Motivos por los que una persona o entidad que tiene una obligación deudora por un crédito adquirido a un prestamista no cumple con los pagos acordados en los plazos establecidos (Tacuri, M. A. (2019))	La morosidad está determinada por la capacidad de pago, mediante su flujo de sus ingresos y el nivel de cumplimiento de las obligaciones, la solvencia de cada uno de los deudores y su historial crediticio, influenciadas por ciertas características intrínsecas de los individuos podrían inferir en su calidad de prestatarios puntuales o impuntuales en el pago, estas incluyen variables	<b>FACTORES SOCIODEMOGRAFICOS</b>	Se refiere a una características o variables que describen a un grupo de personas en términos de su composición social y demográfica. Es decir, son todas las características asignadas a la edad, sexo, educación, ingresos, estado civil, trabajo, religión, tasa de natalidad, tasa de mortalidad, tamaño de la familia. Esto se hace para cada miembro de la población	<b>EDAD</b>	La edad es una medida que indica el tiempo transcurrido desde el nacimiento de una persona. Se trata de un indicador que nos permite determinar la etapa de la vida en la que se encuentra una persona en términos de años
					<b>GENERO</b>	se refiere a las características biológicas que distinguen a la persona. Estas características están determinadas principalmente por los cromosomas sexuales presentes en las células del cuerpo.
					<b>ESTADO CIVIL</b>	se refiere al estado legal de una persona con relación a su estado de convivencia o vínculo matrimonial. Los estados civiles más comunes: Soltero, conviviente, casado, divorciado y/o separado, viudo.
					<b>GRADO DE EDUCACION</b>	Se refiere al nivel de educación formal alcanzado por una persona. Este nivel se basa en el sistema educativo y puede variar de un país a otro
					<b>FUENTE DE INGRESO</b>	Es cualquier medio a través del cual una persona o una entidad genera dinero o recursos financieros. Puede provenir de diferentes fuentes, como empleo, negocios, inversiones, propiedades o ingresos pasivos, entre otros.

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	DEFINICION	INDICADORES	DEFINICION
		socioeconómicas, relación con el entorno familiar, características del hogar, y otros factores asociados al crédito, estos factores de carácter cualitativos que es llamado por Clavijo-Ramírez, F. (2016) información Suave.	<b>CARACTERISTICAS DEL HOGAR</b>	El hogar, es la persona o conjunto de personas, que unidas o no por relaciones de parentesco comparten la misma vivienda y se asocian para atender las necesidades de supervivencia de sus miembros; y es a su vez, el elemento básico de la organización social. En general, los hogares adoptan diferentes formas de organización que tienen como núcleo fundamental a la pareja con o sin hijos, al que se agregan otras personas con las que pueden o no tener relaciones de parentesco. Las características del hogar, se considera como la situación residencial del deudor, es decir, si la vivienda es	<b>SITUACION RESIDENCIAL</b>	La situación residencial se refiere a las condiciones en las que una persona o un grupo de personas residen, es decir, su situación de vivienda. Es decir, si es alquilada ( paga una renta por vivir ahí) alojado ( si reside en la vivienda sin pagar alquiler), propia(vivienda que pertenece legalmente a una persona)
		<b>LUGAR DE RESIDENCIA</b>			Es el sitio físico donde una persona vive de manera permanente o temporal. Puede referirse a una dirección residencial específica, como una casa, un apartamento o una comunidad residencial.	
		<b>PERSONAS EN EL HOGAR</b>			Se refieren a los individuos que residen y comparten un mismo espacio habitacional, ya sea una casa, un apartamento u otra forma de vivienda. Estas personas pueden tener distintos grados de parentesco o relación entre sí, y conforman la unidad familiar o convivientes en ese lugar.	
		<b>INGRESO TOTAL DEL HOGAR</b>			Es cualquier medio a través del cual una persona o una entidad genera dinero o recursos financieros. Puede provenir de diferentes fuentes, como empleo, negocios, inversiones, propiedades o ingresos pasivos, entre otros.	

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	DEFINICION	INDICADORES	DEFINICION
				propia, alquilada o alojada.		
			<b>CARACTERISTICAS DEL CREDITO</b>	Condiciones, atributos o cualidades con los cuales se aprobó un crédito a un cliente, dado sus aspectos particulares que diferencian a un crédito de otro, entre algunos de ellos se pueden considerar la antigüedad, monto de crédito, plazo, entre otros.	<b>EXPERIENCIA DEL CLIENTE</b>	Se refiere a la clasificación del cliente desde la frecuencia de utilización del producto financiero, pudiendo ser clientes nuevos, si es la primera vez que solicita un crédito, recurrentes si ya ha manejado varios créditos con la institución.
		<b>ORIGEN DEL CREDITO</b>			Se refiere al origen o fuente a través de la cual los clientes llegan a una empresa o negocio, en este caso a la CMAC. se refiere a la fuente o canal a través del cual un cliente potencial entra en contacto con la empresa o sus productos/servicios.	
		<b>NUMERO DE ENTIDADES</b>			Se refiere a la cantidad de instituciones financieras, con las que opera un cliente, tales como bancos, edpymes, cmac, financieras, cooperativas de crédito, entre otros.	
		<b>MONTO DE CREDITO</b>			Cantidad de dinero que una entidad financiera otorga a un individuo o entidad como préstamo, y que deberá ser devuelta en el futuro, con intereses.	
		<b>PLAZO DE CREDITO</b>			Es la duración o el período durante el cual el prestatario tiene que realizar los pagos requeridos, incluyendo capital e intereses, hasta cancelar la deuda.	
					<b>DIFERENCIAS ENTRE EL MONTO SOLICITADO Y APROBADO</b>	El monto solicitado de crédito se refiere a la cantidad de dinero que el prestatario necesita o desea obtener para cubrir sus necesidades financieras específicas. El monto aprobado de crédito es la cantidad de dinero que la entidad financiera ha acordado otorgar al prestatario después de evaluar su solicitud y considerar diversos factores y otros criterios de evaluación establecidos.

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	DEFINICION	INDICADORES	DEFINICION
					<b>FECHA DE DESEMBOLSO</b>	Se refiere al día en que una entidad financiera hace efectiva la entrega del dinero acordado en un préstamo o crédito, según los términos y condiciones establecidos.
					<b>FIRMA DE CONYUGE</b>	Se refiere a la firma del cónyuge que realiza en un documento legal o contrato como muestra de su consentimiento, acuerdo o autorización en relación a ese documento o transacción en particular.
					<b>EXCEPCIONES A LA POLITICA DE CREDITOS</b>	se refieren a situaciones en las cuales una institución financiera puede otorgar un crédito a un cliente, a pesar de que no cumpla con todos los requisitos establecidos en la política estándar de créditos.

## **IV. DESCRIPCIÓN DE MÉTODOS Y ANÁLISIS**

### **IV.1. Tipo de investigación**

Para el presente análisis, se utilizará la Investigación aplicada, la cual tiene como objetivo la generación de conocimiento con aplicación directa y en mediano plazo en la sociedad ya que se tiene como fin principal resolver un problema. (Lozada 2014). En este marco tal como lo menciona Nicaragua, E. (2018) La investigación aplicada permite disponer de información y alternativas de solución a los problemas.

Para el presente estudio de investigación aplicada usaremos la teoría de estudios anteriores tanto de nuestro país, como de otros países, con referencia a los factores de morosidad, para buscar entender la realidad problemática de nuestro lugar de estudio, que en este caso la zona de Puente Piedra, y basándonos en un segmento en particular de institución microfinanciera como son las Cajas Municipales, esta tendrá como fundamento la creación del conocimiento

### **IV.2. Nivel de investigación**

En la presente investigación utilizaremos el método descriptivo, mediante el cual buscaremos describir los factores de morosidad que afectan a las Cajas Municipales, en una circunstancia temporal que abarca el año 2023, en los periodos de enero a junio, para un área determina, el estudio va a estar orientado a las cajas Municipales que se encuentren ubicadas o que tengan sede en Lima, en el Distrito de Puente Piedra. La función va a ser describir estos factores.

### **IV.3. Diseño de investigación**

El diseño de la investigación será No experimental, y tendrá como variable de estudio única los Factores de morosidad, en búsqueda de entender que factores lo determina, por tanto, este estudio no modificará dicha variable, solo se realizará el análisis a esta.

### **IV.4. Método de investigación**

Para el presente estudio se utilizará el método deductivo porque a partir de una teoría general, se analiza o se busca explicar el problema de morosidad que enfrentan las Cajas Municipales en el periodo de enero a junio, los cuales tengan sede en el distrito de Puente Piedra.

#### IV.5. Población

La Población está definida 70 Analistas de créditos de las CMAC de Piura, CMAC Huancayo, Caja Metropolitana, CAMC Cuzco, CMAC Arequipa, CMAC Trujillo, CMAC Sullana, que tiene sede en el distrito de Puente Piedra y que manejen una cartera de créditos en el distrito. además de Gerentes de Agencias, jefe de Operaciones, Analista de Riesgos, Gestores de Cobranzas, que trabajen en las diferentes Cajas Municipales, que se ubiquen en el distrito de Puente Piedra.

#### IV.6. Muestra

Se selecciona de manera censal a la población para el estudio. El cual está dado a todos los asesores de crédito de las CMAC del distrito de puente piedra, siendo estas CMAC de Piura, CMAC Huancayo, Caja Metropolitana, CAMC Cuzco, CMAC Arequipa, CMAC Trujillo, CMAC Sullana.

#### IV.7. Técnicas de recolección de datos

##### IV.7.1. Técnica

Se utiliza como técnica de estudio la **entrevista**, la cual busca determinar los factores sociodemográficos, características del hogar, y las condiciones de crédito que más influyen en la morosidad de los clientes de las Cajas Municipales del distrito de Puente Piedra.

##### IV.7.2. Instrumento

El instrumento de estudio utilizado será la **guía de preguntas**, el cual se elaboró en base a las dimensiones de las diferentes variables de estudio. Con referencia a los factores Sociodemográficos, Factores del Hogar, Factores del crédito.

La guía consta de 20 preguntas, en base a la escala de Likert, para buscar medir las opiniones o percepciones de los analistas, en base a la cartera de créditos que manejan y a la experiencia que tienen en base a la aprobación de sus créditos.

Este instrumento fue validado por la opinión de 3 expertos.

**Tabla N° 6**

*Validación de expertos*

	CLARIDAD	OBJETIVIDAD	ACTUALIDAD	ORGANIZACIÓN	SUFICIENCIA	INTENCIONALIDAD	CONSISTENCIA	COHERENCIA	METODOLOGIA	PROM
BEATRIZ PANCHE	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
JUAN CALDERON	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
JULIO CUENCA	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5

El instrumento presentado, según la validación de expertos esta alrededor de 5, por tanto, es una validez adecuada según el análisis de los expertos.

Para el presente estudio se utilizó una guía de preguntas como instrumento de medición por tanto no necesito prueba de confiabilidad, ya que fue validado por la opinión de expertos en la materia.

#### **IV.8. Presentación de resultados**

Para la presentación de resultado, en la siguiente investigación se utilizará.

##### **ENTREVISTA:**

Del resultado de la entrevista que serán completados por los asesores de créditos, serán elaborados en hojas de cálculo Excel.

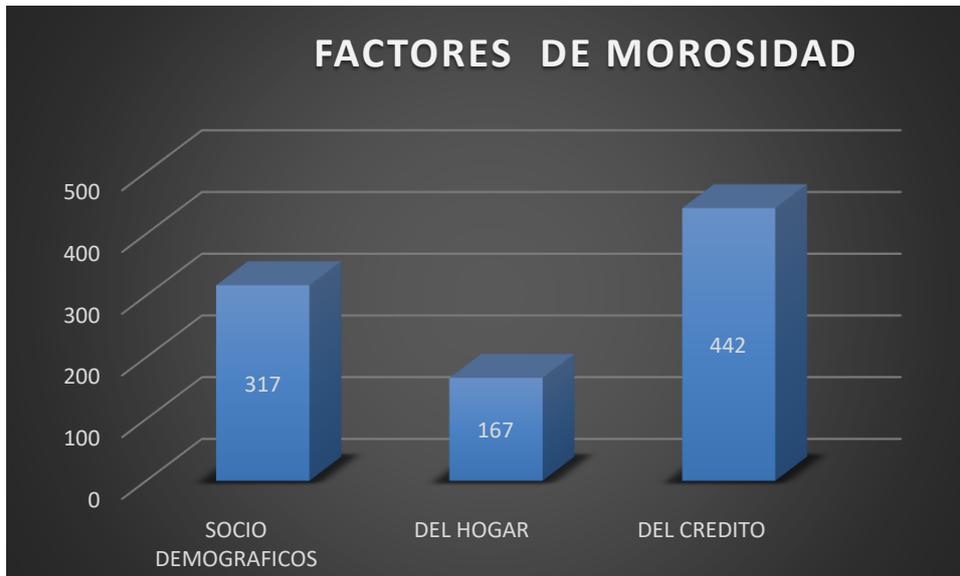
##### **DESCRIPTIVA:**

La interpretación descriptiva, será elaborada en base a gráficos, tablas cruzadas.

## V. RESULTADOS

Figura 1

Factores de Morosidad



Tomando como Variable única la Morosidad, y en base a la encuesta realizada a 70 asesores de créditos de las Cajas municipales que se ubican en el distrito de Puente Piedra, tales como CMAC Piura, CMAC Huancayo, CMAC Sullana, CMAC Cusco, CMAC Arequipa, CMAC Trujillo y la Caja Metropolitana. Tomando como base la encuesta de 20 preguntas, en donde el puntaje total equivale a 926 puntos. Se obtuvieron como resultado que los entre los factores que más incide en la morosidad tiene que ver con el plano interno de las instituciones, es decir de las condiciones del crédito y como fueron aprobados con 442 puntos obteniendo un 47.73%. En segundo lugar el factor sociodemográfico con 317 puntos equivalente al 34.23% y en tercer lugar las condiciones del hogar con 167 puntos equivalente al 18.03%

**Figura 2**

*Indicadores de morosidad*



Nota: Elaboración Propia.

Se determinó que existen factores que están relacionados con la morosidad, entre los relevantes, es decir los que impactan en la morosidad en el distrito, son la Edad, Género, Estado Civil, Fuente de Ingreso, Situación Residencial, Ingresos en el Hogar, Experiencia del Cliente manejando créditos, Origen o procedencia de los créditos, El número de Entidades que tenga el Cliente, Diferencia entre la Solicitud de crédito y el monto aprobado, Firma de la Pareja, Excepciones a la Política del crédito. Tal como se muestra en la Figura de Factores de Morosidad.

Por tanto, no son tan importantes el Grado de Instrucción del cliente, el Lugar de Residencia, Las personas que habitan en el Hogar, el Monto del crédito, El plazo de crédito.

## Factores sociodemográficos

### Edad

Si consideramos a la edad como un factor que determina la morosidad, se realizó la investigación de cuales sería los rangos de edad más frecuentes que influyen en que las personas se atrasen, en base a las encuestas realizadas, se encontró que el rango de edad, de los más Jóvenes, edad que oscilan en 18 a 25 años, tiene un mayor índice de atraso, esto se puede interpretar, con la poca experiencia manejando créditos, además de la inestabilidad económica que se tiene al inicio de la vida adulta.

Por otro lado, en el rango de 26-35 años, y más aún en el rango de 46-55 años, se encuentra que las estas personas con ese rango de edad, por lo general no se atrasan entendiéndose que ya se encuentran en la vida adulta y que ya cuentan con una situación económica esta, y en donde sus negocios ya son más estables que al inicio. Pero en el rango de más edad, de 55 a más años, existe una probabilidad más alta de atraso.

**Tabla N° 7**

### Edad

EDAD	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
18-25	45%	24%	5%	13%	13%
26-35	14%	33%	42%	7%	4%
36-45	13%	11%	23%	24%	29%
46-55	5%	22%	13%	31%	29%
55 a +	20%	9%	20%	27%	2%

*Nota:* Elaboración propia. Con base a las encuestas realizadas.

### Genero

Si consideramos el Género de la persona, en términos de si es Hombre o Mujer. Se tiene que los encuestados consideran que los Hombres son los que están más propensos a sufrir atrasos que las mujeres, en muchos casos consideran a las Mujeres como mejores pagadoras que los hombres, y esto denota una gran presencia de presencia femenina en el distrito, al momento de administración de negocios y en cuenta a responsabilidad en los pagos, a diferencias de los Varones, si consideramos solo la variable género.

**Tabla N° 8**

*Genero*

GENERO	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
HOMBRE	33%	38%	0%	13%	16%
MUJERES	16%	7%	6%	27%	44%

*Nota:* Elaboración propia. Con base a las encuestas realizadas.

### Estado civil

En base en las encuestas se consideró que el estado civil de la persona, es decir, Soltero, conviviente, casado, divorciado y/o separado, viudo. Si representa un variable en la morosidad, considerándose que las personas Soltera, divorciadas y viudas, tienen una mayor tendencia a atrasarse en sus pagos, en comparación que las personas que tiene un grado de convivencia o que están casadas.

**Tabla N° 9**

*Estado civil*

ESTADO CIVIL	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
<b>SOLTERO</b>	23%	20%	11%	16%	30%
<b>CONVIVIENTE</b>	16%	14%	22%	32%	16%
<b>CASADO</b>	16%	14%	34%	18%	18%
<b>DIVORCIADO</b>	23%	34%	14%	13%	16%
<b>VIUDO</b>	22%	16%	21%	20%	21%

*Nota:* Elaboración propia. Con base a las encuestas realizadas.

### Cambio en el estado civil

Cambio en el estado civil, referido al cambio en condiciones del estado de la persona, por ejemplo, si pasa de soltero a casado o conviviente, o si se divorcia, o si llega a enviuda, estas condiciones pueden darse cuando las personas tienen un crédito vigente en las instituciones financieras y según las encuestas son un factor que puede determinar la morosidad en la zona norte. Según los resultados se tiene un mayor impacto cuando las personas enviudan, por tanto es un indicador de atraso en las personas, se atribuye también el atraso cuando los clientes se separan o se separan de su pareja independientemente del género de la personas. Pero esto no se produce tanto cuando las personas se casan comprometen o conviven, ya que, en la mayoría

de los casos, esto refuerza los pagos en las personas entendido como que se tiene un vínculo más estable tanto financiero como personal que hace que las personas cuiden sus cuentas.

**Tabla N° 10**

*Cambio en el estado civil*

CAMBIO ESTADO CIVIL	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
Al casarse o convivir	3%	6%	8%	42%	41%
Al separarse o divorciarse de su pareja.	38%	32%	17%	7%	6%
Al enviudar	53%	36%	8%	0%	3%

*Nota:* Elaboración propia. Con base a las encuestas realizadas.

### **Fuente de ingreso**

Se considera como fuente de ingreso, al medio en el cual una persona o una entidad genera dinero o recursos financieros. Puede provenir de diferentes fuentes, como empleo, negocios, inversiones, propiedades o ingresos pasivos, entre otros. En el caso, de estudio, se consideran que la gran mayoría de personas que se trazan considerando solamente de donde proviene las fuentes de ingresos, se cuándo son trabajadores dependientes, estos pueden ser formales (con boleta de pago) o informales sin boletas de pagos, son los que en su mayoría tiene más tendencia a atrasarse en el pago de sus cuentas, ya que dependen de un salario y si esta falla, no le pagan a tiempo, o tiene algún imprevisto es más sensible a atrasarse. De la misma manera los comerciantes informales de los cuales, ya que son por su propia característica de informalidad son más sensibles a sufrir algún tipo de imprevisto sobre todo por tipo de supervisión de las autoridades municipales y tributarias (sunat). Sin embargo, los que menos se atrasan son los microempresarios informales y los empresarios de la Pequeña y Mediana empresa la cuales son formales.

**Tabla N° 11**

*Fuente de Ingreso*

<b>FUENTE DE INGRESOS</b>	<b>Muy Frecuentemente</b>	<b>Frecuentemente</b>	<b>Ocasionalmente</b>	<b>Rara vez</b>	<b>Nunca</b>
Trabajadores	43%	31%	8%	12%	6%
Negociantes informales	17%	39%	12%	15%	17%
Negociantes formales	1%	6%	34%	37%	22%
Microempresa					
Negociantes formales Pequeña y Mediana Empresa	1%	2%	11%	29%	57%

*Nota:* Elaboración propia. Con base a las encuestas realizadas.

## Características del hogar

### Situación residencial

En la mayoría de los encuestados considerando solamente la situación residencial, es decir, si es alquilada (paga una renta por vivir ahí) alojado (si reside en la vivienda sin pagar alquiler), propia (vivienda que pertenece legalmente a una persona). Respondió que existe un mayor riesgo y probabilidad de incumplimiento cuando los clientes, tiene una vivienda alquilada, ya que existe una gran posibilidad de trasladarse de inmueble y alquilar en otro lugar, en segundo lugar las personas que tiene en condición de alojada por lo general en familiares o amigos, existe una probabilidad de atraso o de traslado de lugar pero sin embargo, estos no quisieran causarles molestias a las personas que los alojaron en sus casas, por lo tanto, la probabilidad de atraso es menor, en comparación a los inquilinos. Caso contrario a los inquilinos se produce, cuando se atiende a los dueños de las casas, sea el documento que presenten, estos residen en el lugar fijo del cual son dueños, por tanto, no se pueden trasladar fácilmente, por tanto, para la mayoría de analista se puede encontrarlos y coordinar las fechas de pago, esto, hace que se atrasen muy poco, considerando solo estas variables para el estudio.

**Tabla N° 12**

*Situación residencial*

SITUACION RESIDENCIAL	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
Vivienda Alquilada	60%	35%	0%	5%	0%
Alojado	19%	22%	8%	18%	33%
Caja Propia	0%	0%	21%	38%	41%

**Ingresos en el hogar**

Tomando en base a que los ingresos en el hogar se basan en las fuentes de ingresos que poseen los integrantes de una familia, o empresa, los encuestados consideran que existe una probabilidad muy alta si los prestatarios, cuentan con una sola fuente de ingreso, por lo tanto se vuelven dependientes de esta fuente de ingreso y ante cualquier eventualidad tenderían a atrasarse, diferente es el caso cuando se cuenta con 2 fuentes de ingresos en el hogar, o cuando el aporte de la unidad familiar es de dos personas, y aún más cuando se tiene más ingresos la probabilidad de atraso, es mínima si consideramos solo esta variable.

**Tabla N° 13**

*Ingresos en el hogar*

INGRESOS EN EL HOGAR	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
1 solo Ingreso	46%	43%	11%	0%	0%
2 a 3 Ingresos	0%	0%	1%	47%	52%
Mas de 3 Ingresos	0%	0%	6%	50%	44%

**Características del crédito**

**Experiencia del cliente**

Se refiere a la clasificación del cliente desde la frecuencia de utilización del producto financiero, pudiendo ser clientes nuevos, si es la primera vez que solicita un crédito, recurrentes si ya ha manejado varios créditos con la institución. En base a la

experiencia de los asesores encuestados, existe una gran probabilidad de atraso si se trata de clientes que recién solicitan crédito, es decir, que se trata de su primera experiencia manejando créditos con la institución, a diferencia de aquellos con los que ya son clientes habituales, y la probabilidad es mínima si se trata de cliente, que ya tiene varios años de experiencia manejando créditos en una misma empresa, esto debido a que las personas ya conocen las políticas internas y “cuidan” su historial crediticio, además, que la institución financiera, ya conoce al cliente, y sabe su récord crediticio, por tanto la renovación de los créditos tiene un mejor indicador en comparación a cliente nuevos, si solamente se analiza este perfil.

**Tabla N° 14**

*Experiencia del cliente*

EXPERIENCIA DEL CLIENTE	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
0 clientes Nuevos	69%	29%	0%	2%	0%
1 - 2 créditos de experiencia	2%	35%	54%	9%	0%
3 - 5 créditos de experiencia	0%	0%	14%	71%	15%
De 5 créditos de experiencia a mas	0%	0%	19%	81%	0%

**Origen del crédito**

Origen de crédito referido a como el cliente financiero, tuvo el primer contacto con la entidad financiera, es decir, como es que se originó la cuenta que dio lugar al préstamo. En su gran mayoría de asesores, entiende que cuando son captados por ellos mismo, mediante ofrecimiento de créditos, “ventas”, estos tienen poca probabilidad de atrasarse, de igual manera cuando son recomendado por clientes que ellos ya conocen, por tanto, se entiende que un buen cliente solo recomendaría u otro buen cliente. En donde la mayoría coincide es que los clientes que comienzan su historial crediticio, cuando proviene por plataforma de atención, en donde, los clientes financieros vienen por sus propios medios buscando solicitar un crédito, son los que más se atrasan, ya que por lo general son los que no han calificado a un crédito en otra institución financiera.

**Tabla N° 15**

*Origen del crédito*

ORIGEN DEL CREDITO	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
Captados por ventas	0%	0%	0%	44%	56%
Recomendados por otros clientes	2%	0%	54%	44%	0%
Derivados por plataforma	57%	43%	0%	0%	0%

**Número de entidades**

Número de entidades, referido a la cantidad de instituciones financieras, con las que trabaja un cliente financiero, tales como bancos, edpymes, CMAC, financieras, cooperativas de crédito, entre otros. Entonces, según la experiencia de los analistas, y tomando solamente la variable número de entidades, como indicador, se poco probable, que cliente que trabajan de manera exclusiva o tengan como máximo 2 a 3 entidades, sumando su empresa se atrasen. El atraso según este indicar radica, cuando los clientes asumen mayor nivel de endeudamiento, durante el periodo de su crédito, o cuando son atendidos con más de 3 entidades financieras, lo que según a su criterio origina el sobreendeudamiento, ya que en la mayoría de los casos tiene varias fechas de pago en el mes, además de sus propios gastos para operar su negocio.

**Tabla N° 16**

*Número de entidades*

NUMERO DE ENTIDADES	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
1 entidad son exclusivos	0%	0%	0%	31%	69%
De 2 a 3 entidades	0%	0%	0%	74%	26%
De 3 a 4 entidades	39%	54%	7%	0%	0%
De 4 entidades a mas	56%	44%	0%	0%	0%

### Fecha de desembolso

La fecha de desembolso se refiere al día en el cual se desembolsa el crédito el cliente, entendiendo que, desde el proceso de solicitud del crédito hasta el periodo de aprobación, es corto, por la misma competencia existente en el mercado, por tanto, después de la evaluación prosigue la aprobación y después el desembolso del crédito.

Esta variable, según las encuestas, se tiene que es muy probable, que las personas que soliciten un crédito y cobren en la última semana del mes puedan incumplir con los pagos, y más aún los clientes que días antes del cierre de mes y desembolsen el mismo día, la probabilidad, es muy alta. Ya que en muchos casos las entidades financieras trabajan sobre metas u objetivos de desempeño y desembolso, en muchos casos se amplían los horarios, por tanto, el proceso y el análisis al ser más ágil, en muchos casos no en todos, pueden pasar por alto algunos factores, que días antes en inicio del mes, no se pasaban.

**Tabla N° 17**

#### *Fecha De Desembolso*

FECHA DE DESEMBOLSO	Muy Frecuentemente	Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez	Nunca
Primeros 10 días	0%	3%	4%	34%	59%
el día 10 al 20 de cada mes	0%	0%	9%	57%	34%
del día 20 al 30 de mes	36%	59%	5%	0%	0%
el mismo día del cierre	62%	38%	0%	0%	0%

### Firma de cónyuge

Firma de cónyuge, entendido, como firma de la pareja al momento del desembolso del crédito. Para muchos analistas de crédito, es un factor reiterativo, ya que, en muchos casos al firmar ambos, el compromiso con la devolución del crédito, es decir de compartir la responsabilidad del mismo crece, ya que como se muestran en los resultados, es poco probable que los clientes que firme la pareja, se atrasen. Sin embargo, es mas probable, que se atrasen aquellos, que firmaron solos, ya que, en

muchos casos la pareja no tenía conocimiento del crédito otorgado, y al no firmar no asumen este compromiso, produciéndose el atraso.

**Tabla N° 18**

*Firma De Conyuge*

<b>FIRMA DE CONYUGE PAREJA</b>	<b>Muy Frecuentemente</b>	<b>Frecuentemente</b>	<b>Ocasionalmente</b>	<b>Rara vez</b>	<b>Nunca</b>
SI	9%	2%	5%	29%	55%
NO	33%	58%	9%	0%	0%

**Excepción a la política de créditos**

Todas las instituciones financieras supervisadas por la SBS se rigen en base a una política de créditos interna, en donde son lineamientos normas por las cuales realizan todas sus operaciones crediticias, en donde están detalladas el público objetivo, características como edad, ingresos, garantías a solicitar, para la aprobación de sus créditos. Sin embargo, existen autorizaciones especiales, excepciones a las políticas internas de crédito, que se otorgan sobre todo dependiendo del perfil del cliente. Estas autorizaciones requieren de un análisis más riguroso de parte de los analistas, quienes consideran que cuando se solicita un autorización especial para que no firme la pareja es muy probable que los clientes se lleguen a atrasar, como segundo punto el motivo más frecuente, de atraso, es por la calificación de deudor, es decir, la existencia de un antecedente negativos en las centrales de riesgo privadas, ya alerta sobre la existencia de un atraso, Como tercer punto frecuente, es la edad, muchas instituciones poner límites de edad mínima para atender a sus cliente y también máximas, pero en algunos casos se piden autorización con referencia a estos límites, ocasionando atrasos. Pero es poco probable que se atrasen cuando ya cuentan con una propiedad o una casa la cual dejan en garantía, siendo el documento que sea, ya el echo de saber que entregan un documento de su casa, hace que esto sea un compromiso para honrar la deuda.

**Tabla N° 19**

*Excepción a la política de créditos*

<b>EXCEPCIONES A LA POLITICA DE CREDITOS</b>	<b>Muy Frecuentemente</b>	<b>Frecuentemente</b>	<b>Ocasionalmente</b>	<b>Rara vez</b>	<b>Nunca</b>
Por edad	32%	42%	12%	9%	5%
Por firma del cónyuge	50%	38%	10%	2%	0%
Documento de Casa	5%	7%	31%	36%	21%
calificación del deudor	45%	45%	3%	5%	2%

## **VI. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **VI.1. Discusión**

El presente estudio se asemeja al estudio realizado por Golman y Bekerman (2018) ya que existe una mayor probabilidad de atraso en los prestatarios más jóvenes, sin embargo, hay una menor probabilidad de atraso en las personas mayores. Al igual que el estudio realizado por Clavijo (2003), quien señala que uno de los factores de morosidad es la edad de los prestatarios más jóvenes ya que existe una alta probabilidad que incumplan con sus pagos, y esta se va aminorando a medida que la edad avanza, es decir, la edad es un factor inversamente proporcional a la morosidad.

En cuanto a la variable sexo o genero para el estudio realizado por Golman y Bekerman (2018) fue descartada como variable ya que no fue relevante, al igual que el estudio realizado por Vásquez (2017) no es un factor el género, es decir el sexo de los clientes, el cual le resulta irrelevante si es Hombre o Mujer, sin embargo, para el presente estudio esta si es relevante ya que existe una mayor probabilidad de atraso si el prestatario es varón a que si es mujer.

En cuanto al nivel educativo para, Golman y Bekerman (2018) “un mayor nivel educativo formal no involucraría un mayor nivel de cultura crediticia “ este resultado guarda relación con el presente estudio realizado ya que no es factor de morosidad el grado académico, sin embargo contrasta el estudio realizado por Clavijo (2003) el cual si toma en consideración el grado de instrucción, así como el de el estrato social, en el cual considera como un factor predictor de mora ya que cuando mayor sea el grado de instrucción o el estrato social menor será la probabilidad que incurra en mora.

Para Golman y Bekerman (2018) la cercanía geográfica es un factor de morosidad, sin embargo, no guarda relación con este estudio ya que ahora muchas instituciones utilizan diferentes medios para poder cumplir con sus pagos, por tanto, la cercanía o lejanía no es un factor de morosidad. Lo que si guarda relación es con el tipo de propiedad ya que para su estudio y para este estudio los prestatarios que residen en viviendas alquiladas tienen mayor probabilidad de incurrir en morosidad o en cuentas incobrables en comparación a otros tipos de residencia.

Así mismo discrepa con Clavijo (2003) con referencia al número de integrantes en el hogar, ya que el total de personas que residen en el hogar no es un factor para el presente estudio ya que en nuestro caso donde muchas familiar residen

en una misma propiedad puede deberse que compartan un mismo espacio físico lo cual proviene en muchos casos de familias que fueron herederos de sus abuelos y como el espacio anteriormente era grande decidieron traer a la nueva propiedad a sus hijos, lo que si este estudio concuerda es que cuanto mayor es el número de dependientes en un hogar( familia nuclear) y se cuenta con un solo ingreso la probabilidad de atraso es mayor.

El estudio realizado por Clavijo (2003), también concuerda con este estudio en que las personas de género masculino y sin compañero permanente o solteros son las que tiene mayor probabilidad en atrasarse. Al igual que Vásquez (2017) si representa un factor de morosidad el estado civil, ya que los prestatarios casados cumplen con sus pagos en mejor medida que los solteros.

En el estudio de Vasquez (2017) añade un factor con el índice de hijos dentro de la estructura familiar, ya que existe una relación inversamente proporcional a la cantidad de hijos con la probabilidad que un prestatario incumpla.

El estudio realizado por Vázquez (2017) añade un factor a los ya antes mencionados, indicando como factor de morosidad los años de experiencia en el sector que se desarrolla en el microempresario, teniendo que los microempresarios con más experiencia en el momento de otorgamiento de crédito tienen una menor probabilidad de atrasarse.

En cuanto a las características del crédito, el estudio de Golman y Bekerman (2018) al igual que el presente estudio los prestatarios que tiene su primer crédito tienen una alta probabilidad de atraso, y en contraste los clientes financieros que tiene más experiencia manejando créditos es poco probable que puedan atrasarse.

Un punto que resalto Clavijo (2003) es el tiempo de experiencia como microempresario, ya que, el prestatario con mayor experiencia como microempresario, es el que menos probabilidad tiene de atrasarse.

En el estudio realizado por Vásquez (2017) concluye que existe una relación entre la morosidad con aspecto relacionados a el monto solicitado del crédito, el número de cuotas, la antigüedad del cliente, su estado civil, el número de hijos que tiene, estos factores inciden la probabilidad que un cliente incurra en morosidad.

## VI.2. Conclusiones

De los estudios realizados se determinó que existen factores relacionadas a aspectos sociodemográficos, Características del Hogar y a las características de crédito. De estos tres factores según el estudio realizado el que más impacta al momento de realizar un análisis es el de las características del crédito, el cual tienen que ver con condiciones con las cuales se les aprueban los créditos a los clientes.

Concluimos que las variables sociodemográficas si afectan a la morosidad siendo las más representativa , la edad, el género de las personas, el cambio en el estado civil, y la fuente de ingresos son los indicadores más relevantes que podrían ser un factor que determinaría si un cliente entra en estado de impago, dentro del indicador edad existe una relación directa entre la edad y la morosidad ya que a más edad que tenga el usuario, menor será la probabilidad de atraso que tenga, sin embargo, cuando menor sea la edad del cliente mayor será la probabilidad de atraso que tenga. En cuanto al género los varones tienen mayor propensión a atrasarse en los pagos a comparación de las mujeres. En cuando esta civil si una persona es soltera tiene mayor probabilidad a una persona que sea casada ya que cuenta con otro ingreso el cual proviene de la pareja, por tanto un cambio en este estado civil si puede influyen en que se atrasen ya que si de soltero pasa a conviviente o casado es mejor pagador, pero si de casado o conviviente pasa a divorciado o separado es peor pagador, ya que es muy probable que ya no cuenta con otro ingreso la unidad familiar perjudicando su flujo de caja mensual, por tanto si los clientes cuentan con más ingresos tiene menor probabilidad de atrasarse en sus pagos. Por otro lado, los factores que menos influyen en la morosidad son el grado de educación académica que tenga la persona, ya que mas lo que sé que tenga educación crediticia o educación financiera.

Por otro lado, se concluyó que el factor características del hogar si es un factor que influye en la morosidad siendo los indicadores que más resaltan la situación residencial es decir, si el cliente tiene un residencia propia es poco probable que se atrase ya que la probabilidad que se mude es menor y si en ese mismo lugar funciona su negocio es mejor ya que la probabilidad que se mude y cambie de dirección es menor, por consiguiente si un cliente financiero tiene una residencia alquilada tiene una tendencia a atrasarse ya que puede mudarse y trasladarse muy fácilmente el alquiler puede ser de su vivienda o de su negocio. En cuando a los ingresos en el hogar si es un factor determinante ya que si la familia cuenta con un solo ingreso para afrontar todos sus gastos entonces es muy probable que se atrase, en comparación

de si la unidad familiar tiene más ingresos ya que esto es mejor y más beneficioso ya que es menor probabilidad de incumplimiento. El indicador lugar de residencia no es determinante para este estudio ya que ahora se cuenta con más medios tecnológicos para poder hacer frente al pago de sus cuentas, lo que si puede ser perjudicial es para como los llaman los analistas de crédito “seguimiento de la cartera” ya que en caso de incumplimiento y de no contestar por ningún medio, la visita de cobranza sería muy tediosa por la distancia que pueda existir entre el lugar de residencia y la agencia en donde se le dio el crédito. Otro indicador no preponderante son los miembros que está conformado la vivienda ya que en muchos casos en una residencia pueden vivir muchas personas constituidos por abuelos hasta nietos, pero sin embargo según los analistas “la evaluación” se realiza sobre la unidad familiar en si (familia nuclear) y no necesariamente en todos los miembros de la familia, entendiéndose que cada familia que residen en un mismo lugar tiene sus propios ingresos, lo que si resulta ser un factor clave es determinar quién compone las personas que dependen económicamente de esta familia, ya que a más personas dependientes más gastos.

Dentro del factor características del crédito, es un factor determinante para en los atrasos si no se tiene cuidado con los indicadores, experiencia del cliente, origen del crédito, número de entidades con las que cuenta, la fecha del desembolso, firma del cónyuge, excepciones a la política. Es un indicador relevante la experiencia crediticia que tenga un cliente financiero ya que, si cuenta con más años pagando puntual, es porque ya alcanza una cultura financiera de buen pagador y mejor aún si no trabaja como muchas empresas financieras siendo el ideal entre 1 a 2, muchas empresas financieras los consideran como clientes A1. Este estudio concluye que se tiene que tener especial cuidado con la forma como se origina el crédito o es captado este cliente, ya que, existe una muy alta probabilidad que se atrasen, si este cliente nuevo para la institución es quien se acerque a una oficina bancaria solicitando un crédito ya que se entiende que de la misma manera fue a varias otras instituciones a solicitar un crédito, por tanto en cada una de estas no logra calificar, por lo general por malas referencias personales o financieras y sigue transitando hasta alcanzar su objetivo, el cual es obtener un financiamiento. Se concluye que las personas que inicien su crédito con una caja municipal, y que ya tengan trabajado con otras instituciones, si estas son más de otras tres entidades más, la probabilidad de atraso es mayor ya que trabajaría con varias entidades financieras y ante cualquier eventualidad en su flujo de ingresos esto podría ocasionar que se atrasen, de igual manera tendría que tener un buen orden ya que tendría muchas fechas de pagos no

solo sus propios gastos del negocio sino también sus gastos financieros ( pago de cuotas). De igual manera se concluye que si aun estado casadas o conviviente y firmas solos (as), y cuya solicitud y aprobación de su crédito es a fin de mes, la probabilidad de atraso es mayor. También están dentro de estos factores las autorizaciones especiales por las que se atiende un crédito, siendo el motivo de atraso frecuente la edad, la firma de cónyuge y la calificación crediticia, es decir, si un cliente financiero ya registro atrasos en su historial, es muy probable que puede atrasarse nuevamente.

### **VI.3. Recomendaciones**

Se recomienda que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, ubicada en el distrito de Piedra los siguiente.

Dentro de los aspectos Demográficos de preferencia atienda a clientes mayores de 25 años, y de tener autorizaciones especiales no solicites para este factor. De preferencias tener productos que impulse en desarrollo de microcréditos a las mujeres. Cuando se trata de parejas que firmen ambos el crédito y que se les incluya el seguro de desgravamen a ambos (titular y cónyuge), ya que si fallece la pareja esta cobertura a la totalidad del crédito adeudado.

En los aspectos relacionados a las Características del hogar, se recomienda a las Cajas Municipales, que su público objetivo tenga casa propia o aval, y se aminore los créditos a inquilinos.

En las condiciones del crédito, que se tenga especial cuidado, cuando los clientes nuevos para la institución provienen de la plataforma de atención, y sea más rigurosa la evaluación cuando se trata de aprobar créditos en los últimos días del mes o en cierre. además, no atender a sus clientes con más de 3 instituciones financieras, y que solicitar alguna autorización especial para atender a un cliente esta no sea dada cuando se trate de firma de cónyuge, edad y menos aún por una mala calificación o morosidad anterior que haya presentado.

---

## Lista de referencias

- Acurio, F. (2018). *Las cajas municipales de ahorro y crédito y su cuestionamiento por ser sociedades anónimas de derecho público o derecho privado en el Perú* (Doctoral dissertation, Pontificia Universidad Católica del Perú).
- Aguirre, J., Garro, L. & Alcalde, E. (2020). Evaluación de un crédito en las microfinanzas: cartografía conceptual desde la socioformación. *Revista Espacios*.
- Altuve, J. & Briceño, A. (2018). Análisis de los factores que influyen en la morosidad del sistema bancario venezolano (2005-2015). *Revista venezolana de análisis de coyuntura*, 24(1), 59-83.
- Castillo, A. & Cárdenas, F. (2016). *Factores determinantes de la morosidad en las cajas municipales de ahorro y crédito en el Perú*. Universidad del Pacífico. <http://hdl.handle.net/11354/1933>
- Clavijo, F. (2016). Determinantes de la morosidad de la cartera de microcrédito en Colombia. *Borradores de Economía*, 951.
- Golman, M., & Bekerman, M. (2018). ¿Qué determina la morosidad en las microfinanzas? El caso de la Asociación Civil Avanzar. *Problemas del desarrollo*, 49(195), 127-151.
- Guillen, J. & Angulo, J. (2017). Perfiles morosos en tarjetahabientes de bancos privados del municipio Libertador del estado Mérida, Venezuela. *Visión Gerencial*, (1), 8-23.
- Hinostroza, H. (2022). *Gestión crediticia y la morosidad del área de microfinanzas de la agencia Chorrillos del Banco Financiero del Perú, periodo 2017*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Mariaca, W. & Vascones, G. (2022). La morosidad de las Cajas Municipales del Perú en la era pre y post Covid. *Análisis del sector microempresarial. Economía & Negocios*, 4(1), 77-89.
- Mballa, L. (2017). Desarrollo local y microfinanzas como estrategias de atención a las necesidades sociales: un acercamiento teórico conceptual. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 62(229). [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S018519182017000100101&script=sci\\_abstract](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S018519182017000100101&script=sci_abstract)

- Reyes, S. (2017). *Los factores socioeconómicos y su relación con la motivación laboral en el área de producción de una empresa carrocera de la ciudad de Ambato*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. <http://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/1937>
- Sánchez, J. (2014). La morosidad de la cartera de créditos a la microempresa de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y su relación con la competencia. Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones. [https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ddt\\_ano2014/20140902\\_SBS-DT-001-2014\\_JTalledo.pdf](https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ddt_ano2014/20140902_SBS-DT-001-2014_JTalledo.pdf)
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2015). *Glosario de términos e indicadores financieros*. [https://www.sbs.gob.pe/app/web\\_doc/Paginas/documentos.aspx?cod=SF-0002](https://www.sbs.gob.pe/app/web_doc/Paginas/documentos.aspx?cod=SF-0002),
- Vázquez, M. (2017). Estimación Y Predicción, De La Morosidad De Los Socios De Una Cooperativa De Ahorro Y Crédito Del Paraguay. *Revista de Investigación*, 8 (1).
- Wiese, G. (2019). *Factores socioeconómicos que influyen en la calidad de vida de inmigrantes venezolanos en una Institución Migratoria, Lima, 2018*. Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/31392>
- Vázquez, M. D. (2017). Estimación y predicción, de la morosidad de los socios de una cooperativa de ahorro y crédito del Paraguay. *Revista Científica de la Universidad Nacional de Villarrica del Espíritu Santo*, 1(1).
- Morales Castro, J. A., Espinosa Jiménez, P. M., & Rojas Ortega, M. (2022). Efecto de las variables macroeconómicas en los índices de morosidad de los bancos en México, durante el periodo COVID-19 versus el periodo previo (Effect of Macroeconomic Variables on Banks' Delinquency Rates in Mexico during COVID-19 Versus the Previous Period). *RAN-Revista Academia & Negocios*, 8(1).
- Gómez, L. A. C. (2020). Morosidad de la cartera de crédito al consumo y su incidencia en la rentabilidad y liquidez del Banco Mercantil, Banco Universal. *Gestión y desarrollo libre*, 5(9).

- Sanga, M. M. J., Carrizales, L. T., Panca, C. M. A., Condori, M. N. T., & Chokewanca, I. R. R. (2022). Análisis de los factores determinantes que influyen en la morosidad crediticia, Puno, Perú. *Revista Veritas Et Scientia-UPT*, 11(1), 125-137.
- Villavicencio Rosado, A. R. (2021). Influencia de los factores económicos en la morosidad de la Banca Múltiple del Perú, período: 2010-2018.
- Mamani, L., Quilla, Y., Portillo, H., Sánchez, J., Lupaca, Y., & Cusilayme, H. (2021). Factores socioeconómicos que influyen en la morosidad en una pequeña cooperativa de ahorro y crédito durante la pandemia del COVID-19. *Gestionar: revista de empresa y gobierno*, 1(1), 46-63.
- Villavicencio Rosado, A. R. (2021). Influencia de los factores económicos en la morosidad de la Banca Múltiple del Perú, período: 2010-2018.
- Paitan Tovar, N. M., & Yalli Riveros, A. G. (2023). Factores del analista de créditos en la calidad de cartera crediticia de la cooperativa de ahorro Y crédito Huancavelica limitada 582, Periodo 2021.
- Ribera Martín, F. D. A. D. (2022). Factores del mercado laboral determinantes de la morosidad del crédito al consumo: caso de España 1999-2018.
- Nicaragua, E. (2018). Metodología de la investigación e investigación aplicada para Ciencias Económicas y Administrativas. *Revista de La Universidad Autónoma*, 1(1), 1-89.
- Chapoñán Huamán, B. E. (2018). Factores microeconómicos de morosidad de una entidad financiera en la ciudad de Chiclayo 2018.
- Lozada, J. (2014). Investigación aplicada: Definición, propiedad intelectual e industria. *CienciAmérica: Revista de divulgación científica de la Universidad Tecnológica Indoamérica*, 3(1), 47-50.

## APENDICE

### Anexo 1

#### Matriz de Consistencias

MATRIZ DE CONSISTENCIAS.				
AUTOR	ALEJANDRO ALFREDO ZELAYA ROJAS			
TITULO	Factores que determinan la morosidad en las cajas municipales ubicadas en el distrito de Puente Piedra 2023			
PREGUNTA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE / CATEGORIA	METODOLOGIA
<b>Pregunta General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>hipótesis General</b>	<b>Variable / Categoría.</b>	<b>Tipo de investigación</b>
¿Cuáles son los factores, que determinan la morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y crédito que se ubican en el distrito de Puente Piedra en la ciudad de Lima 2023?	Establecer los factores, que determinan la morosidad de las Cajas Municipales en el Distrito de Puente Piedra ubicado en la ciudad de Lima 2023.	Existen factores, que determinan la morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y crédito que ubican en el distrito de Puente Piedra en la ciudad de Lima 2023	<b>FACTORES QUE DETERMINAN LA MOROSIDAD</b>	Investigación aplicada
<b>Pregunta Específicas</b>	<b>Objetivo Específicos</b>	<b>hipótesis Específicas</b>		<b>Nivel de Investigación</b>
a) ¿Qué factores sociodemográficos explican la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra?	a) Determinar factores sociodemográficos que explican la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra	a) Existen factores sociodemográficos que explican la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra		Se utilizará el método descriptivo
b) ¿Qué factores relacionadas a las características del hogar, influyen en la morosidad Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra?	b) Determinar factores relacionadas a las características del hogar, que influyen en la morosidad Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra	b) Existen factores relacionadas a las características del hogar, que influyen en la morosidad Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra		<b>Diseño de Investigación</b>
c) ¿Qué factores relacionadas con las características del crédito, afectan la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra?	c) Determinar factores relacionadas con las características del crédito, que afectan la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra	c) Existen factores relacionadas con las características del crédito, que afectan la morosidad de las Cajas Municipales Ubicadas en Lima en el Distrito de Puente Piedra		No experimental, Transversal
				<b>Método</b>
				Deductivo.
			<b>Población</b>	
			70 Analistas de créditos de las CMAC de Piura, CMAC Huancayo, Caja Metropolitana, CAMC Cuzco, CMAC Arequipa, CMAC Trujillo, CMAC Sullana ,están CAMC tiene sede en el distrito de Puente Piedra.	

**ANEXO 2**
**GUIA DE PREGUNTAS:**

FECHA:

INSTITUCION FINANCIERA DONDE TRABAJA:

NOMBRE:

CARGO:

N°	INDICADOR	PREGUNTAS	ESCALAS	
			SI	NO
1	<b>EDAD</b>	Según su experiencia, la EDAD de los clientes, ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
2	<b>GENERO</b>	Según su experiencia, el GENERO de los clientes, ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
3	<b>ESTADO CIVIL</b>	Según su experiencia, el ESTADO CIVIL de los clientes, ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
4		Según su experiencia, el CAMBIO DE ESTADO CIVIL de los clientes, durante el periodo de pago de sus créditos ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
5	<b>GRADO DE EDUCACION</b>	Según su experiencia, el NIVEL EDUCATIVO de los clientes, ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
6	<b>FUENTE DE INGRESO</b>	Según su experiencia, LAS FUENTES DE DONDE PROVIENEN LOS INGRESO de los clientes, ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
7	<b>SITUACION RESIDENCIAL</b>	Según su experiencia, SITUACION RESIDENCIAL del cliente ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
8	<b>LUGAR DE RESIDENCIA</b>	LUGAR DE RESIDENCIA DEL HOGAR, A LA AGENCIA (donde gestiono su crédito) ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
9	<b>PERSONAS EN EL HOGAR</b>	El número de PERSONAS EN EL HOGAR del cliente ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
10	<b>INGRESOS TOTAL EN EL HOGAR</b>	EL INGRESO TOTAL DEL HOGAR del cliente ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
11	<b>EXPERIENCIA DEL CLIENTE</b>	EXPERIENCIA DEL CLIENTE (si es nuevo o recurrente) CON LA CMAC, ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
12	<b>ORIGEN DEL CREDITO</b>	Considera el ORIGEN DEL CREDITO ¿Es un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
13	<b>NUMERO DE ENTIDADES</b>	Considera al NUMERO DE ENTIDADES que tiene el cliente, ¿Un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
14	<b>MONTO DE CREDITO</b>	Considera al MONTO DEL CREDITO que tiene el cliente, ¿Un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
15	<b>PLAZO DEL CREDITO</b>	Considera al PLAZO DEL PRESTAMO que tiene el cliente es, ¿Un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO

N°	INDICADOR	PREGUNTAS	ESCALAS	
16	<b>DIFERENCIAS ENTRE EL MONTO DEL CREDITO SOLICITADO Y APROBADO</b>	Considera a la DIFERENCIA ENTRE EL MONTO SOLICITADO Y APROBADO del crédito, ¿Un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
17	<b>FECHA DE DESEMBOLSO</b>	Considera a la FECHA DE DESEMBOLSO DEL CREDITO ¿Un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
18	<b>FIRMA DE CONYUGE</b>	Considera a la FIRMA DEL CONYUGE ¿Un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
19	<b>PROCEDENCIA DEL CREDITO</b>	Considera a la FECHA DE DESEMBOLSO DEL CREDITO ¿Un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO
20	<b>EXCEPCIONES A SU POLITICA DE CREDITOS</b>	Considera a la CREDITOS APROBADOS CON EXCEPCIONES A LA POLITICA DE CREDITOS ¿Un factor que incide en los atrasos de pago de crédito?	SI	NO

**GUÍA DE PREGUNTAS: PERFIL**

		MUY FRECUENTEMENTE	FRECUENTEMENTE	OCASIONALMENTE	RARA VEZ	NUNCA
<b>EDAD</b>						
a	De 18 a 25 años					
b	De 26 a 35 años					
c	De 36 a 45 años					
d	De 46 a 55 años					
e	De 56 años a mas					
<b>GÉNERO</b>						
a	HOMBRES					
b	MUJERES					
c	OTRO					
<b>ESTADO CIVIL</b>						
a	Soltero					
b	Conviviente					
c	Casado					
d	Divorciado					
e	Viudo					
<b>ESTADO CIVIL</b>						
a	Al casarse o convivir					
b	Al divorciarse o separase de su pareja					
c	Al enviudar					
<b>GRADO DE EDUCACIÓN</b>						
a	Iletrados					
b	Primaria					

		MUY FRECUENTEMENTE	FRECUENTEMENTE	OCASIONALMENTE	RARA VEZ	NUNCA
c	Secundaria					
d	Superior técnica o Universitaria					
<b>FUENTE DE INGRESO</b>						
a	Trabajadores, empleados o dependientes					
b	Negociantes informales					
c	Negociantes formales Microempresarios					
c	Negociantes formales Pequeña y mediana empresa					
<b>SITUACIÓN RESIDENCIAL</b>						
a	Clientes que residen en vivienda alquilada.					
b	Clientes que residen en vivienda en calidad de Alojado.					
c	Clientes que residen en casa propia					
<b>LUGAR DE RESIDENCIA</b>						
a	Clientes que residen en zonas aledañas(cerca)					
b	Clientes que residen en zonas más alejadas					
<b>PERSONAS EN EL HOGAR</b>						
a	entre 1 a 3 personas					
b	Entre 4-6 personas					
c	más de 7 personas					
<b>INGRESO TOTAL EN EL HOGAR</b>						
a	1 solo Ingreso					
b	De 2 a 3 ingresos					
c	Más de 3 Ingresos.					
<b>EXPERIENCIA DEL CLIENTE</b>						
a	0 experiencia Clientes nuevos					
b	1 - 2 créditos de experiencia ( clientes recurrentes )					

		MUY FRECUENTEMENTE	FRECUENTEMENTE	OCASIONALMENTE	RARA VEZ	NUNCA
c	3 - 5 créditos de experiencia ( clientes recurrentes )					
d	De 5 a más créditos de experiencia ( Clientes recurrentes)					
<b>ORIGEN DEL CRÉDITO</b>						
a	Clientes captados por ventas en su gestión					
b	Clientes recomendados por otros clientes de su cartera					
c	cliente que los deriva plataforma					
<b>NÚMERO DE ENTIDADES</b>						
a	1 Entidad, son exclusivos de su institución					
b	De 2 a 3, entidades					
c	De 3 a 4 entidades.					
d	De 4 a mas					
<b>MONTO DE CRÉDITO</b>						
a	Montos Menores a s/1 000					
b	De s/1 001 - s/5000					
c	De s/5001 - s/10 000					
d	De s/10 001 - s/30 000					
e	De s/30 001 - s/50 000					
f	Montos Mayores a s/50 001					
<b>PLAZO DE CRÉDITO</b>						
a	Montos Menores a 6 meses					
b	De 6 meses a 12 meses					
c	De 12 meses a 18 meses					
d	De 18 a 24 meses					
e	De 24 a 36 meses					
f	Plazos mayores a 36 meses.					

		MUY FRECUENTEMENTE	FRECUENTEMENTE	OCASIONALMENTE	RARA VEZ	NUNCA
<b>DIFERENCIAS ENTRE EL MONTO DEL CREDITO SOLICITADO Y APROBADO</b>						
a	Montos en donde el crédito solicitado por el cliente y aprobado fue el mismo					
b	Montos en donde el crédito solicitado por el cliente fue ligeramente superior al aprobado					
c	Montos en donde el crédito solicitado por el cliente fue muy superior al aprobado					
<b>FECHA DE DESEMBOLSO</b>						
a	Los clientes que desembolsaron los primeros 10 días del mes					
b	Los clientes que desembolsaron del 10 al 20 del mes					
c	Los que desembolsaron del 20 al 30 del mes					
d	Los que desembolsaron el mismo día del cierre de mes					
<b>FIRMA DE CONYUGE</b>						
a	Los clientes que firmaron el crédito con su pareja suelen atrasarse					
b	Los clientes no firmaron con su pareja suelen atrasarse					
<b>PROCEDENCIA DEL CRÉDITO</b>						
a	Los clientes que desembolsaron los primeros 10 días del mes					
b	Los clientes que desembolsaron del 10 al 20 del mes					
c	Los que desembolsaron del 20 al 30 del mes					
d	Los que desembolsaron el mismo día del cierre de mes					
<b>EXCEPCIONES A SU POLITICA DE CREDITOS</b>						
a	Autorizaciones por EDAD del cliente					
b	Autorizaciones por FIRMA DE CONYUGE					
c	Autorizaciones por DOCUMENTO DE CASA DEL CLIENTE					
d	Autorizaciones por CALIFICACION DEL DEUDOR.					

ANEXO 3

OPINIÓN DE EXPERTOS



**UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE**  
**ESCUELA DE POST GRADO Y ESTUDIOS CONTINUOS**

Factores que determinan la morosidad en las cajas municipales ubicadas en el distrito de Puente Piedra – Lima 2023.

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

**I. DATOS GENERALES**

- 1.1 Apellidos y Nombres del Experto: Panche Rodriguez Odoña Beatriz
- 1.2 Grado académico: Doctor
- 1.3 Áreas de experiencia profesional: Finanzas, Metodología de investigación, docente investigador. Jefe de Escuela de posgrado UCV Callao.
- 1.4 Cargo e Institución donde labora: Universidad César Vallejo
- 1.5 Nombre del instrumento motivo de Evaluación:
- 1.6 Autor del Instrumento: Alfredo Zelaya

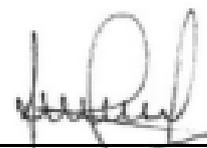
INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20 %	Regular 21 – 40 %	Buena 41 – 60 %	Muy Buena 61 – 80 %	Excelente 81 – 100 %
1. CLARIDAD	Esta formulada con lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema de evaluación y desarrollo de capacidades cognitivas					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos – científicos de la Tecnología Educativa					X
8. COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores y las dimensiones					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					X

**II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**

..... APLICABLE .....

**III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

17

  
Nombre y Firma  
Fecha 7/7/2023



**UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE**  
**ESCUELA DE POST GRADO Y ESTUDIOS CONTINUOS**

Factores que determinan la morosidad en las cajas municipales ubicadas en el distrito de Puente Piedra – Lima 2023.

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

**I. DATOS GENERALES**

- 1.1 Apellidos y Nombres del Experto: **CALDERÓN SAENZ JUAN ANTONIO**
- 1.2 Grado académico: **MAESTRO EN GESTION DE MARKETING Y GESTION COMERCIAL**
- 1.3 Áreas de experiencia profesional: **ADMINISTRACION- DOCENCIA SUPERIOR UTP**
- 1.4 Cargo e Institución donde labora: **GERENTE INVERSIONES LOS TRIPOCHOS**
- 1.5 Nombre del instrumento motivo de Evaluación:
- 1.6 Autor del Instrumento:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 –20 %	Regular 21–40 %	Buena 41– 60 %	Muy buena 61–80 %	Excelente 81–100 %
1. CLARIDAD	Esta formulada con lenguaje apropiado				X	
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema de evaluación y desarrollo de capacidades cognitivas				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos – científicos de la Tecnología Educativa				X	
8. COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores y las dimensiones				X	
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.				X	

**II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**  
APLICABLE

**III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

16



Nombre y Firma  
Fecha: 01/08/2023

**UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE**  
**ESCUELA DE POST GRADO Y ESTUDIOS CONTINUOS**

Factores que determinan la morosidad en las cajas municipales ubicadas en el distrito de Puente Piedra – Lima 2023.

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

**I. DATOS GENERALES**

- 1.1 Apellidos y Nombres del Experto: **JULIO CUENCA COLCHADO**
- 1.2 Grado académico: **MAGISTER EN GERENCIA DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL**
- 1.3 Áreas de experiencia profesional: **ADMINISTRACION Y FINANZAS**
- 1.4 Cargo e Institución donde labora: **DOCENTE UTP - DOCENTE ZEGELIPAE**
- 1.5 Nombre del instrumento motivo de Evaluación:
- 1.6 Autor del Instrumento:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 -20 %	Regular 21-40 %	Buena-41- 60 %	Muy buena 61-80 %	Excelente 81-100 %
1. CLARIDAD	Esta formulada con lenguaje apropiado				X	
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema de evaluación y desarrollo de capacidades cognitivas				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos Teóricos – científicos de la Tecnología Educativa					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones				X	
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					X

**II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**

.....Es aplicable .....

**III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

17



Nombre y Firma  
Fecha: 02/08/2023

## ANEXO 4

## IDENTIFICACION DE FACTORES QUE DETERMINAN LA MOROSIDAD SEGÚN LOS AUTORES

	AUTOR	AÑO	DIMENSIONES	INDICADORES
Paraguay	Vázquez, M. (2017). Estimación Y Predicción, De La Morosidad De Los Socios De Una Cooperativa De Ahorro Y Crédito Del Paraguay.	2017	Factores sociodemográficos	Sexo
				Estado Civil
				Nivel de Educacion
				Número de Hijos
			Factores Socioeconómico	Edad
				Empleado
				Comerciante
			Factor cooperativo	Independiente
				Antigüedad en la Cooperativa
monto Solicitado				
Argentina	Golman, M., & Bekerman, M. (2018). ¿Qué determina la morosidad en las microfinanzas? El caso de la Asociación Civil Avanzar. Problemas del desarrollo.	2018	Factores Personales	Numero de Cuotas
				Edad
				Nacionalidad
				Sexo
				Educación Recibida
			Factores del Hogar	Estado Civil
				Zona de Residencia
				Situación Residencial
				Personas en el Hogar
			Factores del Crédito	Ingreso Total del Hogar
				Situación Crediticia en otras entidades Financieras
				Monto del Ultimo Crédito y del Crédito Actual
				Plazo del Crédito Actual

Colombia	Clavijo, F. (2016). Determinantes de la morosidad de la cartera de microcrédito en Colombia. Borradores de Economía.	2016	Factores Socioeconómicos	Genero
				Edad
				Número de Personas a Cargo
				Estrato
				Experiencia en la Actividad
				Cercanía de las oficinas de la IMF al negocio o ciudad de residencia del deudor
				Estado Civil
				Nivel de Educación
				Tipo de Vivienda
				Sector Económico
				Región donde se le otorgo el Crédito
				Periodicidad de la cuota del Crédito
Perú	Chapoñán Huamán, B. E. (2018). Factores microecómicos de morosidad de una entidad financiera en la ciudad de Chiclayo 2018.	2018	Aspectos Cualitativos de los clientes	Edad
				Sexo
				Ocupación
				Limitación de Agencias
				Sistema Virtual de Pagos
				Alta Tasa de Interés Moratoria
				Información adecuada por parte del asesor
				Carga Familiar
				Calificación en las centrales de riesgo
				Disminución de ingresos
				Problemas de Salud
				Información verídica
Sobreendeudamiento				

**ANEXO 5:**

Base de datos.

N°	EDAD					GENERO				ESTADO CIVIL					CAMBIO ESTADO CIVIL				GRADO DE EDUCACION					FUENTE DE INGRESO				SITUACION RESIDENCIAL			LUGAR DE RESIDENCIA			PERSONAS EN EL HOGAR				INGRESOS DEL HOGAR						
	V1					V2				V3					V4				V5					V6				V7			V8			V9				V10						
	SI/NO	a	b	c	d	e	SI/NO	a	b	c	SI/NO	a	b	c	d	e	SI/NO	a	b	c	SI/NO	a	b	c	d	SI/NO	a	b	c	d	SI/NO	a	b	c	SI/NO	a	b	SI/NO	a	b	c	SI/NO	a	b
1	1	1	2	4	5	3	2			1	1	4	5	2	3	1	5	2	1	2				1	1	3	4	5	1	1	4	5	2			2			1	2	4	5		
2	1	1	2	5	4	3	2			1	1	5	3	3	2	1	4	1	2	2				1	2	4	5	3	1	1	4	5	2			2			1	1	3	4		
3	1	1	3	4	2	5	1	1	4	1	2	4	1	5	3	1	4	1	1	2				1	2	1	5	4	1	1	4	5	2			2			1	2	5	4		
4	1	1	2	3	4	5	1	1	5	2						1	4	2	1	2				1	1	2	3	5	1	1	4	3	2			2			1	3	4	5		
5	1	1	3	4	2	5	1	1	5	2						1	3	1	2	2				1	1	2	4	5	1	1	5	5	2			2			1	2	4	5		
6	2						1	2	5	1	5	2	3	4	1	1	5	2	1	1	5	3	1	2	1	1	4	3	5	1	1	3	4	2			2			1	1	4	5	
7	1	2	1	3	5	4	2			1	4	3	1	2	5	1	5	3	2	2				1	2	1	5	4	1	1	5	4	2			1	5	4	1	3	4	5		
8	1	1	2	3	4	5	1	1	4	1	5	4	1	3	2	1	5	2	1	2				2				1	2	5	3	2			2			1	2	4	5			
9	1	2	1	5	3	4	1	2	5	1	1	4	3	2	5	1	3	3	1	2				1	1	2	3	5	1	2	4	5	2			2			1	1	5	4		
10	1	3	1	5	4	3	1	1	4	1	1	3	4	2	5	1	4	1	2	1	5	4	2	1	1	2	3	4	5	2	5	4	1	5	1	2			1	1	5	4		
11	2						1	2	5	1	1	4	3	2	5	1	4	5	1	2				1	2	1	5	4	2				1	4	2	3	2	1	2	5	4			
12	1	1	2	5	3	4	2			1	2	3	1	4	5	2				2				1	1	2	4	5	2				2			1	4	1	2	2	5	4		
13	1	1	2	4	5	3	1	2	4	1	2	4	3	1	5	1	4	1	2	2				1	4	1	3	5	1	1	5	3	2			1	5	2	1	1	5	4		
14	1	1	2	3	5	4	1	1	5	1	1	4	5	3	2	1	5	1	1	2				1	4	5	2	4	1	1	2	5	2			1	4	1	2	2	4	5		
15	1	2	3	5	4	1	1	2	4	2						1	5	2	1	2				1	2	4	5	3	1	1	4	5	2			2			1	1	4	5		
16	1	2	4	1	4	3	2			1	5	2	1	3	4	1	4	3	1	2				1	3	2	4	5	1	1	4	5	2			2			1	3	4	5		
17	2						1	5	1	1	5	1	2	4	3	1	4	1	2	2				1	2	4	3	5	1	1	5	4	2			2			1	3	5	4		
18	1	2	1	5	4	3	1	2	5	1	4	3	1	2	5	2				1	1	3	5	4	2				1	2	1	5	2			2			1	2	5	4		
19	1	1	2	4	5	3	1	1	4	1	5	2	4	1	3	1	3	2	1	2				1	1	2	4	5	1	2	1	5	2			2			1	1	5	4		
20	2						1	5	1	1	4	3	2	1	5	1	4	1	2	2				1	2	5	4	3	1	2	1	4	2			2			1	3	4	5		
21	1	3	4	5	2	1	1	5	2	1	5	3	1	4	2	1	5	4	1	2				1	2	5	3	5	1	2	5	4	2			1	5	1	3	3	4	5		

N°	EDAD						GENERO			ESTADO CIVIL					CAMBIO ESTADO CIVIL				GRADO DE EDUCACION					FUENTE DE INGRESO					SITUACION RESIDENCIAL				LUGAR DE RESIDENCIA			PERSONAS EN EL HOGAR					INGRESOS DEL HOGAR													
	V1						V2			V3					V4				V5					V6					V7				V8			V9					V10													
22	1	5	3	4	1	2	2			1	5	2	3	4	1	1	5	2	1	1	5	2	1	2	1	2	3	4	5	2			2			1			4	1	2	1			2	5	4							
23	1	5	2	4	3	1	1	4	1	2					1	4	1	2	1	1	4	3	2	1	1	4	2	3	5			2			1	4	1	1			5	2	1	1			1	5	4					
24	1	2	1	5	3	4	1	4	2		1	1	4	2	5	3	1	4	2	1	1	3	4	1	2	1	5	4	2	5			2			1	5	2			4	2	1	1			1	2	5	4				
25	1	1	3	5	4	2	1	2	4		1	1	5	4	2	3	1	5	3	2	2				1	4	2	1	5			1	4	5	3	1	4	1							2			1	5	4				
26	2						1	1	5		1	1	4	3	5	2	1	4	2	1	2				1	3	2	4	5			1			1	5	4								2			1	2	4	5			
27	1	1	3	4	5	2	1	5	1		1	1	5	2	4	3	1	5	1	2	2				1	1	4	3	5			1	1	5	3										2			1	2	5	4			
28	1	5	4	3	2	1	2			1	2	4	3	5	1	1	2	4	1	2				1	1	2	3	4			1	1	5	4												1	1	5	4					
29	1	1	3	2	4	5	1	4	1		2					1	5	1	2	2				1	1	3	5	4			1	1	2	3													1	2	4	3				
30	1	5	3	2	1	4	1	2	5		1	2	3	1	5	4	1	4	1	1	2				1	1	2	5	4			1	2	5	3												1	1	4	3				
31	1	1	2	5	4	3	1	5	2		2	5	1	2	3	4	1	4	2	5	2				2						1	2	4	5														2	1	4	5			
32	1	4	5	4	3	1	1	2	5		1	2	5	3	1	4	1	5	2	1	2				1	1	2	3	5			1	1	4	5													1	2	5	4			
33	2						1	1	5		1	3	4	2	5	1	1	2	1	5	2				1	2	3	4	5			1	2	3	4	5												1	3	5	4			
34	1	4	3	5	2	1	1	2	4		1	4	2	1	3	5	2			1	5	4	3	1	1	5	2	3	4			1	1	5	4												1	2	4	5				
35	1	1	3	2	5	4	2			1	2	3	4	1	5		1	4	3	1	1	4	3	5	2	1	4	1	3	5			1	1	5	4												1	3	5	4			
36	1	1	2	4	5	3	1	4	3		1	3	1	2	5	4	1	5	4	1	1			1	2	1	4	3			1	2	4	3	5													1	2	4	5			
37	2						1	5	1		2						1	4	3	1	1	1	2	5	4	1	2	5	4	3			1	2	4	5											1	5	1	2	1	1	5	4
38	2						1	4	3		1	5	1	3	2	4	1	1	5	3	2				1	2	3	4	5			1	2	1	3												1	4	1	2	2	5	4	
39	2						1	2	5		1	5	2	5	4	1	1	4	1	1	2				1	1	5	3	4			1	1	5	4													1	5	2	1	1	4	5
40	1	4	3	2	5	1	2			1	1	4	5	2	3		1	5	1	2	2				1	1	3	5	4			1	1	5	3													1	2	4	5			
41	1	1	3	2	4	5	2			1	2	5	4	1	3		1	1	2	1	2				1	1	4	3	5			1	1	5	4													1	1	4	5			
42	1	1	2	5	3	4	2			1	5	1	3	2	4		1	5	1	2	1	5	2	3	2	2					1	1	5	4														2	2	5	4			
43	1	4	3	5	1	2	2			1	3	1	2	5	4		1	5	2	1	1	4	3	2	1	1	2	1	3	5			1	4	5	3											1	1	5	3				
44	2						1	4	1		2						1	4	1	2	1	5	1	3	2	1	5	2	4	3			1	1	2	5												1	1	4	5			
45	1	5	3	4	2	1	1	5	4		2						1	4	1	3	2				1	1	2	4	5			2															1	2	4	5				
46	1	5	3	1	2	4	1	2	3		1	5	4	3	1	2	1	4	1	2	2				1	1	3	5	4			1	1	2	4													1	1	4	5			

N°	EDAD					GENERO			ESTADO CIVIL					CAMBIO ESTADO CIVIL				GRADO DE EDUCACION					FUENTE DE INGRESO					SITUACION RESIDENCIAL					LUGAR DE RESIDENCIA			PERSONAS EN EL HOGAR					INGRESOS DEL HOGAR								
	V1					V2			V3					V4				V5					V6					V7					V8			V9					V10								
47	1	1	2	3	4	5	1	1	5	1	4	3	5	2	1	1	4	2	1	2					1	3	1	4	5	1	2	5	2		1	4	2	1	1	2	5	4							
48	1	2	1	3	5	4	1	2	5	1	5	1	3	2	4	1	5	3	1	2					1	3	2	5	4	1	2	4	2		1	4	1	2	1	4	5								
49	1	4	3	1	2	5	1	1	4	2					1	4	3	1	1	2	3	4	5	1	4	2	3	5	1	3	5	2		1	5	2	1	2	5	4									
50	2						1	2	5	1	3	2	4	1	5	1	5	2	1	1	4	5	1	2	1	1	2	4	5	1	2	4	2		2					2	1	5	4						
51	1	1	2	3	5	4	2			1	4	5	3	2	1	1	4	1	2	2					1	1	2	5	4	1	2	1	5	2		2					1	2	4	5					
52	2						1	5	1	1	5	3	4	1	2	1	5	2	1	2					2					2					2						1	1	4	5					
53	1	1	2	3	5	4	1	2	5	1	3	4	5	2	1	1	5	1	2	1	5	4	2	1	1	2	1	4	5	1	2	1	4	2		2					1	1	5	4					
54	1	2	3	1	4	5	1	1	4	2					1	5	1	2	2					1	1	5	4	3	1	2	3	5	2		2						1	1	5	4					
55	1	3	2	1	5	4	1	2	5	1	1	5	4	2	3	1	4	3	1	2					1	3	2	4	5	1	2	1	4	1	4	1	2		2				1	2	5	3			
56	2						1	2	4	1	2	4	3	1	5	1	5	2	3	2					1	4	5	3	2	1	2	1	5	1	4	2		2					1	1	5	4			
57	1	4	3	1	2	5	1	1	5	2					1	4	1	2	2					1	2	1	4	5	2				2						2				2	2	5	4			
58	1	5	3	2	4	1	1	1	4	2					1	5	2	1	2					1	1	5	3	4	1	2	4	2		2						2				1	1	5	4		
59	1	1	2	3	4	5	1	1	5	1	1	4	5	3	2	1	4	3	2	2					1	1	2	4	5	1	2	5	2		2						2				1	2	4	5	
60	1	4	3	1	2	5	1	1	5	1	2	5	3	1	4	1	5	4	2	2					1	1	2	4	5	1	2	1	3	2		2						1	1	4	5				
61	1	2	3	4	5	1	2			1	3	4	3	5	1	1	4	5	3	1	5	3	1	2	1	2	1	5	4	1	2	1	5	1	5	1	2		2				1	2	4	5			
62	1	2	1	5	2	3	1	2	4	1	5	1	4	2	3	1	5	4	2	1	2	3	5	4	1	1	2	4	5	1	3	4	1	4	2		1	5	2	1	2			2	1	4	5		
63	2						1	2	5	2					1	3	1	2	1	4	2	1	3	1	4	1	5	3	1	2	5	1	2	5	1	5	1		1	4	2	1	2			1	1	5	4
64	1	2	1	3	5	4	1	4	1	1	5	3	4	2	1	1	2	1	2	2					1	5	4	2	1	1	2	4	3		2						1	4	1	2	2	5	4		
65	1	1	2	5	4	3	1	5	2	2					1	5	3	1	2					1	1	5	3	4	1	2	4	2		2						1	5	2	1	2	4	5			
66	1	2	3	4	5	1	2			1	2	1	5	3	4	1	4	2	3	2					1	1	2	5	4	1	2	5	2		2						2				1	1	5	4	
67	1	1	4	3	2	5	1	2	5	1	4	5	3	2	1	1	5	2	1	2					1	1	2	4	5	1	2	4	2		2					2				1	1	5	4		
68	2						1	1	4	1	5	4	3	1	2	2				2					1	2	5	3	4	1	2	3	5	2		2					2				1	1	5	4	
69	1	1	3	5	2	4	1	1	5	1	4	3	5	2	1	1	2	5	1	1	5	3	2	1	1	2	4	3	5	1	2	4	2		2					2				1	2	4	5		
70	1	1	5	3	4	2	1	2	5	1	4	2	5	1	3	1	3	2	1	2					1	1	5	2	4	1	2	1	3	2		2					2				2	1	4	5	









	EXPERIENCIA DEL CLIENTE					ORIGEN DEL CREDITO			N° DE ENTIDADES					MONTO DEL CREDITO					PLAZO DEL CREDITO					DIFERENCIA ENTRE SOLICITUD Y DESEMBOLSO				FECHA DE DESEMBOLSO				FIRMA DE CONYUGE			EXCEPCIONES A LA POLITICA DE CREDITO																	
	1	2	3	4	5	1	4	5	2	1	4	5	1	1	2	3	4	5	1	4	5	2	3	2	1	2	3	4	5	1	4	5	2	1	1	5	2	1	2	3	4	5										
23	1	1	3	4	5	1	4	5	2	1	4	5	1	1	2					1	4	5	2	3	2	1	2					2				1	5	2	1	1	2	1	3									
24	1	2	3	4	5	1	4	5	1	1	4	5	1	1	2					1	4	5	3	2	2	1	1	2					1	5	4	2	1	2			1	2	1	3	2							
25	1	1	2	4	5	1	4	5	1	1	4	5	1	1	2					2													1	4	5	1	2	2			1	3	2	4	1							
26	1	1	3	4	5	1	4	5	1	1	5	4	2	1	2					2													1	4	5	1	2	1	5	1	1	4	3	3	2							
27	2				5	1	4	5	1	1	5	4	2	1	2					2													1	5	3	2	1	4	5	1	2	1	5	1	2							
28	1	1	2	4	5	1	5	4	1	1	5	4	1	2	2					1	1	2	3	4	5	2						1	5	4	1	1	5	4	2	1	1	4	1	1	5	2	4	1				
29	1	1	2	4	5	1	5	4	2	1	5	4	1	2	2					1	1	2	4	3	5	2						1	5	4	1	2	1	4	1	1	4	3	5	2								
30	1	1	4	3	5	1	4	5	2	1	5	4	1	2	2					1	3	1	2	5	4	2						1	5	4	1	2	1	5	2	1	2	1	4	2								
31	1	1	3	4	5	1	4	5	2	1	4	4	1	2	2					1	2	1	3	4	5	2						1	4	5	2	2																
32	1	2	3	4	5	1	4	5	2	1	4	4	1	2	2					1	5	4	3	2	2	1	1	2					1	4	5	2	1	1	4	5	2	1	2									
33	1	2	3	4	5	1	5	4	1	1	4	4	1	2	2					1	4	3	5	2	1	2						1	4	5	2	1	5	4	2	1	1	2										
34	2					1	5	4	1	1	4	5	2	1	2					1	5	4	3	1	2	1	1	2					1	4	5	1	1	5	4	2	1	1	2	2								
35	1	2	3	5	4	1	5	4	1	1	4	5	2	1	2					1	4	5	3	1	2	1	1	2					1	5	4	2	1	1	5	4	2	1	1	2	1	4	1					
36	1	2	3	4	5	1	5	4	1	1	5	4	2	1	2					1	5	4	2	3	2	1	1	2					1	5	4	2	1	1	5	2	1	2	3	5	2							
37	1	1	3	4	5	1	5	4	2	1	5	4	2	1	2					2													1	5	4	2	1	1	5	4	2	1	1	2	4	4						
38	1	1	2	4	5	1	5	4	2	1	5	4	1	2	2					2													1	5	4	2	1	1	5	4	2	1	1	1	4	1						
39	1	1	3	4	5	1	4	5	1	1	4	5	2	1	2					2													1	4	5	1	2	2														
40	1	1	2	4	5	1	4	5	1	1	4	5	2	1	2					1	4	5	2	3	1	1	1	2					2																			
41	1	1	2	5	4	2	4	5	1	1	4	5	2	1	2					1	2	4	3	3	4	5	1	1	2					1	3	4	1	2	2													
42	2					1	4	5	2	1	5	4	2	1	2					2														1	5	3	2	1	4	5	1	2	1	5								
43	1	2	3	4	5	1	5	4	2	1	5	4	2	1	2					1	5	5	4	2	1	2	1	2					1	4	5	1	2	1	4	5	1	2	1	4	3	1	5	2	3	2		
44	1	2	3	4	5	1	5	4	1	1	5	4	2	1	2					1	1	3	2	4	5	2							1	4	5	1	2															
45	1	2	3	4	5	1	5	4	1	1	5	4	2	1	2					1	1	2	3	5	4	2						1	4	5	2	2																
46	1	2	3	4	5	1	5	4	1	1	4	5	2	1	2					2													1	4	3	1	1	2	4	2	1	1	5	1	1	3	1	4	2			
47	1	1	2	4	5	1	4	5	1	1	4	5	2	1	2					2														1	2	3	2	1	1	5	1	1	5	1	1	2	3	5	2			
48	1	1	2	4	5	1	4	5	2	1	4	5	2	1	2					2														2																		

ID	EXPERIENCIA DEL CLIENTE					ORIGEN DEL CREDITO				N° DE ENTIDADES					MONTO DEL CREDITO					PLAZO DEL CREDITO					DIFERENCIA ENTRE SOLICITUD Y DESEMBOLSO				FECHA DE DESEMBOLSO					FIRMA DE CONYUGE			EXCEPCIONES A LA POLITICA DE CREDITO												
	1	2	3	4	5	1	4	5	2	1	5	4	2	1	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	5	4	2	1	1	5	2	1	2	3	4	5								
49	1	1	2	5	4	1	4	5	2	1	5	4	2	1	2							2								1	5	4	2	1	1	5	2	2											
50	1	1	2	5	4	1	5	1	1	1	5	4	3	2	2							2								1	4	5	2	1	1	4	2	1	1	2	3	5							
51	1	1	2	5	4	1	5	4	1	1	5	4	3	2	2	1	1	2	3	4	5	2								1	5	4	2	1	1	4	2	1	1	2	3	4							
52	1	2	3	4	5	1	5	4	1	1	5	4	1	2	2	1	2	3	1	5	4	1	5	4	3	2	2		1	1	5	3	1	1	5	4	1	2	1	5	2	2							
53	1	1	3	4	5	1	5	4	1	1	5	4	1	2	2							1	4	5	2	3	1		2	1	5	4	1	2	1	5	2	1	5	2	2								
54	1	1	3	4	5	1	5	4	1	1	5	4	1	2	2							1	4	4	5	2	3		1	1	4	5	1	2	1	5	2	1	5	2	2								
55	1	1	3	4	5	1	5	4	2	1	5	4	1	2	2							1	5	5	4	3	1		2	1	4	3	2	2	5	1	1	2	1	3	2	2							
56	1	1	3	4	5	1	5	4	2	1	4	4	1	2	2							1	4	4	5	3	2		1	1	4	5	1	1	5	4	1	2	1	5	1	1	3	2	4	1			
57	1	1	2	4	5	1	4	5	2	1	4	4	2	2	2							2								1	5	4	2	2	1	5	4	1	2	1	4	2	1	2	4	2			
58	1	1	2	3	4	1	4	5	2	1	5	4	2	2	2							2								1	4	5	1	2	1	4	2	1	2	1	5	1	1						
59	1	1	2	5	4	1	4	5	1	1	5	5	2	2	2							2								1	5	4	1	2	1	4	2	1	1	2	4	1	1						
60	1	1	2	3	4	1	4	5	1	1	5	4	1	2	2							1	2	3	1	4	5		2	1	5	4	2	1	1	4	2	1	2	1	5	2	2						
61	1	1	2	4	5	2	5	4	1	1	5	4	1	2	2							1	3	2	1	5	4		1	5	4	4	3	1		2	1	4	5	2	1	2	1	4	1	1			
62	1	2	2	4	5	1	5	4	2	1	4	5	1	2	2							1	2	1	3	4	5		1	4	5	4	2	2	1	4	5	1	2	1	1	1	1	2	3	2	2		
63	1	4	2	4	5	1	4	5	2	1	4	4	2	1	2							1	5	4	3	1	2		1	1	5	4	2	1	1	5	4	1	2	1	1	1	4	1	1				
64	1	1	2	4	5	1	4	5	2	1	5	4	2	1	2							1	5	4	2	3	1		2	1	5	4	2	1	1	5	4	2	1	1	5	1	2						
65	1	1	2	4	5	1	5	4	1	1	5	4	2	1	2							1	4	5	3	2	2		1	1	4	3	1	1	4	5	2	1	1	5	2	2							
66	1	1	3	4	5	1	5	4	1	1	5	4	1	2	2							2								1	5	4	2	2	1	5	2	1	1	5	2	2							
67	1	1	3	4	5	1	5	4	1	1	5	4	1	2	2							2								1	4	5	1	1	5	5	2	1	2										
68	1	1	3	5	4	1	5	4	1	1	5	4	2	1	2							1	1	3	2	5	4		2	1	5	3	4	1	2	1	5	4	2	1	1	5	2	1	2	1	3	2	
69	1	2	3	5	4	1	5	4	2	1	5	4	2	1	2							1								1	5	3	4	1	2	1	5	4	2	1	1	5	1	1	2	1	4	1	
70	1	2	3	5	4	1	5	4	2	1	5	4	1	2	2							1	5	3	4	2	1		1	1	4	5	2	1	1	4	5	2	1	1	5	1	1	2	5	1	1		

EXPERIENCIA DEL CLIENTE	ORIGEN DEL CREDITO	N° DE ENTIDADES	MONTO DEL CREDITO	PLAZO DEL CREDITO	DIFERENCIA ENTRE SOLICITUD Y DESEMBOLSO	FECHA DE DESEMBOLSO	FIRMA DE CONYUGE	EXCEPCIONES A LA POLITICA DE CREDITO
-------------------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---	---------------------	------------------	--------------------------------------

LEYENDA	N °
Muy Frecuentemente	1
Frecuentemente	2
Ocasionalmente	3
Rara vez	4
Nunca	5

**ANEXO 6: AFECTACION DE LAS VARIABLES.**

	EDAD	GENERO	ESTADO CIVIL	CAMBIO ESTADO CIVIL	GRADO DE EDUCACION	FUENTE DE INGRESO	SITUACION RESIDENCIAL	LUGAR DE RESIDENCIA	PERSONAS EN EL HOGAR	INGRESOS DEL HOGAR	EXPERIENCIA DEL CLIENTE	ORIGEN DEL CREDITO	N° DE ENTIDADES	MONTO DEL CREDITO	PLAZO DEL CREDITO	DIFERENCIA ENTRE SOLICITUD Y DESEMBOLSO	FECHA DE DESEMBOLSO	FIRMA DE CONYUGE	EXCEPCIONES A LA POLITICA DE CREDITO
1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1
2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1
3	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1
4	1	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1
5	1	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2
6	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2
7	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2
8	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2
9	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	1	2
10	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2
11	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1
12	1	2	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1
13	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1
14	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1
15	1	1	2	1	2	1	1	2	2	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1
16	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1
17	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2
18	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2
19	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2
20	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2
21	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2
22	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2
23	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1
24	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1

	EDAD	GENERO	ESTADO CIVIL	CAMBIO ESTADO CIVIL	GRADO DE EDUCACION	FUENTE DE INGRESO	SITUACION RESIDENCIAL	LUGAR DE RESIDENCIA	PERSONAS EN EL HOGAR	INGRESOS DEL HOGAR	EXPERIENCIA DEL CLIENTE	ORIGEN DEL CREDITO	N° DE ENTIDADES	MONTO DEL CREDITO	PLAZO DEL CREDITO	DIFERENCIA ENTRE SOLICITUD Y DESEMBOLSO	FECHA DE DESEMBOLSO	FIRMA DE CONYUGE	EXCEPCIONES A LA POLITICA DE CREDITO
25	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1
26	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1
27	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1
28	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
29	1	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1
30	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1
31	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2	2
32	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2
33	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2
34	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2
35	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1
36	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1
37	2	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1
38	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1
39	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	2	1
40	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2
41	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2	2
42	1	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2
43	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
44	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1
45	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1
46	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1
47	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1
48	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2
49	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2
50	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1
51	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1

	EDAD	GENERO	ESTADO CIVIL	CAMBIO ESTADO CIVIL	GRADO DE EDUCACION	FUENTE DE INGRESO	SITUACION RESIDENCIAL	LUGAR DE RESIDENCIA	PERSONAS EN EL HOGAR	INGRESOS DEL HOGAR	EXPERIENCIA DEL CLIENTE	ORIGEN DEL CREDITO	N° DE ENTIDADES	MONTO DEL CREDITO	PLAZO DEL CREDITO	DIFERENCIA ENTRE SOLICITUD Y DESEMBOLSO	FECHA DE DESEMBOLSO	FIRMA DE CONYUGE	EXCEPCIONES A LA POLITICA DE CREDITO
52	2	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
53	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2
54	1	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2
55	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1
56	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
57	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1
58	1	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1
59	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1
60	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1
61	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1
62	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1
63	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
64	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2
65	1	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2
66	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2
67	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2
68	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1
69	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1
70	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1

LEYENDA	N°
Si	1
No	2