

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**LOS CRÉDITOS DE CONSUMO Y SU RELACIÓN CON LA MOROSIDAD DE  
EDPYME MARCIMEX, AGENCIA JUNÍN – DISTRITO TRUJILLO, AÑO  
2016.**

**TESIS**

Para obtener el Título Profesional de Contador Público

**AUTORES:**

Br. Castro Tiznado Jorge Alonso

Br. Elías Robles Ricardo Gonzalo

**ASESOR:**

Mg. Granda Fernández, Juan Manuel

**Trujillo – Perú**

**2017**

## **PRESENTACIÓN**

Estimados miembros del Jurado:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Privada Antenor Orrego, sometemos a vuestro criterio y consideración la presente tesis titulada:

**LOS CRÉDITOS DE CONSUMO Y SU RELACIÓN CON LA MOROSIDAD DE EDPYME MARCIMEX, AGENCIA JUNÍN – DISTRITO TRUJILLO, AÑO 2016.**

La presente tesis ha sido elaborada tomando en consideración información de la Empresa EDPYME MARCIMEX, en la que se realizó el estudio. El proceso de obtención de datos se realizó a través de una investigación y del análisis documentario.

Hacemos propicia la oportunidad para expresar nuestro sincero agradecimiento a todos los docentes de la Facultad por su valioso aporte y conocimientos vertidos, los cuales han contribuido no solo en nuestra formación profesional, sino también en nuestra vida personal.

Estamos totalmente convencidos que será una buena fuente de consulta, dada la importancia que tiene el sector financiero, ante un mercado y entorno que cambia en forma continua, proponemos esta iniciativa que busca impulsar el fortalecimiento de las competencias de los trabajadores y el desarrollo de la institución.

Atentamente,

---

**Br. Jorge Alfonso Castro Tiznado**

---

**Br. Ricardo Gonzalo Elías Robles**

## DEDICATORIA

*A Dios, por ser el creador de la vida y quien me ha dotado de aptitudes y perseverancia para lograr mi meta trazada, a mí familia, a mi madre, por el apoyo y el amor siempre incondicional.*

*A mis maestros por sus enseñanzas, y a todos los que me apoyaron, en el transcurso de mi vida universitaria, para escribir y concluir esta tesis, pues es a ellos a quienes debo este logro.*

**Jorge.**

*A Dios por bendecirme, guiarme e iluminar mi camino hacia el éxito profesional.*

*A mis padres, familiares, quienes, con su cariño y apoyo, lograron brindarme sus sabios consejos para poder seguir adelante, En especial a mi madre por tanto esfuerzo y dedicación.*

*A mis profesores por la guía y enseñanza, en el tiempo dedicado a cada revisión y recomendación para la culminación de esta tesis.*

**Ricardo.**

## RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo demostrar la relación que existe entre los créditos de consumo y la morosidad de la Edpyme Marcimex, Agencia Junín. Para realizar esta investigación se aplicó un diseño de contrastación tipo correlacional, utilizando los métodos de análisis, síntesis e inducción - deducción. El proceso de obtención de datos se realizó a través de análisis documental utilizando como instrumento la hoja de registro de datos.

Entre los resultados obtenidos se determinó que no existe relación directa entre las políticas de crédito y la morosidad de Edpyme Marcimex, Agencia Junín –Distrito Trujillo, año 2016, lo cual se reflejó en la cartera de clientes y en los expedientes de créditos revisados. El incremento de la morosidad genera provisiones, refinanciamientos y frecuentes castigos de las cuentas, por no aplicarse de manera adecuada la política de créditos.

Con el estudio realizado se concluye que en la EDPYME MARCIMEX S.A, no se cumplen adecuadamente las políticas de créditos, tales como: los procesos, metodologías y políticas crediticias, los cuales incrementaron ligeramente la morosidad, al mantener criterios de evaluación y metodologías inexactas que no se basaron en un análisis financiero minucioso, sino que dependieron más de la opinión, percepción y juicio personal de cada evaluador de créditos.

Se recomienda mejorar los criterios de evaluación crediticia sobre la base de un análisis financiero minucioso que considere a los indicadores financieros básicos como esenciales para la determinación de un crédito de consumo.

## **ABSTRACT**

The present research has as objective the relation that exists between the credits of consumption and the moroseness of the Edpyme Marcimex, Junín Agency. To carry out this research, a correlational type test was applied, using the analysis, synthesis and induction-deduction methods. The process of obtaining data was done through the documentary analysis applying the record sheet.

Among the results obtained, it was concluded that there is no direct relationship between the credit policies and the delinquency of Edpyme Marcimex, Junín Agency -Distrito Trujillo, 2016, which is reflected in the client portfolio and in the records of revised credits. The increase in delinquency generates provisions, refinancing and frequent write-offs of accounts, as the credit policy is not appropriately adapted.

It is recommended to modify and improve the credit evaluation criteria based on a minimum financial analysis that considers the basic financial indicators as essential for the determination of a consumer credit.

# ÍNDICE

	Pág.
PRESENTACIÓN .....	ii
DEDICATORIA.....	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT .....	v
ÍNDICE.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	ix
RESUMEN .....	x
ABSTRACT .....	xi
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN .....	10
1.1. Formulación del problema .....	11
1.1.1. Realidad Problemática.....	11
1.1.2. Enunciado del Problema.....	13
1.1.3. Antecedentes.....	13
1.1.4. Justificación .....	18
1.1.4.1. Teórica.....	18
1.1.4.2. Práctica .....	18
1.1.4.3. Metodológica .....	19
1.2. Hipótesis.....	19
1.3. Objetivos .....	19
1.3.1. Objetivo General .....	19
1.3.2. Objetivo Específicos .....	19
1.4. Marco Teórico .....	20
1.4.1. Crédito.....	21
1.4.1.1. Políticas de Crédito .....	21
1.4.1.2. Política de Cobro.....	21
1.4.1.3. Tipos de Créditos .....	22
1.4.1.4. Clases de Crédito .....	23
1.4.2. Morosidad .....	24
1.4.2.1. Análisis del comportamiento de la morosidad .....	25

1.4.2.2. Morosidad y tipo de cambio .....	26
1.4.2.3. Políticas de cobranza .....	27
1.4.2.2. Provisiones de cartera.....	27
1.4.3. Rentabilidad .....	34
1.4.3.1. Conceptos de rentabilidad .....	34
1.4.3.2. Medición de la rentabilidad .....	34
1.5. Marco Conceptual.....	36
<b>CAPÍTULO II: MATERIAL Y PROCEDIMIENTOS .....</b>	<b>39</b>
2.1. Material y Procedimiento .....	40
2.1.1. Material .....	40
2.1.1.1. Población .....	40
2.1.1.2. Marco muestral.....	40
2.1.1.3. Muestra .....	40
2.1.1.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de Datos.....	41
2.1.2. Procedimientos .....	41
2.1.2.1. Diseño de Contrastación.....	41
2.1.2.2. Operacionalización de las variables .....	43
2.1.2.3. Procesamiento y análisis de datos.....	44
<b>CAPÍTULO III: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>45</b>
3.1 Presentación de resultados .....	46
3.2. Discusión de resultados.....	54
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>56</b>
Conclusiones .....	57
Recomendaciones.....	58
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>59</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>31</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Muestra de 224 clientes de la cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016. ....	48
Tabla N° 2. Análisis de la muestra, por tipo de cliente, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.....	49
Tabla N° 3. Análisis de clientes que no cumplen con las Políticas Créditos, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.....	50
Tabla N° 4. Análisis de muestra por los días de atraso, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.....	51
Tabla N° 5. Análisis de tipos de clientes, que se encuentran en situación de morosidad, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.....	52
Tabla N° 6. Tabla cruzada Cumplimiento de las políticas de crédito de consumo - morosidad .....	53
Tabla N° 7. Prueba del chi-cuadrado - relación del cumplimiento de las políticas de créditos de consumo y la morosidad de Edpyme Marcimex, agencia Junín, año 2016. ....	53



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1. Muestra de 224 clientes de la cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016. ....	48
Figura N° 2. Análisis de la muestra, por tipo de cliente, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.....	49
Figura N° 3. Análisis de clientes que no cumplen con las Políticas Créditos, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.....	50
Figura N° 4. Análisis de muestra por los días de atraso, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.....	51
Figura N° 5. Análisis de tipos de clientes, que se encuentran en situación de morosidad, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.....	52

# **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN**

## **1.1. Formulación del problema:**

### **1.1.1. Realidad Problemática**

A nivel internacional, el valor de los saldos de créditos de consumo a fines de 2015 fué de 42,3 billones de dólares. Con este tamaño, el mercado mundial ha registrado una tasa de crecimiento nominal anual del 3,3% desde 2011.

Según el BCR, indica que en Latinoamérica, la evaluación del reciente crecimiento del crédito es un tema muy relevante para las autoridades de política, puesto que se podrían estar generando vulnerabilidades es el sector financiero.

Reihart y Rogilf (2009), señalan que hay una larga historia de periodos con un rápido crecimiento que “terminaron mal” y conllevaron a problemas en el sector financiero y contracciones económicas severas.

Actualmente en el Perú, los ofertantes de créditos han aprendido de las experiencias anteriores, por ejemplo, qué políticas y procedimientos son efectivos con respecto a la administración de este negocio, la necesidad de contar con información del público objetivo, entre otros. Con el paso del tiempo, algunas empresas se posicionaron en el mercado, mientras que otras fueron desapareciendo. Finalmente, se puede entender, la banca de consumo, como la formación y el fortalecimiento de las funciones, políticas y procesos necesarios para el correcto desenvolvimiento del sistema financiero

A nivel Regional, los créditos de consumo fueron creados para satisfacer las necesidades financieras de sus clientes y promover el desarrollo económico, pero el problema fundamental es la recuperación de los créditos una vez que han sido desembolsados pues existe la posibilidad del no cumplimiento con las obligaciones por parte del deudor. Por lo que se conlleva a incrementar el riesgo crediticio, debido a flexibles políticas de crédito, destino incorrecto del crédito, falta de capacidad y voluntad de pago, sobreendeudamiento, etc.

El indicador de la mora en la Edpyme Marcimex de Trujillo en el año 2016, tuvo tendencia a incrementar, afectando financieramente, puesto que por los créditos en atraso se tienen que realizar provisiones de las cuentas, las cuales disminuyen la rentabilidad, así como en su liquidez, y además, por la falta de capacitación y aplicación de malas políticas económicas, genera que disminuyan las comisiones generando malestar en los asesores, los mismos que ven difícil lograr disminuir los altos índices de mora; por lo cual deciden renunciar.

Indudablemente una tienda comercial que tenga alto índice de morosidad y de créditos incobrables no es viable a futuro. Una de las principales causas es que en la mayoría de los casos el comportamiento de pago de los clientes y no tanto los factores externos incontrolables, como los desastres naturales, incendios, cambios de política gubernamentales que afectan la actividad económica y la de los clientes.

Dentro de los principales factores de morosidad, tenemos el sobreendeudamiento y la falta de cultura de pago de los clientes, la cartera de clientes debería estar diversificada en los diferentes sectores económicos de tal manera que disminuyan el riesgo, ya que en la empresa su principal sector socioeconómico es el sector C y D.

La Edpyme Marcimex S.A. es una de los tipos de entidades financieras que se desempeña como intermediación financiera de operaciones múltiples para la Pequeña y Microempresa Empresa, por lo cual se rige de acuerdo a su Estatuto, la ley General del Sistema Financiero y de Seguros, ley de la Superintendencia de Banca, Seguros y Afp –Ley 26702-, por las Resoluciones y Disposiciones emitidos por el Banco Central de Reserva del Perú y por la normativa legal sobre funcionamiento de las EDPYME'S. Actualmente La Edpyme Marcimex S.A. presenta un índice de morosidad de 7.78% según boletín estadístico de Edpymes en la Superintendencia de Banca, Seguros y Afp al cierre del periodo 2016, este porcentaje es considerado como un nivel alto de morosidad convirtiéndose en un serio problema, siendo el porcentaje normal un 5%, dada las dimensiones

monetaria así como la dificultad para cubrir los déficit de efectivo en el flujo de caja de la empresa generados por estos retrasos.

Marcimex S.A. ha tenido carencias significativas en la recuperación de su principal fuente de ingresos, la venta al créditos de consumo no revolvente para la adquisición de electrodomésticos a clientes naturales y jurídicos, esto debido a factores que se ha podido detectar en el ciclo del crédito, es decir, desde la misma calidad de la evaluación crediticia hasta en la falta de políticas en la gestión de cobranza. Estos factores influyen directamente en el nivel de endeudamiento, solvencia económica, así como también en la toma de decisiones gerenciales oportunas en la Edpyme Marcimex S.A. Lo que a su vez se representa en los estados financieros, ingresos económicos y estabilidad de la empresa.

La causa principal, es la flexibilidad al momento de otorgarlos y manipulación de información de los clientes, por parte de los asesores comerciales.

### **1.1.2. Enunciado del Problema:**

¿Cuál es la relación que existe entre los créditos de consumo y la morosidad de la Edpyme Marcimex, Agencia Junín – Distrito Trujillo, año 2016?

### **1.1.3. Antecedentes:**

Se identificaron trabajos de investigación relacionados a la investigación propuesta. Los cuales son:

#### **A nivel internacional:**

Vera (2013), en su tesis “*Gestión de crédito y cobranza para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco Pichincha de la Ciudad de Guayaquil en el periodo 2011*”, para obtener el Título Profesional de Contador Público, de la Universidad Internacional del Ecuador.

Este estudio tuvo como finalidad, elaborar un modelo de gestión de cobro de cartera vencida para el Banco Pichincha, utilizó el diseño de investigación descriptiva. El autor empleó los métodos inductivos - deductivos, analíticos –

sintéticos. Su variable dependiente es “gestión de crédito” y la variable independiente “cobranza”.

Conclusiones:

- Es necesario implementar políticas para mejorar los procesos de crédito en la institución.
- Es necesario establecer cronogramas de capacitación para los empleados de la institución que se encuentran vinculados directamente con el área de crédito.

López (2016), “EL RIESGO DE CRÉDITO EN LA CARTERA DE CONSUMO Y SU RELACIÓN CON EL SOBREENDEUDAMIENTO 2014”, de la Universidad de Guayaquil- Ecuador.

Este estudio tuvo como finalidad analizar el riesgo de crédito en la cartera de consumo y su relación con el sobreendeudamiento. El método aplicado es descriptivo, la variable independiente es: Riesgo crediticio y variable dependiente: Sobreendeudamiento.

Conclusiones:

- Las fuentes de información crediticia, no presentan información completa del riesgo de crédito de cada individuo a nivel del sistema financiero y del sector comercial, debido a que: i) ciertas 125 instituciones financieras públicas no reportan estructuras a la superintendencia de bancos y, ii) gran número de empresas del sector comercial que venden a crédito no reportan sus estructuras a los burós.
- Si no se implementan planes de acción para mitigar las deficiencias mencionadas en el numeral anterior, la calidad de la información afectará considerablemente la efectividad de los controles para el proceso de análisis y concesión de créditos de consumo; lo cual originará sobreendeudamiento en las personas, siendo ésta la causa principal para la materialización del riesgo de crédito

### **A nivel nacional:**

- Quispe (2014), “ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO Y LA MOROSIDAD DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO HUANCAVELICA LTDA. 582, PERIODO 2013” de la Universidad Nacional de Huancavelica.
- Este estudio tuvo como finalidad, describir cómo es la administración del riesgo crediticio y la morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Huancavelica Ltda. 582, periodo 2013. La investigación es de tipo aplicada, y el autor empleó el método de investigación científico, analítico-sintético, inductivo – deductivo.
- La variable independiente es: administración de riesgo crediticio y la variable dependiente es: morosidad.

### Conclusiones:

- Los resultados obtenidos de la prueba de la Hipótesis Específica 1, a través de la Tabla de Contingencia (Políticas de Crédito \* Morosidad) nos proporcionan evidencia para concluir que en la "Cooperativa de Ahorro y Crédito Huancavelica Ltda. 582" periodo 2013. Si se cumplen las políticas de crédito, entonces se minimiza la morosidad.
- Los resultados obtenidos de la prueba de la hipótesis general a través de la Tabla de Contingencia (Administración del Riesgo Crediticio \* Morosidad), además de las tablas de contingencia conclusiones (Políticas de Crédito \* Morosidad) y (Herramientas de Evaluación de Crédito \* Morosidad) nos proporcionan evidencia suficiente para concluir en que en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Huancavelica Ltda. 582 en el periodo 2013 si se administra efectivamente los riesgos crediticios entonces minimizaremos la morosidad.

Uceda (2014), “Las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima - periodo 2013”, de la Universidad Privada Antenor Orrego.

Este estudio tuvo como finalidad determinar si las políticas de ventas al crédito influyen en la morosidad de los clientes en la Empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima en el periodo 2013. El autor utilizó el diseño de

investigación descriptivo, y empleó las técnicas tales como observación, revisión documentaria y entrevista. Tiene como variable independiente: las políticas de ventas al crédito y variable dependiente: reducción del índice de morosidad.

Conclusiones:

- Según análisis a una muestra de 120 clientes, se determinó que la morosidad, es consecuencia del incumplimiento de las políticas de créditos establecidas por la entidad.
- Se identificó las políticas de ventas al crédito se dividen en tres grupos; clientes nuevos, clientes recurrentes y clientes con castigo; contando cada política con determinados requisitos.
- Se analizó el nivel de influencia que tienen los requisitos de las políticas de ventas, en la morosidad, en una muestra de 100 clientes, que no se cumple con las políticas de crédito el cual representan el mayor porcentaje de morosidad para la empresa.
- En una muestra de 140 clientes con líneas de crédito, se observa que el 30% se encuentran morosos y un 70% han pagado sus créditos en los plazos establecidos.

### **A Nivel Local**

Baltodano (2014), “En la tesis titulada: Las Políticas de Crédito y su incidencia en la rentabilidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana en la Ciudad de Chepén año 2012”. Para obtener el Título Profesional de Contador Público, Trujillo – Perú, de la Universidad Nacional de Trujillo.

El Objetivo Principal de la investigación fué analizar las Políticas de Crédito en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana en la Ciudad de Chepén, año 2012. La metodología aplicada es descriptiva, su variable independiente es: políticas de crédito y la variable dependiente: rentabilidad. El Trabajo concluyó en que las políticas de créditos son los pasos, requisitos y demás normas privadas establecidas por las empresas para otorgar un crédito. Si la política de crédito



no es adecuada es claro que la empresa tendrá grandes posibilidades de quebrar.

Lizarraga (2014), “Gestión de riesgo de crédito y su incidencia en la morosidad de las cooperativas de ahorro y crédito no autorizadas a operar con recursos del público de la Región La Libertad - 2012“, de la Universidad Nacional de Trujillo.

Este estudio tuvo como finalidad, determinar la incidencia de la Gestión Integral de Riesgos de Créditos en la morosidad de las Cooperativas de Ahorro y Crédito no Autorizadas a Operar con Recursos del Público, de la Región La Libertad durante el ejercicio 2012. Tiene como variable independiente: Gestión de Riesgos de Crédito, variable dependiente: Morosidad. El método de investigación utilizado es Descriptivo.

El autor concluye:

- Con relación a las políticas y/o reglamentos para la gestión del riesgo de crédito, objeto de estudio de la presente investigación, se ha podido identificar que las cooperativas de ahorro y crédito no las han implementado en su totalidad, observándose que aún no se consultan la totalidad de fuentes de conocimiento sobre la reputación y la posición crediticia del socio, y no se informa a la totalidad de los socios sobre las políticas y requisitos para el otorgamiento de socios.

Ipanaqué (2014), “La gestión del riesgo crediticio y su influencia en el nivel de morosidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo – agencia sede institucional – periodo 2013”, de la Universidad Nacional de Trujillo.

Este estudio tuvo como finalidad, determinar cómo influye la Gestión del Riesgo Crediticio en el nivel de morosidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A. – Agencia Sede Institucional - Periodo 2013.

El método de investigación es de tipo Descriptivo, utilizó técnicas, metodologías, procedimientos y estrategias para la recolección de datos suficientes que ayudaron en el logro del objetivo de estudio de la presente tesis.

Se aplicó además una metodología Inductiva y Deductiva teniendo en cuenta como base la investigación bibliográfica, información documentaria y la recolección de información a través de la aplicación de una encuesta.

La variable independiente es: Gestión del riesgo crediticio y la variable dependiente: Nivel de morosidad.

Las principales técnicas que se utilizan en la investigación son: el análisis documental, la Encuesta.

Conclusiones:

- El Asesor de Créditos de Caja Trujillo es la persona responsable del proceso crediticio, siendo su función general el de promover, analizar, evaluar y tramitar la aprobación de las solicitudes de créditos de los clientes, asegurando la calidad de la cartera que gestiona. Por lo tanto, se concluye que la recuperación de un crédito depende en gran medida de la correcta ejecución del proceso crediticio que realiza el asesor de créditos.
- La mayoría de los Asesores de Créditos de la Agencia Sede Institucional de Caja Trujillo indica que la causa principal de la morosidad se debe a errores en el proceso de evaluación, debido a que existen asesores de créditos que tienen poca habilidad para recopilar y analizar información cualitativa y cuantitativa del negocio o simplemente se ven presionados a cumplir metas de colocaciones ignorando pautas importantes que deben seguir para el otorgamiento de un crédito sano.

#### **1.1.4. Justificación:**

##### **1.1.4.1. Teórica**

La investigación se justifica teóricamente ya que reúne información sobre los créditos de consumo y la morosidad de tal manera que sirva de investigación para estudiantes, investigadores, entidades que deseen conocer respecto al tema.

##### **1.1.4.2. Práctica**

Se justifica de manera práctica porque mediante la aplicación de políticas de cobranza de cartera morosa se generan propuestas que

disminuyan la morosidad de la empresa buscando así solucionar la problemática existente con respecto a los bajos resultados de gestión de cobranza. Además, el presente trabajo tendrá el objetivo de ser beneficioso para el directorio, gerencia, administrador, estudiantes, docentes de nivel universitario, empresas del rubro y autoridades que desean conocer de la aplicación.

#### **1.1.4.3. Metodológica**

Se justifica metodológicamente, puesto que se detalla la realidad de la morosidad de los créditos EDPYMES, lo cual es posible mediante la observación acerca de la realidad del área créditos, donde se han recogido datos que luego se analizan para poder emitir criterios, opiniones y juicios de valor.

### **1.2. Hipótesis:**

Existe relación directa entre los créditos de consumo y la morosidad de la Agencia Edpyme Marcimex, Agencia Junín – Distrito Trujillo, Año 2016.

### **1.3. Objetivos:**

#### **1.3.1. Objetivo General:**

Determinar la relación entre los créditos de consumo y la morosidad de Edpyme Marcimex, agencia Junín, año 2016.

#### **1.3.2. Objetivo Específicos**

1. Evaluar el cumplimiento de las políticas de créditos de consumo de Edpyme Marcimex, agencia Junín, año 2016.
2. Analizar la morosidad de los créditos otorgados por Edpyme Marcimex, agencia Junín, año 2016.
3. Determinar la relación del cumplimiento de las políticas de créditos de consumo y la morosidad de Edpyme Marcimex, agencia Junín, año 2016.

#### **1.4. Marco Teórico**

De acuerdo a nuestra búsqueda en cuanto a las teorías relacionadas a nuestras variables en relación a la teoría del Crédito y morosidad, los autores manifiestan: Huertas(2015), Mediante la revisión de las fuentes de información relacionadas a los procesos, metodologías y políticas crediticias de los principales bancos del Perú que operan en el segmento MYPE, se desarrollará una perspectiva teórica que permita fundamentar el proceso de adquisición de nuevos conocimientos; se analizarán los procesos crediticios que seguían internamente los bancos para la colocación de créditos para una empresa MYPE, el análisis financiero, el proceso de toma de decisiones, los indicadores financieros que se analizan al otorgar un crédito, los mecanismos de evaluación y el nivel de autonomías crediticias. Serán factores que se verán en este capítulo. Luego de ello, se realizará un enjuiciamiento crítico de las teorías tratadas, realizando comparaciones con la banca comercial y con los estándares internacionales del correcto funcionamiento financiero de una empresa para la accesibilidad de un crédito. A su vez, se verá qué consecuencias y problemas han generado estos mecanismos de evaluación a los bancos.

Los bancos en el Perú mantienen topes de financiamiento máximo según su apetito por riesgo, y clasifican a sus clientes de acuerdo a ciertas condiciones internas establecidas estratégicamente por cada una de sus áreas de riesgo. Para saber en qué segmento ubicar a cada empresa (Banca microempresa, pequeña empresa, banca comercial, banca empresas o banca corporativa), según estos criterios, el banco asigna una determinada banca o segmento a sus clientes para que sean atendidos por personal propio y especializado, y así brindarles el abanico de posibilidades que pueden acceder al trabajar con ellos, evaluando las colocaciones según normas y parámetros implementados por el área de riesgos de cada área específica.

Se empezará por detallar qué es un cliente MYPE en el sistema financiero. Se comentará cuáles son los requisitos que se debe cumplir para pertenecer a este segmento. Cabe recalcar que esta clasificación interna de cada cliente puede diferir con los establecido por la SBS, debido a que el ente regulador en el nuevo reglamento menciona los créditos que existen en el sistema financiero (Créditos micro, pequeña, mediana y grandes empresas, así como también banca corporativa,

consumo y créditos hipotecarios) dependen del nivel de ventas anuales del deudor, nivel de endeudamiento y destino del crédito.

#### **1.4.1. Crédito**

Apaza (2012), indica que el crédito es la cantidad de dinero que la institución crediticia concederá al cliente, asimismo todo crédito como cualquier préstamo deberá cancelarse a su vencimiento, generalmente esta devolución (amortización), es gradual y la mayoría de las veces, mediante pago periódicos. Estos pagos incluyen además de los intereses, por el uso del financiamiento, comisiones, los costos de operar el crédito.

Es una operación financiera en la cual ponemos a nuestra disposición una cierta cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un periodo determinando, con la finalidad de obtener una retribución de interés generado del capital prestado.

##### **1.4.1.1. Políticas de Crédito**

Brealey (2010), indica que en políticas de crédito se debe entender los procedimientos, condiciones y seguimiento en el cobro de los pasivos o deudas. Se debe tener en cuenta a los criterios siguientes: procedimientos y calidad del crédito, controles de calidad de cuentas, criterio para tramitar solicitudes de crédito, condiciones de crédito, condiciones bajo las que el crédito concedido debe ser liquidado, esfuerzos de Cobro: métodos empleados en el intento de cobrar deudas vencidas. (p.362).

Las políticas de créditos dan la pauta para determinar si se debe otorgar un crédito a un cliente y el monto del mismo.

##### **1.4.1.2. Política de Cobro**

Brealey (2010), Indica que es el paso final en la gestión de créditos el cobro. Cuando un cliente se retrasa en los pagos el procedimiento habitual es mandarle un estado de cuenta y continuar haciendo en intervalos con cartas progresivamente más insistentes o con llamadas telefónicas. Si nada de lo anterior surge efecto, la mayoría de empresas entregan la deuda a un cobrador o aun abogado.

Son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes una vez vencidos, con la finalidad de recuperar el monto y los intereses generados.

#### **1.4.1.3. Tipos de créditos**

Según la Resolución SBS N° 11356-2008, la cartera de créditos de una institución financiera será clasificada en:

- **Créditos Corporativos**

Son los créditos son otorgados a personas jurídicas que tengan ventas de al menos s/. 200 millones al año. Es necesario que esa cifra sea real al menos en los dos últimos años antes de solicitar el crédito.

- **Créditos a grandes empresas**

Son los créditos que se le otorgan a personas jurídicas con ventas anuales mayores a s/. 20 mil pero menores a s/. 200 millones, antes de solicitar un crédito en los últimos dos años.

- **Créditos a medianas empresas**

Son los créditos que se le brindados a personas jurídicas que tengan un endeudamiento de al menos s/. 300 mil en el Sistema Financiero en los últimos seis meses y que no califique entre los corporativos y las grandes empresas.

- **Créditos a pequeñas empresas:**

Son los créditos brindados a personas jurídicas o naturales para fines de prestación de servicios, comercialización o producción, cuyo endeudamiento en el Sistema Financiero sea de al menos s/. 20 mil y menor a s/. 300 mil en los últimos seis meses.

- **Créditos a microempresas**

Son los créditos brindados a personas jurídicas o naturales para fines de iguales a los de las pequeñas empresas, salvo que en

este caso el endeudamiento en el SF debe ser menor de s/. 20 mil.

- **Créditos de consumo revolvente**

Son los créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de pagar servicios, bienes, de uso personal. Se refiere a que estos créditos pueden ser pagados por un monto inferior al de la factura, acumulándose la diferencia) para posteriores facturas.

Es una disposición dineraria o no dineraria que realiza un cliente con el fin de tener un beneficio personal.

- **Créditos de consumo no-revolvente**

Es, igual, un crédito que se otorga a personas naturales para fines distintos de la actividad empresarial. La diferencia está en que en este caso el crédito se debe pagar por el mismo monto facturado y no de manera diferida.

- **Créditos hipotecarios para vivienda**

Son los créditos que otorga el Banco para la compra de una propiedad ya construida, un terreno, como también para la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido; normalmente es pactado para ser pagado en el mediano o largo plazo (8 a 40 años, aunque lo habitual son 20 años).

#### **1.4.1.4. Clases de Crédito**

- **Crédito Directo:**

Se da entre una entidad y el cliente, donde este último recibe recursos y contiene operaciones que representan los créditos por el dinero otorgado a los clientes bajo las diferentes modalidades de crédito: préstamos, tarjetas de crédito, sobregiros en cuenta corriente; así como los créditos para operaciones de leasing financiero, venta de bienes recibidos en pago o ejecutados, venta de cartera, etc.

- **Crédito Indirecto:**

Es la operación que no establece una salida de fondos de caja, ya que no existe desembolso de dinero de la entidad financiera, sino únicamente, el compromiso mediante una firma.

Tales como: Los avales, las cartas fianzas, las aceptaciones bancarias, las cartas de crédito, los créditos aprobados no desembolsados, otorgados por las empresas del sistema financiero.

**1.4.2. Morosidad**

Díaz (2014), es el atraso de los pagos de los créditos otorgados en el momento de su vencimiento, destinadas para el su crecimiento y desarrollo empresarial de los pequeños y microempresarios.

Según la Superintendencia de Banca Seguros el riesgo de crédito es la posibilidad de pérdidas debido a la incapacidad o falta de voluntad de los deudores o terceros obligados para cumplir sus obligaciones contractuales. (Díaz, 2014, p.125).

Es cuando un cliente no realiza el pago de su cuota dentro del plazo establecido del contrato, por motivo que no cuentan con capacidad o voluntad de pago.

El análisis de la calidad de la cartera de una institución financiera requiere de la utilización de un indicador adecuado para tales fines. No existe sin embargo, unanimidad en la discusión sobre cuál este “adecuado indicador” de los niveles de morosidad que exhibe la cartera de una entidad crediticia.

De la información financiera publicada por la Superintendencia de Banca y Seguros, se evidencia el reporte de tres indicadores de calidad de cartera que cuantifican en valores relativos el nivel de cartera morosa o de mayor riesgo crediticio. Los indicadores son: cartera atrasada, cartera de alto riesgo y cartera pesada.

El indicador de cartera atrasada se define como el ratio entre las colocaciones vencidas y en cobranza judicial sobre las colocaciones totales.



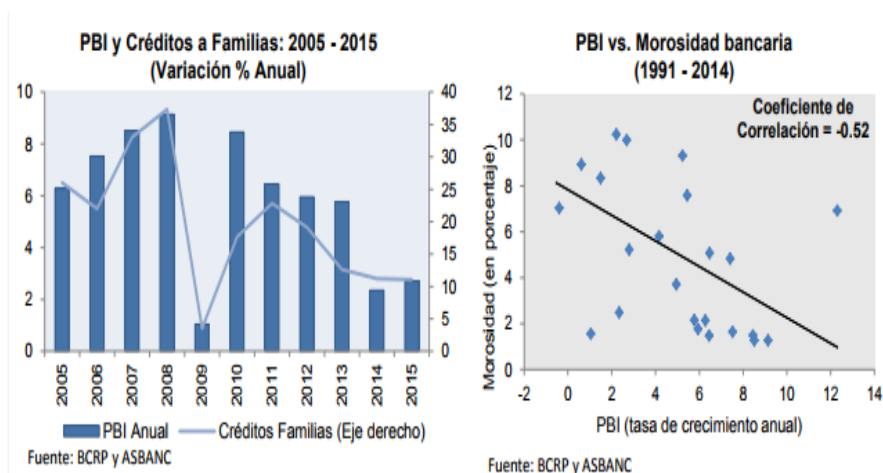
El indicador de cartera de alto riesgo es un ratio de calidad de activos más severo, incluyendo en el numerador las colocaciones vencidas, en cobranza judicial, refinanciadas y reestructuradas; no obstante el denominador es el mismo, las colocaciones totales.

El indicador de cartera pesada presenta características más diferenciadas. Se define como el ratio entre las colocaciones y créditos contingentes clasificados como deficientes, dudosos y pérdidas sobre los créditos directos y contingentes totales. Es de señalar que para el caso de los créditos a la microempresa estas clasificaciones son efectuadas exclusivamente en función a los días de morosidad y por la totalidad del saldo deudor. Por otro lado, este es un indicador más fino de la calidad de la cartera al considerar, a los ocho días de atraso, la totalidad del crédito que presenta cuotas en mora (y no sólo estas) como cartera atrasada.

#### **1.4.2.1. Análisis del comportamiento de la morosidad**

A pesar del embate del contexto internacional adverso, la economía peruana ha mostrado una alta capacidad de resistencia. La razón: sus buenos fundamentos y un manejo macroeconómico prudente y adecuado. A ello se suma que nuestro sistema bancario se ha seguido mostrando sólido y solvente, a pesar de un natural deterioro en algunos indicadores, como la morosidad. Dicho indicador se ha visto influenciado tanto por el desempeño económico del país, como por la evolución del tipo de cambio, dada la naturaleza “bi-monetaria” de nuestro sistema financiero. Actividad crediticia y actividad económica Los créditos otorgados por la industria bancaria a los diversos segmentos del mercado han seguido el comportamiento del PBI, esto se ha debido a que del desempeño de la banca es reflejo de lo que sucede en la economía del país. Por ejemplo, en lo que respecta al comportamiento de los hogares, se observa que éstos ven reducida su capacidad de endeudamiento en situaciones de menor dinamismo de la economía, en contraste con un contexto de altas tasas de crecimiento (con un mayor avance del empleo e ingresos). Es decir, existe una relación directa entre el

crédito y el PBI. En los últimos años el crecimiento de la economía peruana se ha desacelerado, al pasar de tasas anuales superiores al 5% entre el 2010 y 2013 a cercanas a 3% en los últimos dos años. Naturalmente, esta desaceleración ha tenido consecuencia en el desenvolvimiento de la calidad de la cartera del sistema bancario, pues la menor capacidad de pago de las empresas y familias ha generado un aumento del incumplimiento en el pago de los créditos en los últimos años.



1

### 1.4.2.2. Morosidad y tipo de cambio

El alza del dólar fue otro de los factores que influenció el deterioro de la cartera de créditos de los bancos, en particular considerando los altos niveles de dolarización que muestran algunos segmentos, como el de mediana empresa, pequeña empresa, vehiculares e hipotecarios. La divisa estadounidense acumuló un incremento de más de 14% en el 2015, luego de iniciar en el 2013 una tendencia alcista a raíz del endurecimiento monetario en Estados Unidos y la incertidumbre sobre la economía china. Así, los niveles cada vez más altos del dólar habrían impactado fuertemente en la capacidad de pago de deudores de dichos segmentos que tenían una exposición elevada al riesgo cambiario, con ingresos en moneda nacional y deudas en moneda extranjera.

#### 1.4.2.3. Políticas de cobranza

Gitman (2003), "son métodos para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento. Se lleva a cabo los días siguientes al vencimiento de la cuenta, para ello se envía una carta al cliente deudor, notificándole la situación. En caso de que el cliente haga caso omiso a esta notificación, se procederá a enviar una más exigente.

Levy (2009, p. 212), plantea que se refieren a "los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida". Es fundamental diseñarlas considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee la organización, así como sus objetivos y políticas.

#### 1.4.2.4. Provisiones de cartera

##### a) Definición

Gallagher (2011), deudas que los clientes tienen con una entidad, y están originadas en las ventas que se hacen, la empresa mensualmente hace una **provisión** sobre el valor total de la cartera.

Las empresas que realizan ventas al crédito corren el riesgo que un porcentaje de los clientes no paguen sus deudas, generando pérdida para la empresa, ya que no le será posible recuperar el íntegro de lo vendido al crédito.

Es el valor que la empresa de acuerdo al análisis del comportamiento de su cartera considera que no es posible recuperar, y por lo tanto lo debe provisionar.

## **b) Causas de la morosidad**

Existen diversos factores sobre los determinantes de la morosidad:

## **c) Factores Macroeconómicos**

Saurina (1998) indica que, para las empresas que atraviesan problemas financieros, la morosidad es un paso anterior a quebrar, aunque no todas las empresas morosas llegan a ese nivel. Una conclusión compartida por los modelos teóricos y empíricos es que existe una relación negativa entre ciclo económico y morosidad. Sin embargo, esta relación puede ser afectada por las variables que se usan para medir el ciclo. Adicionalmente, se debe evaluar si la relación entre morosidad y ciclo es sincronizada o incluye rezagos; es decir si es la tasa de crecimiento corriente de la economía es la que determina la morosidad actual, o en periodos previos de expansión generaron una mejor capacidad de pago futura de los agentes y por lo tanto menores tasas de morosidad posteriores.

Las mayores restricciones de liquidez pueden generar problemas en la capacidad de pagos. Por ejemplo, un aumento generalizado de los salarios, del precio de las materias primas o de los tipos de interés activos puede reducir la capacidad de pago de las empresas o familias (un incremento en los salarios mejora su capacidad de pago).

Mayores niveles de endeudamiento (medido como porcentaje del PBI o del ingreso medio) pueden aumentar las dificultades de los agentes para hacer frente a sus compromisos, ya sea por el lado del mayor peso del servicio de la deuda como por el menor acceso a créditos nuevos ya que niveles de apalancamiento más alto hacen más difícil obtener financiación adicional.

Davis (1992). Utiliza la tasa de crecimiento del PBI, los salarios y precios reales de las materias primas, los tipos de interés y el ratio de endeudamiento sobre PBI para explicar el ratio de quiebras empresariales en algunos países de la OCDE.

Brookes, M. (1994). Explica la probabilidad de mora en el pago de los créditos hipotecarios de las familias como función del nivel de renta, del ratio de servicio de deuda, del cociente entre la riqueza neta del sector privado y el número de créditos hipotecarios, de la tasa de variación del desempleo y del ratio de endeudamiento sobre el valor de las propiedades inmobiliarias, así como de las restricciones de liquidez que enfrentan los agentes.

### **Factores Microeconómicos**

Saurina (1998) señala, uno de los factores que influyen, es la motivación que tienen los asesores para otorgar créditos más arriesgados. Muchas entidades con problemas de liquidez, inician una “huida hacia adelante” buscando alternativas en más rentables, con un riesgo mayor.

Por otro lado, la selección adversa también actúa en contra de las instituciones que intentan aumentar rápidamente su participación en el mercado de crédito, ya que, si una entidad intenta arrebatar a los clientes de otro banco, éste probablemente sólo deje marchar a sus peores clientes. Si dicha expansión se hace en un área o segmentos nuevos, los problemas de selección adversa se podrían multiplicar ya que los primeros clientes que acudirán a la nueva entidad serán los de peor calidad.

El número de agencias de cada entidad se utiliza como un indicador proxy de la diversificación geográfica de cada institución. En principio, el incremento en el número de agencias significa tener acceso a una mayor variedad de mercados lo cual puede generar dificultades en el monitoreo y

control con lo que se tiende a empeorar la capacidad de evaluación y de recuperación.

Por otro lado, en toda entidad crediticia la adecuada vigilancia de los créditos colocados puede ser un determinante importante de la tasa de recuperación. La escasez de los recursos destinados a las tareas de monitoreo es una práctica peligrosa que puede afectar la capacidad de control y recuperación de los créditos otorgados.

Un indicador bastante común es el monto colocado por empleado. Refleja el monto colocado que, en promedio, cada empleado debe atender y se define como la ratio entre el total de colocaciones sobre el número de empleados. En principio se espera que el efecto de este indicador sobre la tasa de morosidad sea positivo. Sin embargo esta relación no es clara ya que incrementos en el monto colocado por empleado generan mayores tasas de morosidad siempre y cuando este empleado haya superado el punto de saturación de créditos que pueda monitorear eficientemente, es decir que hasta cierto monto colocado, el empleado puede aumentar o mantener la eficiencia de los controles, y que a partir de cierto punto y por el excesivo tamaño del monto que debe supervisar es posible que empiecen a generarse pérdidas de eficiencia en el control.

La relación entre tasa de morosidad y garantías es de signo incierto ya que las teorías tradicionales sostienen que los mejores prestamistas están dispuestos a aportar más garantías para señalar que son de riesgo bajo y a su vez, un mayor número de garantías aportadas limita el riesgo moral del cliente. Sin embargo, se han venido desarrollando teorías que plantean una relación positiva, ya que afirman que la existencia de garantías disminuye los incentivos que tiene la institución para un adecuado monitoreo del crédito a la par que puede generar

un exceso de optimismo entre los acreditados (Padilla y Requejo, 1998).

**d) Cartera de Clientes**

Hope (2009). La cartera de clientes es lo primordial en toda entidad, ya que es aquella que permite generar ingresos, por lo tanto, las operaciones de crédito deben ser sustentadas favorablemente analizando los riesgos y de acuerdo a las estrategias, políticas y procedimientos, de la entidad.

**e) Provisión de cartera de créditos**

Las empresas que continuamente realizan ventas a crédito corre el riesgo que un porcentaje de los clientes no cancelen sus deudas, en la fecha de vencimiento, generando para la entidad una pérdida, debido a ello no le será posible recuperar la totalidad de lo vendido a crédito. El valor de las ventas a crédito que no ha sido pagado por los deudores, constituye una pérdida para la entidad que debe identificar el resultado del ejercicio, por tanto, debe colocarse como un gasto.

**f) Cómo se castiga la cartera de créditos**

Es un procedimiento contable y/o fiscal en la cual se reconoce en el gasto la cartera que se considera incobable.

Para castigar la cartera, se utiliza el método reconocido: provisión general.

Por ejemplo, al final del periodo se establecen los vencimientos de la cartera y se clasifican en aquellas cuentas que tienen:

- Entre 3 y 6 meses de vencidos
- Entre 6 y 12 meses de vencidos
- Más de 12 meses de vencidos

Supongamos ahora que la empresa tiene los siguientes valores de cartera vencida:

- Entre 3 y 6 meses SI. 10.000.000
- Entre 6 y 12 meses SI. 6.000.000
- Más de 12 meses SI. 4.000.000

Entonces, según la política de la empresa se provisionaría como:

- $10.000.000 * 5\% = 500.000$
- $6.000.000 * 10\% = 600.000$
- $4.000.000 * 15\% = 600.000$
- **Total, provisión 1.700.000**

El valor que se determine como provisión, es el que se lleva a un gasto, acreditando previamente la cuenta de clientes en el activo, puesto que esta cuenta se debe disminuir ya que el diente no pagará.

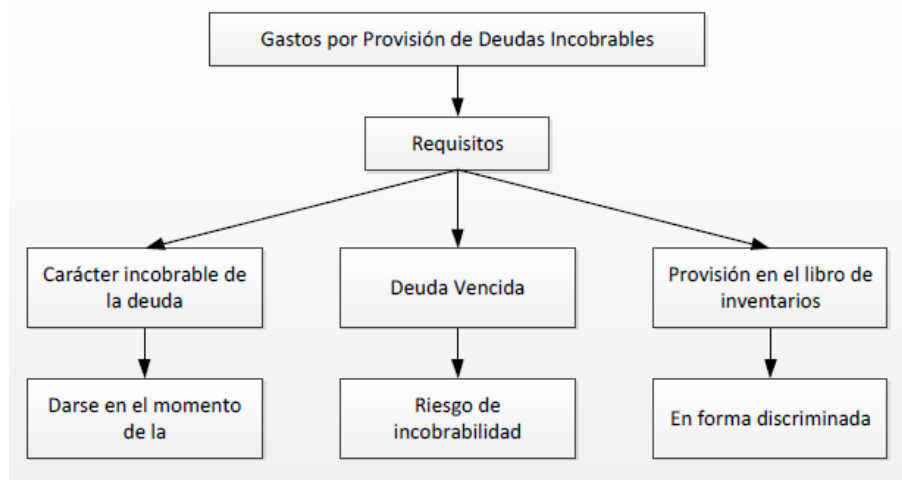
#### **g) Las deudas de cobranza dudosa**

Alva (2009), establece, que es aquella respecto de la cual no existe certeza o seguridad en su posible recuperación; ya sea porque el deudor no se acerca a cancelar su obligación con el acreedor o porque éste se encuentra en una situación de falencia económica que le impide ejecutar cualquier tipo de deudas, en perjuicio del acreedor obviamente.

Bernal, J. & Espinoza, C. (2008) afirma que las provisiones representan pérdidas no realizadas, obligaciones contraídas o posibles obligaciones. Para efectos de presentar en forma razonable la información financiera, la normatividad contable establece el reconocimiento de ciertas provisiones, una de ellas es la provisión para cuentas de cobranza dudosa, que consiste en reconocer como “gasto del período” la evidencia de incobrabilidad de algunas partidas por cobrar, de esta forma el importe de cuentas por cobrar que se mostrará en el balance general es el que realmente se espera que genere beneficios económicos a la empresa.



Es por ello, que de la revisión del artículo 37°, inciso i) de la ley del Impuesto a la Renta se puede concluir que no se encuentran definidas las deudas de cobranza dudosa. Sólo indica que podrán ser deducibles como gasto siempre que cumplan con ciertos requisitos que se encuentran regulados en el artículo 21°, inciso f) del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta y que puede visualizarse en el siguiente esquema:



**Figura N° 01. Gastos por provisión de deudas incobrables.**

*Elaborado por: Los Investigadores*

#### **h) Tasas de provisiones por categoría**

Las tasas mínimas de provisiones genéricas que las empresas deben constituir sobre los créditos directos, clasificados en categoría normal es del 1%.

Asimismo, las tasas mínimas de provisiones específicas que las empresas deben constituir sobre los créditos directos de deudores clasificados en una categoría de mayor riesgo que la normal son las siguientes:

## Cuadro N° 1.

### *Categorías de provisiones*

Categoría con problemas potenciales	5%
Categoría deficiente	25%
Categoría dudoso	60%
Categoría pérdida	100%

Fuente: SBS N° 11356-2008

### 1.4.3. Rentabilidad

#### 1.4.3.1. Conceptos de rentabilidad

Sánchez (2002), la relación que existe entre las utilidades de una empresa y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc.

#### 1.4.3.2. Medición de la rentabilidad

Existe relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de una empresa. Puede verse como una medida, de cómo una empresa invierte fondos para generar ingresos.

$$\text{Razón Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Para calcular la rentabilidad de la agencia utilizaremos la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Resultado de Ejercicio}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Para calcular la rentabilidad de la agencia utilizaremos la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Resultado de Ejercicio}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

- **Utilidad Neta Anualizada sobre Activo Total Promedio (ROAA):** Este indicador mide la utilidad neta generada en los últimos 12 meses con relación al activo total promedio de los últimos 12 meses. Indica cuán bien la institución financiera ha utilizado sus activos para generar ganancias.
- **Utilidad Neta Anualizada sobre Patrimonio Promedio (ROAE):** Este indicador mide la rentabilidad anualizada con relación al patrimonio contable promedio de los últimos 12 meses. Este indicador refleja la rentabilidad que los accionistas han obtenido por su patrimonio en el último año, variable que usualmente es tomada en cuenta para futuras decisiones de inversión, y que además muestra la capacidad que tendría la empresa para autofinanciar su crecimiento vía capitalización de utilidades.
- **Ingresos Financieros sobre Ingresos Totales (%):** Este indicador mide la contribución de los ingresos financieros en los ingresos totales de la institución acumulados en el año. Refleja la importancia relativa de la intermediación financiera en la generación de ingresos.
- **Ingresos Financieros Anualizados sobre Activo Rentable Promedio (%):** Este indicador mide el rendimiento implícito que recibe la empresa por el total de activo rentable promedio de los últimos 12 meses. Refleja la capacidad de los activos rentables para generar ingresos financieros.

En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o "return on equity" en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma.

## **1.5. Marco Conceptual**

- **Políticas de Crédito**

Según Gitman (2003), “son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder”. Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

Igualmente, Ettinger (2000), manifiesta que son “el soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados”. Un gerente que concede créditos de manera muy liberal ocasiona pérdidas excesivas a la organización.

- **Políticas de las cuentas por cobrar**

Para Álvarez (2001), “una política es una guía clara hacia donde deben encaminarse todas las actividades de una misma clase, también es un lineamiento que permite tomar decisiones con respecto a situaciones rutinarias”. Son aplicables en la mayoría de los casos y sus excepciones solo serán autorizadas por alguien competente. Para tal efecto, las políticas maximizan el nivel de utilidades obtenido por la organización, puesto que evitan retrasos, errores, al igual que pérdida de tiempo durante la ejecución de actividades.

Para Coopers y Lybrand (2002, p.173), considera que las políticas de las cuentas por cobrar, son las directrices que fija la organización orientadas a controlar los

aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido.

- **Políticas de cobranza**

Levy (2009), Indica que los “Los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida “Es Primordial Diseñarlas considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee la organización, así como sus objetivos y políticas.

- **EDPYMES**

Son Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa orientadas a satisfacer la permanente demanda de servicios crediticios.

Conforme se expresa en la Resolución SBS N°847-94 las EDPYMES tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Así como también, bajo la forma de líneas de crédito de instituciones financieras y los provenientes de otras fuentes, previa la autorización correspondiente.

Es una entidad del sistema financiero, regulada por el Sistema de Banca y Seguro cuya función es dar financiamiento, preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

- **Consumo**

Actividad que consiste en el uso de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades o deseos humanos individuales o colectivos.  
(<http://www.bcrp.gob.pe>)

- **Créditos de consumo**

Son aquellos créditos otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial. Son considerados también créditos de consumo los obtenidos a

través de las tarjetas de crédito y aquellos otorgados por los grandes almacenes e hipermercados. (<http://www.bcrp.gob.pe>)

- **Crédito**

Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. La creación de crédito entraña la entrega de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario). La unidad acreedora adquiere un derecho financiero y la unidad deudora incurre en la obligación de devolver los recursos.

Préstamo de dinero para superar situaciones especiales o financiar acciones fuera del alcance de los recursos ordinarios de una empresa. El crédito, al implicar confianza en el comportamiento futuro del deudor, significa un riesgo y requiere en algunos casos la constitución de alguna garantía o colateral. (<http://www.bcrp.gob.pe>).

- **Crédito refinanciado**

Son créditos directos que varían de plazo o monto con respecto al contrato original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor. (<http://www.bcrp.gob.pe>)

- **Central de Riesgos**

Es aquella que analiza la información suministrada por las entidades de crédito, acerca de los riesgos bancarios asumidos por personas o empresas, con objetivo de identificar a los prestatarios que puedan tener problemas de reembolso.

En el Perú, la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú tiene información clasificada y consolidada, sobre todos los deudores de empresas y entidades del sistema financiero, que está a disposición de las mismas, así como del Banco Central de Reserva del Perú. (<http://www.bcrp.gob.pe>)

**CAPÍTULO II:  
MATERIAL Y  
PROCEDIMIENTOS**

## **2.1. Material y Procedimientos**

### **2.1.1. Material**

#### **2.1.1.1. La población**

Está conformada por 2,500 clientes del área de créditos y recuperaciones de Edpyme Marcimex, Agencia Junín – Distrito Trujillo en el año 2016.

#### **2.1.1.2. Marco Muestral**

Está constituida por el listado de clientes del área de créditos y recuperaciones de Edpyme Marcimex, Agencia Junín–Distrito Trujillo, Año 2016.

#### **2.1.1.3. Muestra**

Está comprendida por una muestra significativa de 224 clientes del área de créditos y recuperaciones de Edpyme Marcimex, Agencia Junín - Distrito Trujillo, Año 2016.

Para determinar el tamaño de muestra que corresponde a estudios descriptivos de un solo grupo.

Muestra preliminar:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P(1-P)}{E^2}$$

Donde:

Z = 1.96 para una seguridad del 95%

P = 0.20 porcentaje de morosidad obtenido mediante muestra piloto, de clientes de Edpyme Marcimex, agencia Junín-Distrito Trujillo, año 2016

1 – P = 0.80 porcentaje de no morosidad, obtenido mediante muestra piloto, de clientes de Edpyme Marcimex, agencia Junín - Distrito Trujillo, año 2016.

E = 0.05 nivel de error tolerable.

Luego:

$$n = \frac{(1.96^2) \cdot (0.20)(1-0.80)}{0.05^2} \quad n = 246$$



Muestra ajustada:

$$n = \frac{n_0}{1 - \frac{n_0}{N}} = \frac{246}{1 - \frac{246}{2540}}$$

$$n = \frac{246}{1.098} = 224 \text{ de clientes de la cartera}$$

#### 2.1.1.4. Técnicas e instrumentos y recolección de datos

##### Cuadro N° 02:

*Técnicas e instrumentos de recolección de datos*

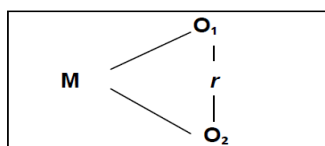
TÉCNICA	INSTRUMENTO
<b>Análisis documental</b>	<p><b>Hoja de registro de datos:</b> Se registraron los datos que corresponde a los clientes morosos y no morosos de la cartera de clientes.</p> <p><b>Lista de Cotejo:</b> Listado de aspectos de las políticas de créditos a evaluar, los cuales se calificó.</p>

- **Análisis documental:** Se analizó el listado de informe mensual del estado de cuenta de créditos de donde se clasificarán a los clientes morosos y no morosos de la cartera.

#### 2.1.2. Procedimientos:

##### 2.1.2.1. Diseño de contrastación:

Se empleó un **diseño correlacional**, la cual se examinó la relación o asociación existente entre dos o más variables, aplicándose la prueba del chi - cuadrado, en la misma unidad de investigación o sujetos de estudio, cuyo esquema es:



Dónde:

M : Muestra.

O1 : Los créditos de consumo

O2 : Morosidad

r : Relación de las variables de estudio.

Esto significa que la información revelada permitió inferir, si las políticas de crédito y la morosidad guardan relación.

### 2.1.2.2. Operacionalización de las variables:

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
<p><b>Variable 1:</b></p> <p>Los Créditos de Consumo</p>	<p>Es una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder”. Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar. (Gitman 2003)</p>	<p>Es el soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados”.</p>	<p>Políticas de créditos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad de Cuentas.</li> <li>• Tramite de solicitud de créditos.</li> <li>• Endeudamiento del cliente.</li> <li>• Record de Pagos.</li> <li>• Riesgo de Crédito</li> </ul>	<p>Nominal.</p>
<p><b>Variable 2:</b></p> <p>Morosidad</p>	<p>Es la imposibilidad de cumplir con lo exigido por la ley o con una obligación contraída previamente. Este término se usa cuando el deudor no paga el interés o el principal de su deuda o incumple otras obligaciones financieras a su vencimiento.</p>	<p>Procedimiento para la determinación de los diferentes tipos de mora. .</p>	<p>Capacidad de pago.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartera morosa.</li> <li>• Endeudamiento actual.</li> <li>• Nivel de ingresos del cliente.</li> <li>• Calificación crediticia.</li> <li>• Voluntad de Pago.</li> </ul>	<p>Nominal</p>

### **2.1.2.3. Procesamiento y análisis de datos**

#### **Recolección y procesamiento de datos:**

Los datos recolectados en las hojas de registros, sirvieron para la construcción de la base de datos en el programa Excel los cuales transferidos al programa SPSSV.23, permitió su procesamiento.

#### **Estadística descriptiva:**

Los resultados serán presentados en cuadros estadísticos bivariantes con datos en números de casos y porcentajes correspondientes.

Se calculó el promedio con su correspondiente desviación estándar.

Para facilitar la interpretación de algunos resultados se presentarán gráficos de barras.

#### **Estadística inferencial:**

Se aplicó la prueba Chi – cuadrado, para determinar si existe relación o asociación entre la variable de estudio. Si  $P < 0.05$  existirá asociación.

Se determinó que no existe relación entre el cumplimiento de las políticas de crédito y la morosidad ( $r_s = 0.147$ ) ( $P > 0.05$ ), debido al incumplimiento de las mismas, por parte de los asesores comerciales y gestores. Así mismo se evidenció que los colaboradores no cuentan con un adecuado conocimiento de las políticas de crédito.

Para medir nivel de asociación se empleó el coeficiente de contingencia (C) el cual tomará valores entre 0 y 1.

**CAPÍTULO III:**  
**PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE**  
**RESULTADOS**

### **3.1 Presentación de Resultados.**

Los resultados que se muestra a continuación fueron analizados en función a los objetivos e hipótesis planteados en la presente investigación, a fin de determinar la relación que existe entre los créditos de consumo y la morosidad de Edpyme Marcimex, Agencia Junín – distrito Trujillo, año 2016.

Para recabar y analizar la información se aplicó la Lista de Cotejo (anexo N°6) y Hoja de registro (anexo N°4 y 5). Se recogieron los resultados relacionados con las variables y dimensiones de estudio. La presentación y análisis de los resultados se muestra en tablas y gráficos estadísticos obtenidos con el programa estadísticos SPSSversión23.

### 3.1.1. Evaluación del cumplimiento de las políticas de créditos de consumo de Edpyme Marcimex, agencia Junín, año 2016.

A continuación evaluaremos cuales son las políticas que utiliza Edpyme Marcimex para poder dar crédito de consumo a sus clientes. Para efecto de evaluar las políticas crédito, se aplicó una lista de cotejo con la finalidad de revisar los expedientes de crédito y verificar si se cumplieron (anexo N°6).

#### Cuadro N°3:

*Requisitos para el otorgamiento de créditos, Edpyme Marcimex agencia Junín, año 2016*

N°	DOCUMENTOS	RECURRENTES	FORMALES DEPENDIENTES	FORMALES INDEPENDIENTES	PREDETERMINADOS	INSTITUCIONAL
1	Copia de DNI o carnet de extranjería	X	X		X	X
2	Impresión de SUNAT (RUC)			X		X
3	Acta de constitución de empresa					X
4	Vigencia de poder representante legal < 1 mes					X
5	Impresión de reniec					X
<b>SUSTENTO DE ESTABILIDAD DE INGRESOS COMO TITULO DE PROPIEDAD</b>						
6	Ultimos recibos de honorarios o PDT			X		
7	Ultimas boletas de pago		X	X		
8	Hoja de costeo			X		
<b>SUSTENTO DE ESTABILIDAD DOMICILIARIA</b>						
9	Recibo de servicios de agua o luz		X	X	X	X
10	Autovaluo /titulo de propiedad/constancia de posesion (opcional)		X	X	X	
<b>EVALUACION</b>						
11	Hoja de verificación		X	X	X	X
<b>VALORADOS</b>						
12	Factura					
13	Contrato de credito	X	X	X	X	X
14	Contrato de prestamo	X	X	X	X	X
15	Contrato de bienes de custodia	X	X	X	X	X
16	Dacion en pago		X	X	X	X
17	Pagaré	X	X	X	X	X
18	Hoja de resumen	X	X	X	X	X
19	Cronograma de pagos	X	X	X	X	X
20	Firma del "Convenio Institucional" por el representante legal					X

A continuación tenemos el análisis de los clientes que cumplen con las políticas de crédito y los que no lo cumplen (anexo N°4).

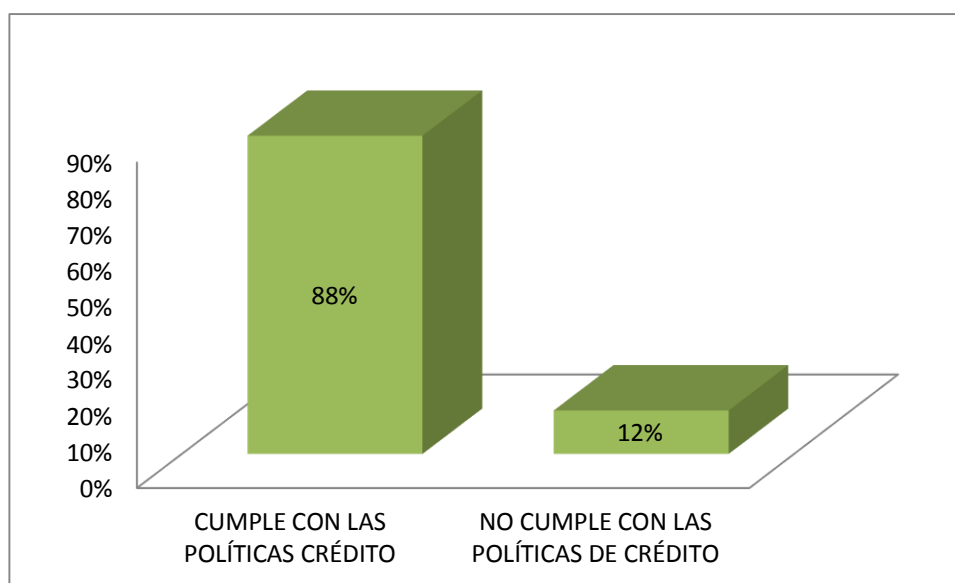
**3.1.1.1. Muestra de 224 clientes de la cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.**

**Tabla N° 1.**

<b>Cumple con las políticas crédito</b>	<b>No cumple con las políticas de crédito</b>	<b>Total</b>
197 clientes	27 clientes	224 clientes
88 %	12%	100%

*Fuente: Propia*

En la tabla N° 1, como se observa el 88% de los prestatarios cumplen con las políticas de créditos, porque cuentan con todos los requisitos establecidos por la entidad y el 12% restante no lo cumplen.



**Figura N° 1:**

*Muestra de 224 clientes de la cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.*

*Fuente: Tabla N° 1*



A continuación tenemos el análisis de la muestra, por el tipo de cliente.

### 3.1.1.2. Análisis de la muestra, por el tipo de cliente, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016,

Tabla N° 2.

Formal dependiente	Formal independiente	Predeterminado	Recurrente	Total
34	6	140	44	224 clientes
15%	3%	63%	20%	100%

Fuente: Propia

En la tabla N° 2: Como se observa el 63% son clientes predeterminados (informales), seguidos de clientes recurrentes que representan el 20%, formales dependientes son el 15%, y el 3% de la muestra son formales dependientes.

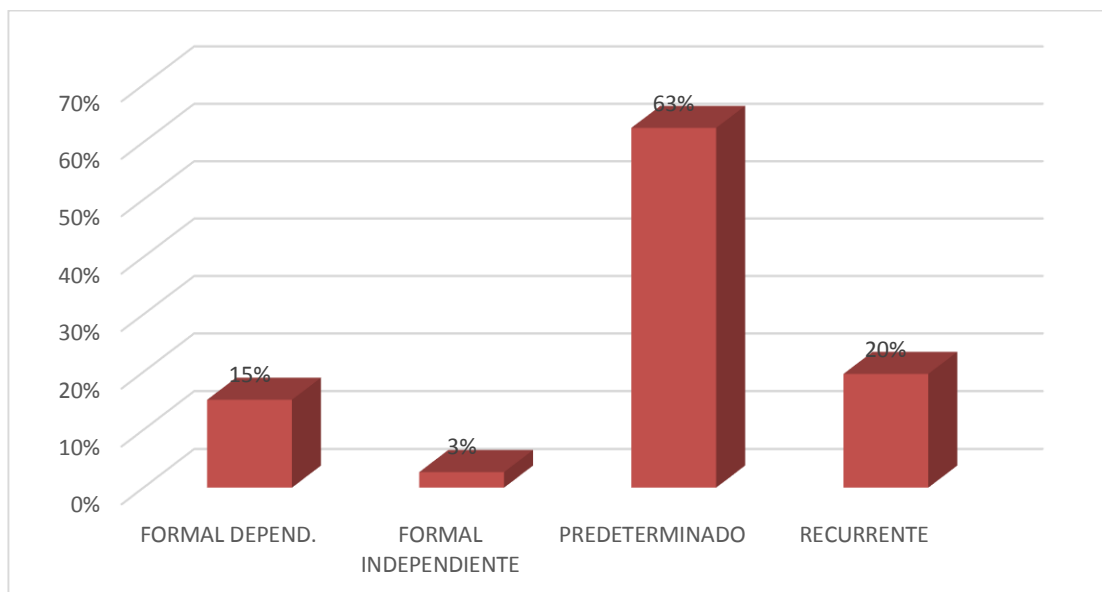


Figura N° 2:

Análisis de la muestra, por tipo de cliente, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.

Fuente: Tabla N° 2

A continuación se muestra, el análisis de los clientes que no cumplen con las políticas de crédito.

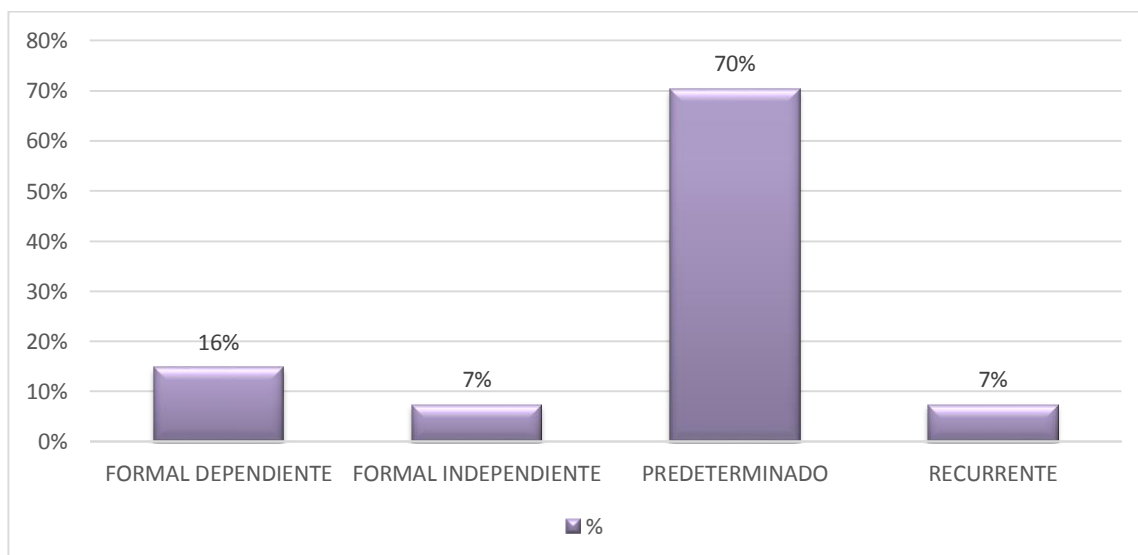
**3.1.1.3. Análisis de clientes que no cumplen con las Políticas Créditos, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.**

**Tabla N° 3**

Formal dependiente	Formal independiente	Predeterminado	Recurrente	Total
4	2	19	2	27 clientes que no cumplen con las Políticas de Créditos
16%	7%	70%	7%	100 %

*Fuente: Propia*

En la tabla N° 3: Se aprecia que el mayor porcentaje de clientes que no cumplen con las políticas de crédito lo tienen los predeterminados (70%) ya que la mayoría de ellos no contaban con estabilidad laboral, ni domiciliaria; seguidos de los clientes formales dependientes (16%), luego los formales independientes y recurrentes (7%) respectivamente.



**Figura N° 3:**

*Análisis de clientes que no cumplen con las Políticas Créditos, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.*

*Fuente: Tabla N° 3*

**3.1.2. Análisis de la morosidad de los créditos otorgados por Edpyme Marcimex Agencia Junín, año 2016.**

A continuación mostraremos el análisis de la morosidad por días de atraso y por tipo de cliente.

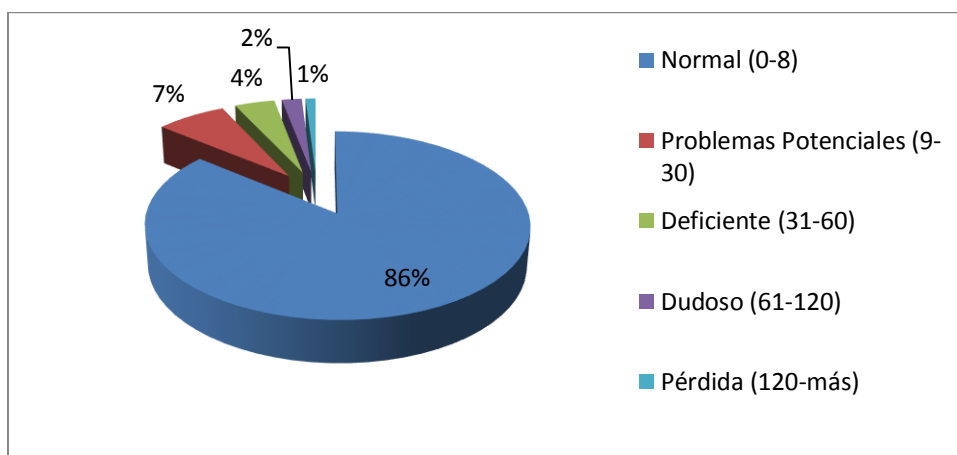
**3.1.2.1. Análisis de muestra por los días de atraso, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.**

**Tabla N° 4**

<b>Tramo días de atraso</b>	<b>Normal (0-8)</b>	<b>Problemas Potenciales (9-30)</b>	<b>Deficiente (31-60)</b>	<b>Dudoso (61-120)</b>	<b>Pérdida (120-más)</b>	<b>Total</b>
<b>N° Clientes</b>	193	16	9	4	2	224 clientes
<b>100%</b>	86%	7%	4%	2%	1%	100%

*Fuente: Propia*

En la tabla N° 4, los resultados muestra que el 86% de los clientes están pagando puntualmente su crédito, a diferencia del 14% que tienen atrasos entre 9 a más de 120 días.



**Figura 4:**

*Análisis de muestra por los días de atraso, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.*

*Fuente: Tabla N° 4*

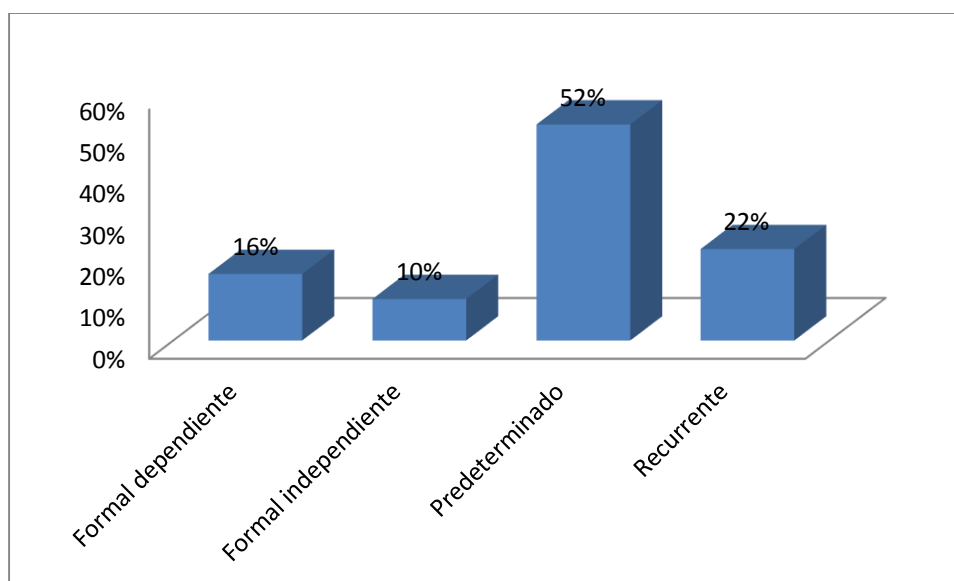
**3.1.2.2. Análisis de tipos de clientes, que se encuentran en situación de morosidad, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.**

**Tabla N° 5:**

<b>Formal dependiente</b>	<b>Formal independiente</b>	<b>Predeterminado (informal)</b>	<b>Recurrente</b>	<b>Total</b>
5	3	16	7	31 clientes
16%	10%	52%	22%	100 %

*Fuente: Propia*

En la tabla N° 5, Se observa los tipos de clientes que se encuentran en situación de morosidad, de los cuales el mayor porcentaje son predeterminados – informales (52%) y el menor porcentaje lo tienen los clientes formales independientes (10%).



**Figura 5:**

*Análisis de tipos de clientes, que se encuentran en situación de morosidad, cartera de Edpyme Marcimex, Agencia Junín, año 2016.*

*Fuente: Tabla N° 5*

**3.1.3. Determinar la relación del cumplimiento de las políticas de créditos de consumo y la morosidad de Edpyme Marcimex, agencia Junín, año 2016.**

A continuación mostraremos el resultado de la prueba del Chi cuadrado.

**Tabla N° 6.**

<b>TABLA CRUZADA - CUMPLIMIENTO DE LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO DE CONSUMO - MOROSIDAD</b>				
<b>Recuento</b>				
		<b>MOROSIDAD</b>		<b>Total</b>
		<b>NO</b>	<b>SI</b>	
Cumplimiento de las políticas de crédito de consumo	NO	21	6	27
	SI	172	25	197
<b>Total</b>		193	31	224

*Fuente: Propia*

**En la tabla 6:** Se aprecia la tabla cruzada entre políticas de créditos y la morosidad, sirvió para determinar si existe alguna relación entre la variable de la fila y la de la columna.

**Tabla N° 7.**

*Prueba del chi-cuadrado - relación del cumplimiento de las políticas de créditos de consumo y la morosidad de Edpyme Marcimex, agencia Junín, año 2016.*

<b>Prueba de chi-cuadrado</b>					
	<b>Valor</b>	<b>df</b>	<b>Significación asintótica (bilateral)</b>	<b>Significación exacta (bilateral)</b>	<b>Significación exacta (unilateral)</b>
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>	1,809 <sup>a</sup>	1	0,179		
<b>Corrección de continuidad<sup>b</sup></b>	1,098	1	0,295		
<b>Razón de verosimilitud</b>	1,607	1	0,205		
<b>Prueba exacta de Chi cuadrado</b>				0,229	0,147
<b>N de casos válidos</b>	224				

- a) 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 3,74.  
 b) Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

**En la tabla N°7,** al aplicar la prueba chi-cuadrado se obtiene un  $p > 0.05$ , por lo tanto podemos afirmar que en nuestra entidad no existe asociación, entre el cumplimiento de los créditos de consumo y la morosidad.

### 3.2. Discusión de Resultados:

Del análisis de resultados, se afirma que el cumplimiento de las políticas de crédito, se cumplen en un 88%, y el 12% no se cumplen (tabla 1), es decir que la mayoría de clientes de nuestra muestra, cumplen con los requisitos de las políticas de crédito. En base a éste análisis no coincidimos con Vera (2013) quien concluye en su trabajo de investigación, que es necesario implementar políticas para mejorar los procesos de crédito en la institución, ya que las políticas en Edpyme Marcimex, están bien diseñadas, pero las mismas no son aplicadas de manera eficiente por los asesores comerciales y gestores de cobranza, por no contar con capacitaciones constantes y los asesores manejan la información crediticia de manera que los beneficie.

Además, el autor plantea que es necesario establecer cronogramas de capacitación para los empleados de la institución que se encuentran vinculados directamente con el área de crédito, coincidimos con lo que señala, porque es importante la capacitación de los colaboradores, de tal modo que les permita tener mayor conocimiento de la información crediticia, defender mejor la estrategia comercial, la imagen de la entidad, y aumentar la motivación e integración.

Al realizar el análisis de la morosidad por tipo de cliente, podemos afirmar que la mayoría de morosos lo conforman los clientes predeterminados – informales (52%) y los menos morosos son los clientes formales independientes (10%) (tabla 5). Uceda (2014), según análisis a una muestra de 120 clientes, se determinó que la morosidad, es consecuencia del incumplimiento de las políticas de créditos establecidas por la entidad. Estamos de acuerdo con lo que indica el autor, ya que la morosidad se genera a través del incumplimiento de las políticas de crédito. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos, no produce resultados óptimos en la entidad.

- Por otro lado al analizar la muestra por tipo de cliente (tabla 2), se evidenció que el mayor porcentaje son de tipo predeterminado – informales (63%) y el menor porcentaje formales independientes (3%) y formales dependientes (15%), es por ello que mediante los procedimientos establecidos por la entidad, al otorgar un mayor porcentaje de créditos a informales, se asume un mayor

riesgo. Coincidimos con Ipanaqué (2014) quien afirma, “la recuperación de un crédito depende en gran medida de la correcta ejecución del proceso crediticio que realiza el asesor de créditos”, es decir si se realiza una correcta evaluación crediticia se reduce el riesgo, que el cliente incurra en morosidad. Además el autor plantea “que la causa principal de la morosidad se debe a errores en el proceso de evaluación, debido a que existen asesores de créditos que tienen poca habilidad para recopilar y analizar información cualitativa y cuantitativa del negocio o simplemente se ven presionados a cumplir metas de colocaciones ignorando pautas importantes que deben seguir para el otorgamiento de un crédito sano”. Estamos de acuerdo con lo que indica el autor, porque los asesores comerciales con la finalidad de poder cumplir sus metas, manipulan la información del cliente, ya que muchos de ellos no califican para un crédito, por lo tanto genera que tenga un mayor riesgo a caer en morosidad.

- Con respecto al resultado obtenido en tabla 7, sobre la relación entre las políticas de crédito y la morosidad, se evidenció que no existe correlación (0.147 – prueba del chi-cuadrado), debido al incumplimiento de las políticas de créditos establecidas por la entidad, por parte de los asesores comerciales y gestores. Según Quispe A. (2014). Si se cumplen las políticas de crédito, entonces se minimiza la morosidad. Estamos de acuerdo con lo que indica el autor, ya que si se cumplen con las políticas de crédito eso va a permitir mitigar la morosidad de la cartera de clientes.

# **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**



## CONCLUSIONES

- Se determinó, que en algunos créditos (12%), no se cumplieron con las políticas establecidas, tales como: los procesos, metodologías y políticas crediticias, los cuales incrementaron ligeramente la morosidad, al mantener criterios de evaluación y metodologías inexactas que no se basaron en un análisis financiero minucioso, sino que dependieron más de la opinión, percepción y juicio personal de cada evaluador de créditos (tabla N°1).
- De 31 clientes que se encuentran morosos, el 52% son de tipo predeterminado (informales), la gran mayoría de ellos no contaban con estabilidad laboral ni domiciliaria, tenían cargas financieras y se encontraban sobre endeudados (tabla N°5).
- De 193 clientes que no han caído en morosidad, sus pagos se han efectuado en los plazos normales establecidos. (anexo N°3)
- Se determinó, del 14% de morosos, el mayor número de ellos se clasificaron en la categoría de problemas potenciales (7%), deficiente (4%), dudoso (2%) y pérdida (1%), de los cuales se encuentran dentro de los parámetros de morosidad. (tabla N°4).
- No existe relación entre el cumplimiento de las políticas de crédito y la morosidad de Edpyme Marcimex de Trujillo, año 2016. De acuerdo al resultado obtenido en la prueba del Chi cuadrado ( $r_s=0.147$ ;  $p>0.05$ ). Ha sido contrastada con los resultados obtenidos quedando validada. (tabla N°7).

## RECOMENDACIONES

- Mejorar los criterios de evaluación crediticia sobre la base de un análisis financiero minucioso que considere a los indicadores financieros básicos como esenciales para la determinación de un crédito de consumo.
- Darle mayor ponderación crediticia a la formalidad financiera, a fin de incentivar a la evaluación de créditos bajo pilares técnicos cuantitativos y no que dependan de la percepción y juicio personal de cada evaluador.
- Manejo de áreas independientes relacionadas a la aprobación de créditos, en este caso implementar un Área de Verificaciones, ya que actualmente los Gestores de Cobranza realizan las dos tareas y no se dan abasto, y esto va a permitir no contraponer con los objetivos del puesto de cada colaborador ligado a analizar el riesgo de incumplimiento crediticio.
- Se debe capacitar constantemente al personal del área comercial y cobranzas, ya que ellos interactúan directamente con los clientes, deberían hacer un análisis previo para evaluar en qué parte de la organización es necesario mejorar o resolver un problema, o simplemente actualizar la información de todos los días y comprometer al equipo con las metas y objetivos de la entidad. Esto lo debe analizar la persona encargada de diseñar o seleccionar un programa de capacitación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Apaza (2003). Finanzas para contadores aplicada a la gestión empresarial. Perú. Instituto de Investigación El Pacífico.
- Amat (2013). *Análisis integral de empresas*. 5 Edición. Colombia: Bresca (profit editorial).
- Brealey (2010). Principios de Finanzas Corporativas. 9 edición. México. Interamericana Editores.
- Brachfield (2000). *La Lucha contra la Morosidad*. 1 Edición. España, Gestión editorial.
- Brachfield (2009). *Gestión del crédito y cobro*. 1 Edición. Canadá: Brofitt editorial.
- Diaz (2014). *La morosidad: Cobro y prevención*. 1 Edición. Chile: Alcala grupo editorial.
- David (2008). *Conceptos de Administration Estratégica Decimoprimer* Edición. Editorial Pearson Educación, México.
- Porter (1985). “*Ventaja Competitiva*”. CECOSA. México.
- Richardson & Jones (1993). “*Administración & estrategia*”. McGraw-Hill. México.
- Vilca (2012). El Proyecto de Investigación Científica. 1ra Edición. Perú . Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Trujillo.

### **Tesis de Estudio:**

- Aguilar y Camargo (2004) “*Análisis de Morosidad*”. *De las instituciones Microfinancieras en el Perú* “. Instituto de Estudios Peruanos de la Pontificia Universidad Católica del Perú, IEP-Perú.
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo (2011), Departamento de Contabilidad Costos y Presupuestos, “*Ficha Resultado Real Plaza*”, Trujillo Perú: Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo.
- Salvador (2011) “*Principales Determinantes Microeconómicos de la Morosidad en Crédito Pyme en Caja Trujillo en la Provincia de Trujillo durante el periodo 2005-2010*” - Universidad Nacional de Trujillo.

### **Entidades:**

- Banco Central de Reserva del Perú. Reporte de Estabilidad Financiera. Lima. Mayo 2014.
- La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) Regulación de Créditos EDPYME. Lima. Agosto 2016.

**Documentos Legales:**

- Ley General del Sistema financiero y del sistema de seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y AFP, Ley N° 2602.
- Reglamento de gestión de Riesgo de Crédito, Resolución S.B.S. N° 3780-2011

**Páginas Web:**

- Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. (septiembre 2016). El Microfinanciero. (Edición 36). Recuperado de <http://www.fpcmac.org.pe/>
- Cajas Municipales y Cajas Rurales Perú. (Abril 2014). Ingresos, presupuesto y ahorro. Recuperado de <http://www.ohperu.com/empresas/cajasmunicipales.htm>
- Equilibrium. (Septiembre 2017). Metodología de Clasificación. Recuperado de <http://www.equilibrium.com.pe/>
- Class y Asociados S.A. Clasificadora de Riesgo. (Marzo 2013). Metodología De Instituciones Financieras. Recuperado de <http://www.classrating.com/>

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

# HISTORIA E HITOS IMPORTANTES

1949

El Sr. Marcelo Jaramillo Malo inicio con la exportación de sombreros y se mantuvo en el mercado durante 14 años con buen éxito



1961

El Sr. Marcelo Jaramillo inicia la venta de materiales de construcción.

1998

Inician el comercio de electrodomésticos. Se crea un nuevo logotipo acompañado por un nuevo elemento que significa conexión con el mundo.



2009

Inicia sus actividades en Perú en mayo del 2009 con su primera agencia en la ciudad de Tumbes

MARCIMEX

## ¿QUIÉNES SOMOS?

- ❑ Somos una empresa retail con más de 65 años de vida institucional en el mercado Ecuatoriano y 7 años en el mercado Peruano, especializada en la comercialización y venta al crédito de soluciones para el hogar.
- ❑ Pertenecemos al grupo CONCENSO, formado por empresas como: Induglob (Ecuador), Marcimex Ecuador, Electroandina (Perú), Electrotiendas del Perú S.A.C (Perú), Edpyme Marcimex S.A. (Perú), Mercandina S.A. (Perú), entre otras.
- ❑ MARCIMEX, inicia sus actividades en nuestro País en mayo del 2009 con su primera agencia en la ciudad de Tumbes, siendo su estrategia posicionarse a nivel nacional. Actualmente cuenta con 65 agencias a nivel nacional y su casa matriz en la ciudad de Trujillo.



MARCIMEX

# PRINCIPAL ACTIVIDAD

Nuestra principal actividad es la venta al crédito de soluciones para el hogar, desde artículos de línea blanca, línea marrón, tecnología, Pets, motocicletas y más.



Comercializamos marcas reconocidas, por calidad y garantía



# VALORES CORPORATIVOS

  <p><b>VERDAD</b> Actúa con total transparencia en todas las circunstancias.</p>	  <p><b>RESPONSABILIDAD</b> Capacidad para comprometerse con las funciones y tareas.</p>
  <p><b>UNIÓN</b> Resuelve los puntos de conflicto dentro del equipo.</p>	  <p><b>RESPECTO</b> Trata con afecto y consideración a los demás.</p>

# VALORES CORPORATIVOS



**MARCIVALOR**

**SENCILLEZ** Valora las ideas y experiencias de los demás.



**MARCIVALOR**

**GENEROSIDAD** Comparte conocimientos y apoya el desarrollo de sus compañeros.

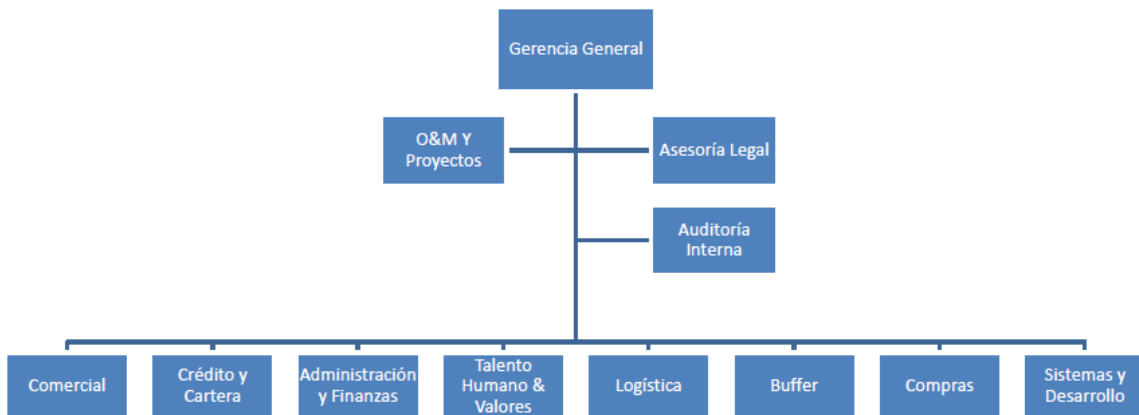


**MARCIVALOR SUPREMO**

**AMOR** Descripción perfecta de los valores organizacionales para la empresa.

## ESTRUCTURA ORGÁNICA GENERAL

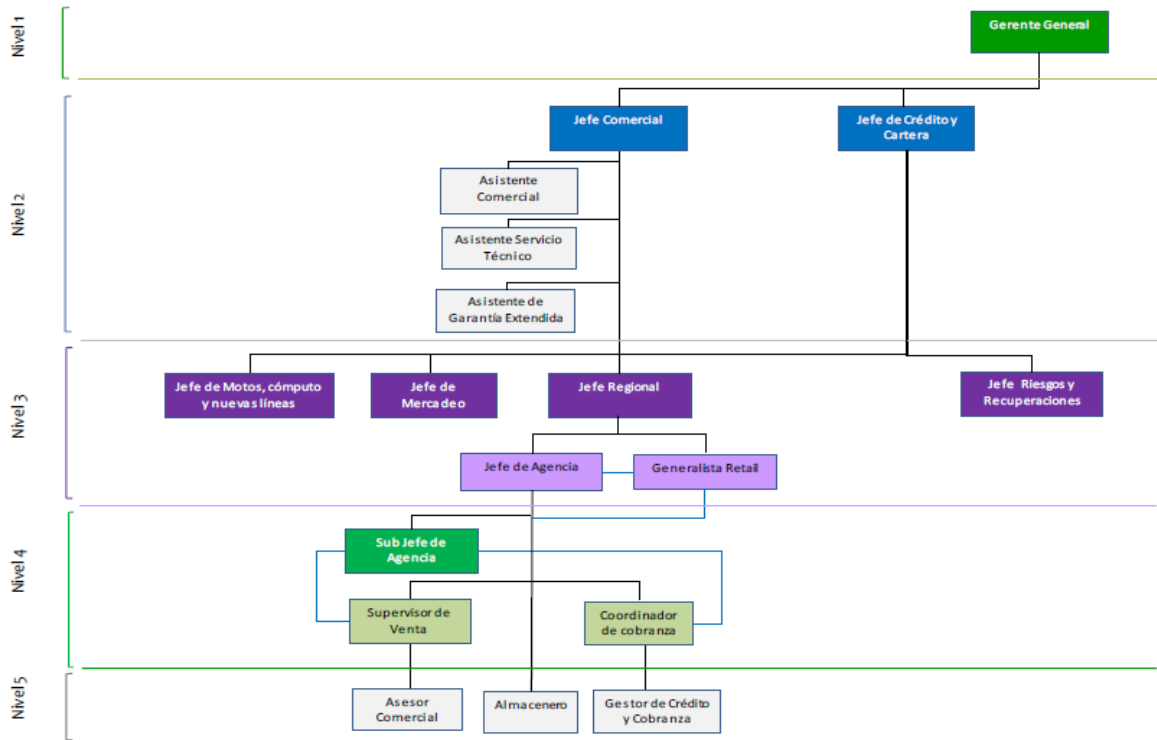
(Según Convenio Interinstitucional celebrado entre Electrotiendas del Perú SAC y Edpyme Marcimex SA)





# ESTRUCTURA ORGÁNICA


(Según Convenio Interinstitucional celebrado entre Electrotiendas del Perú SAC y Edpyme Marcimex SA)



## ANEXO 2



### POLÍTICA DE CRÉDITOS

 **Actualización de la Política de crédito**

**PLAZO**  
El plazo máximo para producto electro 18 meses y motos 24 meses.

**EDAD**

Cliente.-

- Crédito electro.- entre 19 hasta 70 años y con aval hasta 75 años
- Crédito Moto.- entre 19 hasta 65 años y hasta 70 años con aval

Cónyuge o conviviente del cliente.- entre 18 y 75 años

Garante y su cónyuge o conviviente.-

- Crédito electro.- entre 25 a 60 años
- Crédito Moto.- entre 25 a hasta 55 años

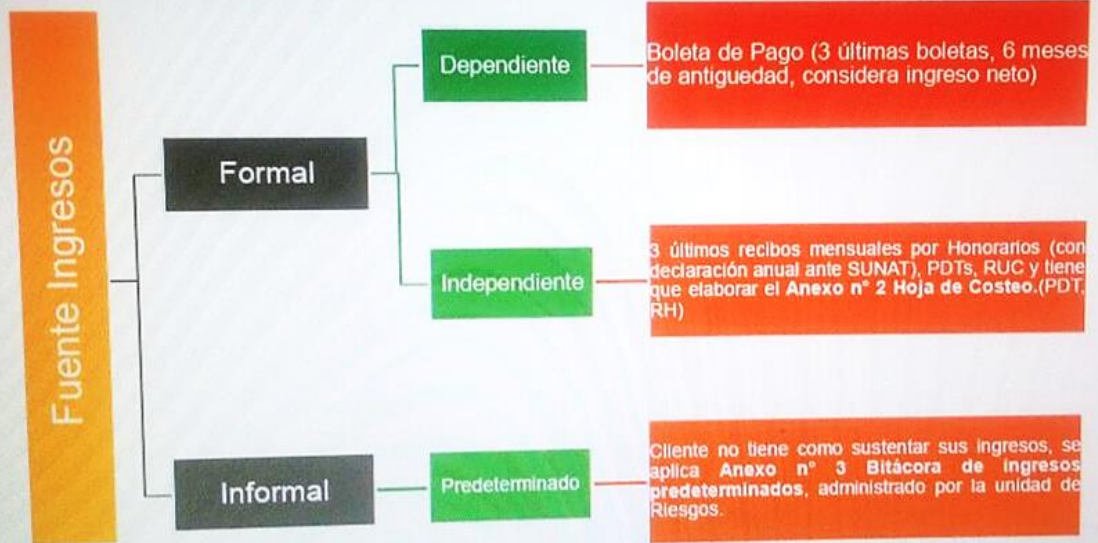
# Estados de Calificación



# Perfilamiento automático



# Actividad Fuente de Ingresos



# Estabilidades



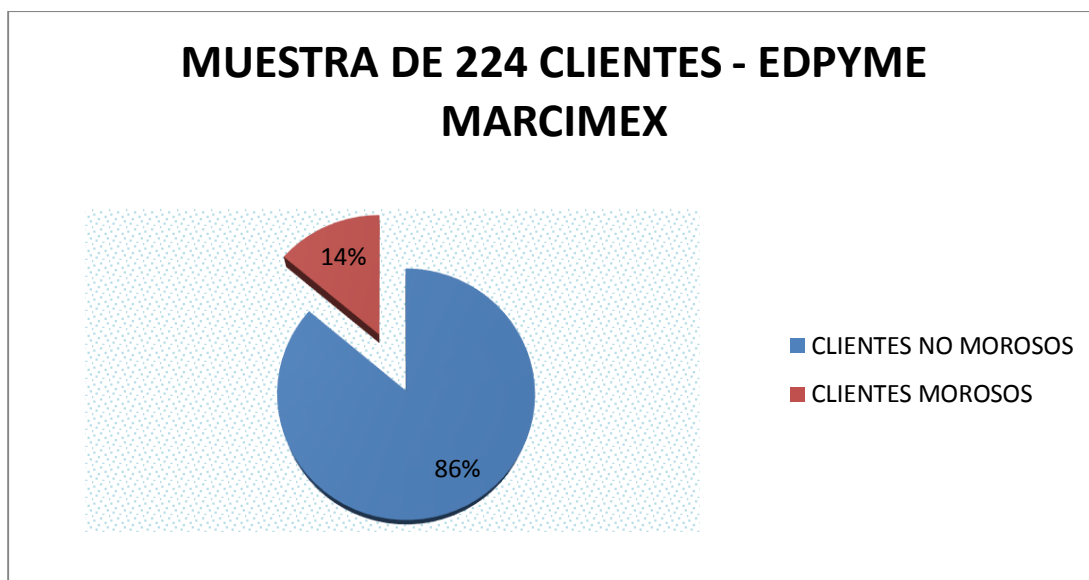
# Tabla de Inicial y Tasas - Electro

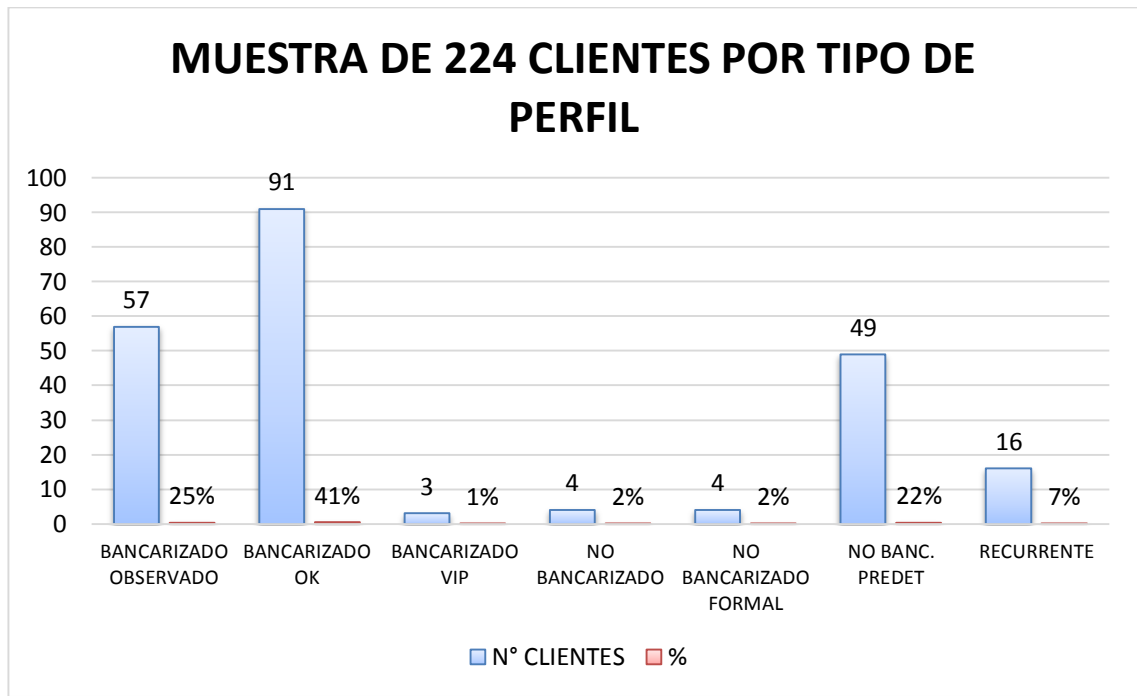
Perfil	Tipo Vivienda	Inicial	Aval	Tasa		Requisitos
				Min	Max	
No Bancarizado	Informal	Propia	0%	No	115%	Casa Propia: Título de propiedad / recibo de luz debe coincidir con DNI titular.
		Alquilada	10%	Si		
		Fam./Otros	10%	No		
	Formal	Propia	0%	No	115%	Casa Familiar: Recibo de luz y DNI del familiar (sólo se considera padres, suegros o hermanos con el mismo apellido)
Alquilada		10%	Si			
Bancarizado	Observado	Propia	0%	No	120%	La INICIAL puede ser reemplazada con GARANTE para casa Familiar
		Alquilada	10%	Si		
		Fam./Otros	10%	No		
	Ok	Todos	0%	No	100%	El GARANTE: Puede ser reemplazado con 25% inicial Debe tener casa propia y/o Calificar en nuestros filtros preliminares.
		VIP	Todos	0%	No	
	Recurrente Ok	Todos	0%	No	80%	

### ANEXO 3

**Análisis de la muestra de 224 clientes, que se encuentran en morosidad y los no morosos.**

CLIENTES NO MOROSOS	CLIENTES MOROSOS	TOTAL
193	31	224 clientes
86%	14%	100%





En el presente cuadro se ha hecho un análisis de la muestra de 224 clientes, por el tipo de perfil.

bancarizado observado	bancarizado ok	bancarizado vip	no bancarizado	no bancarizado formal	no bancarizado predeterminado	no bancarizado recurrente	total
57 clientes	91 clientes	3 clientes	4 clientes	4 clientes	49 clientes	16 clientes	224 clientes
25%	41%	1%	2%	2%	22%	7%	%

#### ANEXO 4

### LISTADO DE MUESTRA DE 224 CLIENTES, DE LA CARTERA EDPYME MARCIMEX, AGENCIA JUNIN- AÑO 2016.

N°	CLIENTES	SI CUMPLE CON LAS	NO CUMPLE CON LAS
		POLÍTICAS	POLÍTICAS
1	ROMERO VADA ELMER	SI	
2	INFANTES VARGAS ALEJANDRO	SI	
3	REYES RODRIGUEZ MEHUJAEI MARTIN	SI	
4	SANCHEZ JACOBO JEANNET PATRICIA	SI	
5	DELFIN PELAEZ YESSSENIA LISBETH	SI	
6	CONTRERAS DE DAVILA LIDIA CARMELA		NO
7	FLORES PONCE CESAR IVAN	SI	
8	RODRIGUEZ CASUSOL AARON ENRIQUE	SI	
9	ANTICONA CARRANZA RAMIRO HEBER	SI	
10	RODRIGUEZ BELTRAN JHON ERIK	SI	
11	PANTOJA BOCANEGRA MARIA AGUSTINA	SI	
12	ARTETA DESPOSORIO EMERITA	SI	
13	DIAZ ABANTO ROXANA ANTONIA		NO
14	VARAS BURGOS LEZLY NATALY	SI	
15	ASMAT SANCHEZ GUISELA ROSA	SI	
16	BURGOS BLAS CARLOS AMELANIO	SI	
17	NAMAY OTERO MANUEL EDUARDO	SI	
18	GUTIERREZ PISCO PAOLA ROSSANA		NO
19	CORONADO RIVERA ADELAIDA	SI	
20	CHINCHAY PANTA CARLOS JULIO	SI	
21	ROJAS CORONEL LUISA	SI	
22	LIHON ALEJOS ANDY PAUL	SI	
23	FLORES BUSTAMANTE CECILIA TERESA	SI	
24	APAESTEGUI PLASENCIA WILSON	SI	
25	GARCIA CRUZ CECILIA MARLIT	SI	
26	ZAVALA GARCIA ROVER	SI	
27	ASMAT VERGARA GIOVANA ADRIANA	SI	
28	CASTILLO MERINO MARITZA ELIZABETH	SI	
29	IPARRAGUIRRE AZABACHE EDGAR	SI	
30	VASQUEZ ALEGRIA MARIELLA MILAGROS	SI	
31	LUJAN HERRERA LUCY HAYDEE	SI	
32	BALTODANO VELASQUEZ FRAN GLIDER	SI	
33	CAHUA COSME MAYRA STEPHANIE	SI	
34	BARROSO AZABACHE KATHERINE	SI	
35	GUTIERREZ ULLOA MARCEL AYRAN	SI	
36	NUÑEZ MALDONADO BESI ELIZABET	SI	
37	BACA MARQUINA CALIXTO	SI	



N°	CLIENTES	SI CUMPLE CON LAS	NO CUMPLE CON LAS
		POLÍTICAS	POLÍTICAS
38	ROLDAN CHAVEZ LUIS ALFREDO	SI	
39	VALDERRAMA NACARINO LUCIA ELENA	SI	
40	AVILA CONTRERAS JACKELINE	SI	
41	NAZARIO DIAZ DIEGO GASPAS	SI	
42	GONZALES ROJAS LEONCIO LEONARDO	SI	
43	ASMAT SALVADOR JOSE LUIS	SI	
44	ASMAT SOLANO ESMILA ROSARIO	SI	
45	VERA REYES DENIS OMAR	SI	
46	VEJARANO CUSQUIPOMA DIANA	SI	
47	BURGA DELGADO ALDO IVAN	SI	
48	HUAÑAP CORONADO YOSELIN KAREN	SI	
49	AZABACHE BERNUY JOSE ALEXANDER	SI	
50	MUCHA AÑANCA JULIA	SI	
51	GAMBOA HONORIO JHOSELIN MELINA	SI	
52	RONDO RODRIGUEZ MANUEL AGUSTIN		NO
53	ALVAREZ PALMA JUAN PAULO	SI	
54	VILLARREAL MENDEZ MARIA JANET	SI	
55	NUÑEZ NAVARRO ROSA AMALIA	SI	
56	IBAÑEZ GARCIA DANY DANIEL	SI	
57	CHAVEZ JULCA MILUSKA DEL ROCIO	SI	
58	OSORIO SANCHEZ MARCELA ESTELITA	SI	
59	CASUSOL VILLALOBOS JUAN JOE	SI	
60	SANCHEZ LOYOLA ROCIO DEL PILAR	SI	
61	RAYMUNDO CRISANTO CARLOS	SI	
62	AZABACHE RECALDE MANUEL MOISES	SI	
63	SALDAÑA MIRANDA NAARA RAQUEL	SI	
64	PASAPERA CALDERON VICTOR MANUEL		NO
65	SOLAR YENQUE HELGA MAUREN	SI	
66	SANCHEZ RAMOS VANESSA PAOLA	SI	
67	CABRERA MONTOYA HUGO LUIS	SI	
68	BERNAL VELASQUEZ WALTER EDUARDO	SI	
69	ASMAT ASMAT LUIS BENITO	SI	
70	CASTILLO CABRERA VERI CHRISTIAN	SI	
71	TRUJILLO MENDEZ MANUEL	SI	
72	AGUILAR ESQUIVEL AGUSTINA	SI	
73	JARA CONTRERAS ELDA EULALIA	SI	
74	CARRANZA DE LACRUZ SANTOS TELMO	SI	
75	GUTIERREZ MENDOZA AURELIA	SI	
76	MINANO CANCINO OLGA LIDIA	SI	
77	LLONTOP GUTIERREZ MILAGROS POLAR	SI	
78	AGUILAR BRIONES YAQUELIN CARMEN	SI	

N°	CLIENTES	SI CUMPLE CON LAS	NO CUMPLE CON LAS
		POLÍTICAS	POLÍTICAS
79	FERRER HUAMAN JAVIER FRANCISCO	SI	
80	BACILIO SANCHEZ JESSICA JANETH	SI	
81	NUÑEZ BERNAL OSCAR VLADIMIR	SI	
82	CABRERA MORALES MARTHA ARACELI	SI	
83	MONTES SILVA DE CALLE LUISA ELVIRA	SI	
84	RISCO ESPINO ROSA MARIA	SI	
85	SANGAMA SINARAHUA LISBETH	SI	
86	FLORES DAVILA MIGUEL ANGEL	SI	
87	CRUZ RODRIGUEZ ROSA YRMA	SI	
88	LESCANO CHUNGA DAVID ASENCION	SI	
89	SAMAME FERNANDEZ GIANCARLO JULIO	SI	
90	ALIPIO DE LA CRUZ PABLO NAZARIO	SI	
91	CORONEL SOTO GLADYS JUSTINA		NO
92	ANHUAMAN GUTIERREZ ELARD	SI	
93	DELGADO ORTIZ ROSA CONSUELO	SI	
94	MURRUGARRA CASTRO MARIA BEATRIZ	SI	
95	MATTUS BOCANEGRA DORIS ESTHER	SI	
96	PALMA ALACHE MIREYA SALOME	SI	
97	ROJAS CARLOS PEDRO PABLO	SI	
98	REYES VARAS ALFONSINA BARVARITA	SI	
99	HUANGAL ESCUDERO YANINA	SI	
100	MEDINA HUAMAN MILAGROS JESUS	SI	
101	GONZALEZ VALENCIA RUBEN RODOLFO	SI	
102	BALTODANO VELASQUEZ FRAN GLIDER	SI	
103	GARCIA JACOBO KELLY ROSMERY	SI	
104	PALACIOS LOPEZ MARCELINA	SI	
105	ARROYO PEREZ DELI ANGELITA	SI	
106	PAJUELO BERNAL VICTORIA YTALA	SI	
107	AGUIRRE AZABACHE KELYN KATERINE	SI	
108	PAREDES GAMARRA JORGE ANTONIO	SI	
109	ARROYO SALAZAR ANGEL TCHAIKOVSKI	SI	
110	BERMUDES CONTRERAS JORGE	SI	
111	TAMBO CARRANZA ANDER ELAMEX	SI	
112	QUIÑONES VILLANUEVA MARIA HEIDI	SI	
113	POLONIO PEREZ JAIME LUIS	SI	
114	BAUTISTA QUILICHE ELVIRA	SI	
115	RODRIGUEZ BOBADILLA PAOLA RAFAELA	SI	
116	SHAÑURI TOVAR MARIA DEYSSY	SI	
117	SANTIESTEBAN VASQUEZ PAUL ISMAEL	SI	
118	ASENCIO ARROYO ANGELAYESSENNIA	SI	
119	TEJADA GARCIA LARRY EDER	SI	

N°	CLIENTES	SI CUMPLE CON LAS	NO CUMPLE CON LAS
		POLÍTICAS	POLÍTICAS
120	AVILA CONTRERAS KARIN RAQUEL	SI	
121	CASTELLANOS ROBLES MANUEL	SI	
122	CARLOS PAREDES ALEXIS IVAN	SI	
123	CARLOS ROJAS JUANA ROSA	SI	
124	VADA SEGURA SEGUNDO ARCADIO	SI	
125	SANGAMA SINARAHUA LISBETH	SI	
126	RODRIGUEZ QUEZADA MILENA	SI	
127	ASMAT PASTOR EDWIN EDGAR	SI	
128	YSLA ASMAT MANUEL ROBERTO	SI	
129	VASQUEZ VENTURA SANTOS FELICITA	SI	
130	ESPIRITU ESTELA CESAR NICOLAS	SI	
131	RONDO RODRIGUEZ SANTOS ISABEL	SI	
132	PARDO CUEVA AIDA MARTHA	SI	
133	RIOS ACOSTA JUAN MANUEL	SI	
134	MESONES DIAZ LUIS		NO
135	SAUNA REYES CRISTHIAN RONALD	SI	
136	BARRIOS JIMENEZ NOEMI	SI	
137	MOSTACERO SANTAMARIA JANETH	SI	
138	ARTEAGA PAREDES JOSE LUIS	SI	
139	ASMAT SAMILLAN LUIS ANDERSON	SI	
140	GIL INFANTES ESTELA ELEANI	SI	
141	SALDAÑA DAVILA ALDO MICHAEL	SI	
142	ZAVALETA CERNA JANETH ALEXANDRA	SI	
143	TORRES CARO PATROCINIA	SI	
144	SIMON SANCHEZ AZUCENA JULIA	SI	
145	VILCA SANTOS MILAGROS DEL ROSARIO	SI	
146	MAURICIO ESTRADA MIGUEL ANGEL	SI	
147	DELGADO AZNARAN VALENTIN VIDAL	SI	
148	PEÑA ECHANDIA JOSE HERNAN	SI	
149	PINEDO ALVAN JUANA	SI	
150	TORIBIO BRICEÑO ANGGELLA BRIGHT	SI	
151	CRUZ PAREDES GROVER ALI	SI	
152	CAMPOS BLAS ASHY SLEITER	SI	
153	DAVILA GUEVARA JOSE ELMER	SI	
154	MONTALVO IZQUIERDO GELIMER OMAR	SI	
155	SOLTERO PAREDES RUBEN	SI	
156	POLO CARRANZA YOLBER ROBERTO	SI	
157	DAVILA ARTAVIA JULIO GIUSSEPPE	SI	
158	BACA SANCHEZ SANTOS GILMER	SI	
159	SAUNA VALLES TORIBIO LALO	SI	
160	NAVARRO GUEVARA MARIO DARIO	SI	

N°	CLIENTES	SI CUMPLE CON LAS	NO CUMPLE CON LAS
		POLÍTICAS	POLÍTICAS
161	RUBIO CARMELO KAREM JENNYFER	SI	
162	NOLASCO RAMIREZ YULIANA VANESSA	SI	
163	VASQUEZ AGUILAR ROBERTO STEEVEN	SI	
164	SOLAR UCAÑAN DAYANA YASMIN	SI	
165	ARANDA GORDILLO VIOLETA AMPARO	SI	
166	BERNAL ESQUECHE SEFERINO SEGUNDO	SI	
167	BALAREZO CARHUAJULCA JUDITH	SI	
168	SIFUENTES RODRIGUEZ JANET DEL	SI	
169	DOMINGUEZ LOPEZ GREGORIO	SI	
170	CERDAN CORCUERA BRENDA LUCIA	SI	
171	GORDILLO FLORES CRISTIAN	SI	
172	FLORES OLIVA MARISELA ELIZABETH	SI	
173	ALAYO BRICEÑO DEIVY BAENER	SI	
174	URBINA ALBARRAN KILTER LENNIN	SI	
175	PALACIOS PALACIOS CARLOS ENRIQUE	SI	
176	CRUZ QUIROZ EMILY LIZETH	SI	
177	VASQUEZ OLIVEROS JACINTA MARIA	SI	
178	ROMERO PALOMINO MIXI MARIBEL		NO
179	SALVADOR CARRANZA WILFREDO	SI	
180	CABEL GARCIA NATHALY GIOVANNA	SI	
181	LUNA VICTORIA BUENO ELAINE PATRICIA	SI	
182	DELGADO JUAREZ JOSE JULIAN	SI	
183	BOCANEGRA DIAZ CARLOS GABRIEL	SI	
184	ASMAT RAMOS ZANDRA EVELYN	SI	
185	PLASENCIA SOLAR GLENDA VERONICA	SI	
186	CABANILLAS AGUIRRE JEAN FRANCO		NO
187	SANCHEZ LOPEZ YULY CHARITO	SI	
188	RIVEROS DIAZ EDILMA	SI	
189	MERCADO SALVADOR ANGEL EDDI	SI	
190	MENDOZA BLAS ANDRES EDUARDO	SI	
191	ANTON ZAPATA SEGUNDO JAVIER		NO
192	ZAVALETA DE LA CRUZ YOVANNY	SI	
193	TIMOTEO PISCO JIMMY	SI	
194	GOICOCHEA CABELLOS KATHERINE	SI	
195	IGLESIAS QUISPE FRANKLYN RUBEN	SI	
196	MORALES MONTES JESSENIA JULISA	SI	
197	URBANO ALAYO JOSE JHONATAN	SI	
198	VELASQUEZ GARCIA ROCIO DEL PILAR	SI	
199	MENBRILLO RISCO EVELYN KARINA	SI	
200	GARCIA MOSTACERO RUTH MARIYIN	SI	
201	ASMAT GORDILLO MARIA YSABEL	SI	

N°	CLIENTES	SI CUMPLE CON LAS POLÍTICAS	NO CUMPLE CON LAS POLÍTICAS
202	AGUILAR REYES MARIA JULISA	SI	
203	CABRERA ASMAT EDUARDO FRANCO		NO
204	SANCHEZ NATIVIDAD EUSEBIO GERMAN		NO
205	JARA RODRIGUEZ MARIA LUCILA		NO
206	DELGADO VARGAS JOSUE DAVID		NO
207	ACOSTA ASCENCIO LUISA MILAGROS		NO
208	REBAZA CASANOVA ALEXANDRA	SI	
209	MENDOZA QUIROZ MILAGROS DEL PILAR	SI	
210	ÑIQUE ARELLANO LUIS ALEX		NO
211	VERA JIMENEZ JULIO MIGUEL		NO
212	PESANTES CHIRINOS MILAGROS		NO
213	RAMOS DE PELAEZ MARIA EXALTACION		NO
214	VEJARANO QUIÑONES HECTOR		NO
215	SOLAR YENQUE HELGA MAUREN		NO
216	AZABACHE FERNANDEZ PEDRO MANUEL		NO
217	TOLENTINO SANCHEZ MERCEDES	SI	
218	RODRIGUEZ VALDERRAMA MARIA	SI	
219	TELLO SANCHEZ SEGUNDO ANDRES	SI	
220	NUÑEZ MALDONADO JOSE LUIS		NO
221	LOPEZ HUAMAN LUIS JOSE		NO
222	RIVERA APONTE TITO		NO
223	VASQUEZ TORIBIO ELVIS		NO
224	JULCA SARE TEODORA		NO

Fuente: Propia













POLÍTICAS DE CRÉDITO DE CONSUMO		MOROSIDAD
NO		NO
NO		NO
NO		NO
NO		NO
NO		SI
SI		SI
SI		SI
SI		SI
NO		SI
NO		NO
NO		NO
NO		NO
NO		NO

**FUENTE: PROPIA**

## ANEXO 6

### VALIDACIÓN DE LISTA DE COTEJO

**Lista de Cotejo del Grado los Créditos De Consumo y su relación con la Morosidad de Edpyme Marcimex, Agencia Junín –Distrito Trujillo, Año 2016.**

(Validación de Expertos)

1. Datos Generales

1.1 Apellidos y Nombres:

*Bueno Bocanegra Wilbert*

1.2 Especialidad :

*Administración especialidad Finanzas*

1.3 Grado Académico :

*Licenciado Administración*

1.4 Fecha :

*18 Octubre 2014*

2. Instrucciones:

Sírvase por favor revisar los ítems de la lista de cotejo y precise si para usted estas preguntas son relevantes y se ubican dentro del dominio de la variable los Créditos De Consumo y su relación con la Morosidad y se representan las características de la variable en estudio. Responda SI o No en el criterio correspondiente; u observe y modifique la relación de los mismos.

**LISTADO DE ÍTEMS**

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	CRITERIO		OBSERVACIÓN SUGERENCIAS
				SÍ	NO	
Los Créditos de Consumo	Políticas de Créditos.	Calidad de Cuentas	1. Reporta Calificación Normal en el Sistema Financiero.	X		
		Tramite de solicitud de créditos.	2. Cumple con los requisitos para el otorgamiento del Crédito.	X		
		Endeudamiento del cliente.	3. Cliente Cuenta con el endeudamiento apropiado para poder otorgarle el crédito.	X		
		Record de Pagos.	4. Cliente cuenta con un buen record de pagos.	X		
		Riesgo de Crédito	5. Cuanto riesgo tiene el crédito a otorgar.	X		
La Morosidad	Capacidad de Pago	Cartera morosa	6. Clientes se encuentra en la cartera morosa.	X		
		Endeudamiento actual.	7. Cliente cuenta con endeudamiento en el sistema financiero.	X		
		Nivel de ingresos de clientes.	8. Cliente cuenta con nivel de ingresos necesarios para afrontar el crédito.	X		
		Calificación crediticia.	9. Cliente reporta 100% normal en el sistema crediticio.	X		
		Voluntad de Pago.	10. Cliente cuenta con voluntad de pago.	X		

  
 FIRMA DEL EXPERTO

**Lista de Cotejo del Grado los Créditos De Consumo y su relación con la Morosidad de Edpyme Marcimex, Agencia Junín –Distrito Trujillo, Año 2016.**

(Validación de Expertos)

1. Datos Generales

1.1 Apellidos y Nombres:

Moran Eapen Julio Lonathan

1.2 Especialidad :

Contabilidad

1.3 Grado Académico :

Contador Público

1.4 Fecha :

02 de Noviembre del 2017

2. Instrucciones:

Sírvase por favor revisar los ítems de la lista de cotejo y precise si para usted estas preguntas son relevantes y se ubican dentro del dominio de la variable los Créditos De Consumo y su relación con la Morosidad y se representan las características de la variable en estudio. Responda SI o No en el criterio correspondiente; u observe y modifique la relación de los mismos.

LISTADO DE ÍTEMS

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	CRITERIO		OBSERVACIÓN SUGERENCIAS
				SÍ	NO	
Los Créditos de Consumo	Políticas de Créditos.	Calidad de Cuentas	1. Reporta Calificación Normal en el Sistema Financiero.	X		
		Tramite de solicitud de créditos.	2. Cumple con los requisitos para el otorgamiento del Crédito.	X		
		Endeudamiento del cliente.	3. Cliente Cuenta con el endeudamiento apropiado para poder otorgarle el crédito.	X		
		Record de Pagos.	4. Cliente cuenta con un buen record de pagos.	X		
		Riesgo de Crédito	5. Cuanto riesgo tiene el crédito a otorgar.	X		
La Morosidad	Capacidad de Pago	Cartera morosa	6. Clientes se encuentra en la cartera morosa.	X		
		Endeudamiento actual.	7. Cliente cuenta con endeudamiento en el sistema financiero.	X		
		Nivel de ingresos de clientes.	8. Cliente cuenta con nivel de ingresos necesarios para afrontar el crédito.	X		
		Calificación crediticia.	9. Cliente reporta 100% normal en el sistema crediticio.	X		
		Voluntad de Pago.	10. Cliente cuenta con voluntad de pago.	X		

  
 FIRMA DEL EXPERTO

**Lista de Cotejo del Grado los Créditos De Consumo y su relación con la Morosidad de Edpyme Marcimex, Agencia Junín –Distrito Trujillo, Año 2016.**

(Validación de Expertos)

1. Datos Generales

1.1 Apellidos y Nombres:

..... *Lionco Muroa Jancanos* .....

1.2 Especialidad :

..... *Contabilidad* .....

1.3 Grado Académico :

..... *Contador Público* .....

1.4 Fecha :

..... *15 / 10 / 2017* .....

2. Instrucciones:

Sírvase por favor revisar los ítems de la lista de cotejo y precise si para usted estas preguntas son relevantes y se ubican dentro del dominio de la variable los Créditos De Consumo y su relación con la Morosidad y se representan las características de la variable en estudio. Responda SI o No en el criterio correspondiente; u observe y modifique la relación de los mismos.



**LISTADO DE ÍTEMS**

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	CRITERIO		OBSERVACIÓN SUGERENCIAS
				SÍ	NO	
Los Créditos de Consumo	Políticas de Créditos.	Calidad de Cuentas	1. Reporta Calificación Normal en el Sistema Financiero.	X		
		Tramite de solicitud de créditos.	2. Cumple con los requisitos para el otorgamiento del Crédito.	X		
		Endeudamiento del cliente.	3. Cliente Cuenta con el endeudamiento apropiado para poder otorgarle el crédito.	X		
		Record de Pagos.	4. Cliente cuenta con un buen record de pagos.	X		
		Riesgo de Crédito	5. Cuanto riesgo tiene el crédito a otorgar.	X		
La Morosidad	Capacidad de Pago	Cartera morosa	6. Clientes se encuentra en la cartera morosa.	X		
		Endeudamiento actual.	7. Cliente cuenta con endeudamiento en el sistema financiero.	X		
		Nivel de ingresos de clientes.	8. Cliente cuenta con nivel de ingresos necesarios para afrontar el crédito.	X		
		Calificación crediticia.	9. Cliente reporta 100% normal en el sistema crediticio.	X		
		Voluntad de Pago.	10. Cliente cuenta con voluntad de pago.	X		

  
FIRMA DEL EXPERTO

**Lista de Cotejo del Grado los Créditos De Consumo y su relación con la Morosidad de Edpyme Marcimex, Agencia Junín –Distrito Trujillo, Año 2016.**

(Validación de Expertos)

1. Datos Generales

1.1 Apellidos y Nombres:

CONZUELO JIMCO JUAN ROSALDO

1.2 Especialidad :

ADMINISTRACIÓN ESPECIALIZADO FINANZAS

1.3 Grado Académico :

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

1.4 Fecha :

20 / 10 / 2017

2. Instrucciones:

Sírvase por favor revisar los ítems de la lista de cotejo y precise si para usted estas preguntas son relevantes y se ubican dentro del dominio de la variable los Créditos De Consumo y su relación con la Morosidad y se representan las características de la variable en estudio. Responda SI o No en el criterio correspondiente; u observe y modifique la relación de los mismos.

**LISTADO DE ÍTEMS**

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS	CRITERIO "		OBSERVACIÓN SUGERENCIAS
				SÍ	NO	
Los Créditos de Consumo	Políticas de Créditos.	Calidad de Cuentas	1. Reporta Calificación Normal en el Sistema Financiero.	X		
		Tramite de solicitud de créditos.	2. Cumple con los requisitos para el otorgamiento del Crédito.	X		
		Endeudamiento del cliente.	3. Cliente Cuenta con el endeudamiento apropiado para poder otorgarle el crédito.	X		
		Record de Pagos.	4. Cliente cuenta con un buen record de pagos.	X		
		Riesgo de Crédito	5. Cuanto riesgo tiene el crédito a otorgar.	X		
La Morosidad	Capacidad de Pago	Cartera morosa	6. Clientes se encuentra en la cartera morosa.	X		
		Endeudamiento actual.	7. Cliente cuenta con endeudamiento en el sistema financiero.	X		
		Nivel de ingresos de clientes.	8. Cliente cuenta con nivel de ingresos necesarios para afrontar el crédito.	X		
		Calificación crediticia.	9. Cliente reporta 100% normal en el sistema crediticio.	X		
		Voluntad de Pago.	10. Cliente cuenta con voluntad de pago.	X		

FIRMA DEL EXPERTO

# DATA MARCIMEX AGENCIA JUNIN

Nº	DNI	DCL_NOMBRE	TIPO DE CALIFICACION	PERFIL	PERFIL 2	DIRECCION
1	44253202	ROMERO VADA ELMER	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	SAN MARTIN 828 PARADERO 10
2	19533245	INFANTES VARGAS ALEJANDRO	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	MZ C LT 05 AA HH ALTO SALAVERRY
3	45101119	REYES RODRIGUEZ MEHUJAEI MARTIN	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	PASAJE MONDOÑEDO LT 04 HUAMAN
4	41474473	SANCHEZ JACOBO JEANNET PATRICIA	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	RAMALCHOC CHOC S/N A ESPALDA DE MOCHE PAR
5	46135014	DELFIN PELAEZ YESSENIA LISBETH	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ U LT 9ALTO SALAVERRY PARADERO 15
6	18023301	CONTRERAS DE DAVILA LIDIA CARMELA	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	AA.HH. ALBERTO FUJIMORI AV. 03 MZ C LT 17
7	47387491	FLORES PONCE CESAR IVAN	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	CALLE CIRO ALEGRIA MZ J LT 3 AMPLIACION SUR ALTO SALAVERRY
8	70180778	RODRIGUEZ CASUSOL AARON ENRIQUE	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	CALLE LAMBEYEQUE 423 URB PUERTO SALAVERRY
9	80375263	ANTICONA CARRANZA RAMIRO HEBER	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	CDRA 14 CALLE SAN ANDRES I - 12 (ALTO SALAVERRY)
10	40959800	RODRIGUEZ BELTRAN JHON ERIK	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CA SANTA CATALINA 1072 SEC ALTO MOCHE
11	45080855	PANTOJA BOCANEGRA MARIA AGUSTINA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL INDEPENDIENTE	CAMPIÑA DE MOCHE S/N CALLEJON PANTOJA
12	18051481	ARTETA DESPOSORIO EMERITA	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL INDEPENDIENTE	MZ Q LT 7 - SANTA ELENA - VIRU
13	80300816	DIAZ ABANTO ROXANA ANTONIA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL INDEPENDIENTE	CALLE JOSE GALVEZ MZ 16A LT 6 SEC TAQUILLA II LAS DELICIAS
14	46285987	VARAS BURGOS LEZLY NATALY	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL INDEPENDIENTE	SAN FRANCISCO 1172 MZ 35 LT 6 ALTO MOCHE MOCHE
15	06297461	ASMAT SANCHEZ GUISELA ROSA	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	F BOLOGNESI 438 MOCHE
16	18015413	BURGOS BLAS CARLOS AMELANIO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	MZ 20 LT4 LAS TORRES DE SAN BORJA MOCHE
17	46886082	NAMAY OTERO MANUEL EDUARDO	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	JR JOSE OLAYA MZ D LT 11SANTA CLARA
18	00851177	GUTIERREZ PISCO PAOLA ROSSANA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	JR SAN MARTIN 519 ALTO MOCHE
19	18015324	CORONADO RIVERA ADELAIDA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	CL. SAN PEDRO No.242 - MIRAMAR - ALTO MOCHE
20	48269266	CHINCHAY PANTA CARLOS JULIO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ B LOTE 07 AA HH FUJIMORI FUJIMORI
21	45822318	ROJAS CORONEL LUISA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	MZ- 39 LOTE 16 SECTOR ALTO MOCHE
22	70010835	LIHON ALEJOS ANDY PAUL	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	LAS DELICIAS MZ. 18 LTE. 03
23	43644562	FLORES BUSTAMANTE CECILIA TERESA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	MZ.Y LT. 24 AV. JOSE OLAYA ALTO SALAVERRY
24	47417839	APAESTEGUI PLASENCIA WILSON EMILIANO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	CAMPIÑA DE MOCHE S/N - HUACA DEL SOL
25	18075079	GARCIA CRUZ CECILIA MARLIT	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	RAMAL CHO-CHOC S/N PUEBLO MOCHE
26	18124116	ZAVALA GARCIA ROVER	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ R LT 13 URB. EL PARAISO
27	18206459	ASMAT VERGARA GIOVANA ADRIANA	NORMAL	Bancarizado VIP	FORMAL DEPENDIENTE	AV MANSICHE 1450 INT B 501 TRUJILLO
28	19235094	CASTILLO MERINO MARITZA ELIZABETH	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	PSJ. SANTA LUCIA 221 MOCHE
29	43263587	IPARRAGUIRRE AZABACHE EDGAR ANTONIO	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	MZ.R LT.13 AA.HH ALTO SALAVERRY PARADERO 14
30	18026589	VASQUEZ ALEGRIA MARIELLA MILAGROS	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	CALLE ORBEGOSO No. 413 - SALAVERRY
31	10190893176	LUJAN HERRERA LUCY HAYDEE	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	AV GRAN CHIMU 250- MZ 20 LT7 BALNEARIO LAS DELICIAS - MOCHE
32	40866855	BALTODANO VELASQUEZ FRAN GLIDER	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	RM. CHOC CHOC 00 S.N. SEC. ALTO MOCHE
33	48057099	CAHUA COSME MAYRA STEPHANIE	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	MZ. C LOTE 0007 AA.HH. AURORA DIAZ
34	47353748	BARROSO AZABACHE KATHERINE LISBETH	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CALLE SAN ANDRES MZ J LTE 2 ALTO SALAVERRY - PARADERO 11
35	44404665	GUTIERREZ ULLOA MARCEL AYRAN	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	AV SALAVERRY 725 O MZ 47 LT 4 ALTO MOCHE
36	44607821	NUÑEZ MALDONADO BESI ELIZABET	NORMAL	Recurrenente OK	FORMAL DEPENDIENTE	MZ N LT 10 AA.HH. ALBERTO FUJIMORI II ETAPA
37	19680374	BACA MARQUINA CALIXTO	NORMAL	Recurrenente OK	PREDETERMINADO	AA.HH JORGE BASADRE MZ. C1 LT. 5 ALTO MOCHE
38	18213292	ROLDAN CHAVEZ LUIS ALFREDO	NORMAL	Recurrenente OK	PREDETERMINADO	MZ. B LT. 26 SECTOR - EL PALMO

39	48249711	VALDERRAMA NACARINO LUCIA ELENA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	AV CESAR VALLEJO MZ 73 LT 01 SECT 1 ALTO MOCHE TRUJILLO LIBERTAD
40	41556917	AVILA CONTRERAS JACKELINE	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	MZ C LT 17- AA HH FUJIMORI FUJIMORI I
41	46640993	NAZARIO DIAZ DIEGO GASPAS	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE 3 DE DICIEMBRE 200 PUENTE VIRU VIRU
42	18114227	GONZALES ROJAS LEONCIO LEONARDO	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	AUTOPISTA SALAVERRY MZ 47 LT 13 ALTO MOCHE
43	47451406	ASMAT SALVADOR JOSE LUIS	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	RAMAL HUABALITO SN SECTOR CAMPIÑA DE MOCHE
44	46761307	ASMAT SOLANO ESMILA ROSARIO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	AV SANTA ROSA 306 SECTOR ALTO MOCHE
45	72371791	VERA REYES DENIS OMAR	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	RAMAL HUABALITO SN SECTOR CAM DE MOCHE
46	43737569	VEJARANO CUSQUIPOMA DIANA CAROLINA	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	SAN PEDRO MZ G LT 4 AAHH ALTO SALAVERRY
47	80639051	BURGA DELGADO ALDO IVAN	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	CALLE SALAVERRY 640 MOCHE
48	48519959	HUAÑAP CORONADO YOSELIN KAREN	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	MZ 2 LTE 6 AA HH AURORADIAZ 1 SALAVERRY
49	70271500	AZABACHE BERNUY JOSE ALEXANDER	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	PSIE LOS GERANIOS MZ K LT 9 AAHH LUIS A SANCHEZ SALAVERRY
50	43073444	MUCHA AÑANCA JULIA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	CALLE INCLAN 185 MOCHE PUEBLO
51	47657690	GAMBOA HONORIO JHOSELIN MELINA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	ABELARDO QUIÑONES MZ B LT 12 AAHH ALTO SALAVERRY
52	45887252	RONDO RODRIGUEZ MANUEL AGUSTIN	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	MALECON VELARDE 121-B PUERTO SALABERRY
53	45875366	ALVAREZ PALMA JUAN PAULO	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	MZ B LOTE 7 AA HH FUJIMORI FUJIMORI
54	47137074	VILLARREAL MENDEZ MARIA JANET	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	CALLE COMANDANTE MOORE 344 MOCHE
55	42740343	NUNEZ NAVARRO ROSA AMALIA	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	MZ J LOTE 13 AA.HH ALVERTO FUJIMORI SALAVERRY
56	40648220	IBAÑEZ GARCIA DANY DANIEL	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	MZ A LOTE1 AA.HH ALBERTO FUJIMORI L ETAPA SALAVERRY
57	43366134	CHAVEZ JULCA MILUSKA DEL ROCIO	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	MZ J LOTE 9 AA.HH ALVERTO FUJIMORI LL ETAPA
58	43073769	OSORIO SANCHEZ MARCELA ESTELITA	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	CALLE SANTA ROSA MZ E LOTE 4 SECTOR 15 ALTO SALAVERRY
59	80171849	CASUSOL VILLALOBOS JUAN JOE	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	LIBERTAD 368 PTO SALAVERRY
60	45654531	SANCHEZ LOYOLA ROCIO DEL PILAR	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE SAN ANDRES 617 ALTO MOCHE
61	02829732	RAYMUNDO CRISANTO CARLOS ERNESTO	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ A LT 10 AA.HH. NUEVO HORIZONTE
62	48657114	AZABACHE RECALDE MANUEL MOISES	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CA.SUCRE MZ G LT 11 ALTO SALAVERRY
63	46425902	SALDAÑA MIRANDA NAARA RAQUEL	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	AV LA MARINA MZ 34 LOTE 6A - CURVA DE SUN
64	80339044	PASAPERA CALDERON VICTOR MANUEL	NORMAL	No Bancarizado	RECURRENTE	CA PIURA No. 504 PUERTO SALAVERRY
65	18026519	SOLAR YENQUE HELGA MAUREN	NORMAL	No Bancarizado	RECURRENTE	JRON LA MAR 641 - PUERTO SALAVERRY
66	46579431	SANCHEZ RAMOS VANESSA PAOLA	NORMAL	No Bancarizado	RECURRENTE	Ca. RAMAL BITIN No. 5 - 1 SEC. CAMPIÑA DE MOCHE
67	18199398	CABRERA MONTOYA HUGO LUIS	NORMAL	No Bancarizado	RECURRENTE	MZ. 16A LOTE 06 SECTOR TAQUILA I ETAPA
68	70252149	BERNAL VELASQUEZ WALTER EDUARDO	NORMAL	No Bancarizado Formal	RECURRENTE	CALLE LA RIVERA 686 PUERTO SALAVERRY
69	18013992	ASMAT ASMAT LUIS BENITO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	HUACA EL SOL S/N - CAMPIÑA DE MOCHE
70	32989324	CASTILLO CABRERA VERI CHRISTIAN	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	PR LIBERTAD 216_ 220 PUERTO SALAVERRY CASA DE MADERA COLOR BARNIS
71	43407590	TRUJILLO MENDEZ MANUEL JHONNATAN	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ 22 LTE 5 BALNEARIO LAS DELICIAS
72	18197421	AGUILAR ESQUIVEL AGUSTINA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ 19 LT 11 SECTOR TAQUILA I ETAPA
73	46850869	JARA CONTRERAS ELDA EULALIA	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ E LT 15 ABSALON VASQUEZ ALTO SALAVERRY
74	44938814	CARRANZA DE LACRUZ SANTOS TELMO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ B LT 11 AA. HH LAS LADERAS DEL ALTO SALAVERRY

75	18012387	GUTIERREZ MENDOZA AURELIA MERCEDES	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ. Y LT. 24 CALLE LUIS ALBERTO SANCHEZ - ALTO SALAVERRY
76	80634812	MINANO CANCINO OLGA LIDIA	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	CALLE LOS CROLUNGOS MZ A LT 1
77	40006853	LLONTOP GUTIERREZ MILAGROS POLAR	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	CALLE: ELIAS AGUIRRE 298-A - MOCHE
78	70290258	AGUILAR BRIONES YAQUELIN CARMEN ROSA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	NUEVO HORIZONTE MZ C LT 17 PUERTO SALAVERRY
79	18093693	FERRER HUAMAN JAVIER FRANCISCO	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	PSJ SANTA CATALINA SECTOR CRUCE DEL GALLO - RAMADA EL ROSARIO
80	48528519	BACILIO SANCHEZ JESSICA JANETH	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	C.P. CURVA DE SUN MZ 3LT 26
81	48314897	NUÑEZ BERNAL OSCAR VLADIMIR	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	MZ G LT 22 BELLO HORIZONTE SALAVERRY
82	47304006	CABRERA MORALES MARTHA ARACELI	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	SAN FRANCISCO 509 ALTO MOCHE
83	42165516	MONTES SILVA DE CALLE LUISA ELVIRA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	AV LA RIVERA 315 PUERTO SALAVERRY TRUJILLO LIBERTAD
84	70029691	RISCO ESPINO ROSA MARIA	NORMAL	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	CALLE SANTA ROSA 800 ALTO MOCHE PARADERO 7
85	46241838	SANGAMA SINARAHUA LISBETH	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	CALLE SANTA CATALINA No.114 - MIRAMAR - MOCHE
86	18026532	FLORES DAVILA MIGUEL ANGEL	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	MZ C-LT17 AAHH ALBERTO FUJIMORI
87	19046354	CRUZ RODRIGUEZ ROSA YRMA	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	SAN FRANCISCO MZ U LT 09 ALTO SALAVERRY
88	18026038	LESCANO CHUNGA DAVID ASENCION	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	FORMAL DEPENDIENTE	MONITOR HUASCAR 176 PUERTO SALAVERRY
89	41159752	SAMAME FERNANDEZ GIANCARLO JULIO	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE ALFONSO UGARTE 450 MOCHE
90	19693011	ALIPPIO DE LA CRUZ PABLO NAZARIO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	MZ 41LT 01 ALTO MOCHE PARADERO 6
91	09780762	CORONEL SOTO GLADYS JUSTINA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	PJ LOS LIRIOS 122 CURVA DE SUN
92	18128298	ANHUAMAN GUTIERREZ ELARD EDUARDO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CA LOS LIRIOS 122 CURVA DE SUN MOCHE
93	43710971	DELGADO ORTIZ ROSA CONSUELO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	ABSALON VASQUEZ MZ G LOTE 8 ALTO SALAVERRY PARADERO 14
94	18128511	MURRUGARRA CASTRO MARIA BEATRIZ	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE LOS JAZMINES 0MZ M LOTE 14 SECTOR LOS MUERTOS
95	18040390	MATTUS BOCANEGRA DORIS ESTHER	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	CALLE ESPINARE 197 MOCHE
96	80171457	PALMA ALACHE MIREYA SALOME	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	MZ B LOTE 04 AA HH FUJIMORI FUJIMORI SALAVERRY
97	48153405	ROJAS CARLOS PEDRO PABLO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CALLE SAN ANDRES MZ F LOTE 25
98	18014337	REYES VARAS ALFONSINA BARVARITA	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ I LOTE 15 ALTO SALAVERRY AMPLIACION SUR CALLE CROLUNGO
99	42233428	HUANGAL ESCUDERO YANINA MARGOTH	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ C LOTE 10 AA HH LUIS ALBERTO SANCHEZ SALAVERRY
100	45478856	MEDINA HUAMAN MILAGROS JESUS	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	AV JUAN PABLO 567 O MZ 34 LT 20 ALTO MOCHE 8VO PARADERO
101	42803189	GONZALEZ VALENCIA RUBEN RODOLFO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	AV. GRAU 385 2DO. PISO VIRU PUEBLO
102	40866855	BALTODANO VELASQUEZ FRAN GLIDER	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	RM. CHOC CHOC 00 S.N. SEC. ALTO MOCHE
103	18157378	GARCIA JACOBO KELLY ROSMERY	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	CALLE SALAVERRY N°232
104	45303696	PALACIOS LOPEZ MARCELINA	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ I LT 06 AA.HH.ALBERTO FUJIMORI II ETAPA
105	45596532	ARROYO PEREZ DELI ANGELITA	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	CALLE SANCHEZ CARRION MZ.69 LT.16 - SECTOR ALTO MOCHE
106	32926938	PAJUELO BERNAL VICTORIA YTALA	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	MZ G LT 22 AH ALBERTO FUJIMORI II ETAPA - SALAVERRY
107	45514471	AGUIRRE AZABACHE KELYN KATERINE	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	CALLE INMACULADA CONCEPCION 101- SECTOR AMERICA MOCHE
108	45228320	PAREDES GAMARRA JORGE ANTONIO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	CALLE PACASMAYO 200 PTO. SALAVERRY
109	18201239	ARROYO SALAZAR ANGEL TCHAIKOVSKI	NORMAL	No Bancarizado Formal	PREDETERMINADO	AV LA MARINA LT 100 CURVA DEL SUN
110	48511120	BERMUDES CONTRERAS JORGE SANTIAGO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	SECTOR LA COBRANZA LT 5 SECTOR HUACA DEL SOL
111	46906732	TAMBO CARRANZA ANDER ELAMEX	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	SECTOR LA VICTORIA MZ. A LT. 5 CHAO

112	48246501	QUINONES VILLANUEVA MARIA HEIDI	NORMAL	Bancarizado VIP	RECURRENTE	MZ 2 LT 6 AA HH AURORA DIAZ
113	42467088	POLONIO PEREZ JAIME LUIS	NORMAL	No Bancarizado Formal	PREDETERMINADO	CALLE SANTA CATALINA 547,SECTOR ALTO MOCHE
114	80155340	BAUTISTA QUILICHE ELVIRA	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ H LT 17 CALLE CROLUNGO ALTO SALAVERRY
115	45947613	RODRIGUEZ BOBADILLA PAOLA RAFAELA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ A LT 9 AAHH ALBERTO FUJIMORI - SALAVERRY
116	20577297	SHANURI TOVAR MARIA DEYSSY	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ A LT 2 AMPLIACION NUEVO HORIZONTE PUERTO SALAVERRY
117	43749151	SANTIESTEBAN VASQUEZ PAUL ISMAEL	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	SAN PEDRO N° 700 MZ. 40 LT. 1 ALTO MOCHE
118	43585733	ASENCIO ARROYO ANGELAYESSENNIA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	AV LA MARINA 614 PTO SALAVERRY
119	45603001	TEJADA GARCIA LARRY EDER	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	RAMAL EL HORCON SECTOR CURVA DE SUN
120	42621722	AVILA CONTRERAS KARIN RAQUEL	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	AV. 03 C-17 AAHH ALBERTO FUJIMORI
121	45501740	CASTELLANOS ROBLES MANUEL ALFREDO	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	MZ 2 LT 6 AAHH AURORA DIAZ DISTRITO SALAVERRY TRUJILLO LIBERTAD
122	41889899	CARLOS PAREDES ALEXIS IVAN	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	CA MZ 10 U LT9 URB EL PARAISO MOCHE CASA DE HERMANA LUCY CARLOS PAREDES
123	19247849	CARLOS ROJAS JUANA ROSA	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	URB EL PARAISO MZ D LT 20 MOCHE
124	47293601	VADA SEGURA SEGUNDO ARCADIO	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	CROLUNGO MZ A LT 8 ASENT H ADITA ZANNIER DE MURGIA ALTO SALAVERRY
125	46241838	SANGAMA SINARAHUA LISBETH	NORMAL	Bancarizado OK	RECURRENTE	CALLE SANTA CATALINA No.114 - MIRAMAR - MOCHE
126	48370147	RODRIGUEZ QUEZADA MILENA JACQUELYNE	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	RAMALES CURVA DEL SUN S/N C.P. CURVA DEL SUN
127	70012432	ASMAT PASTOR EDWIN EDGAR	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	AV LA MARINA MZ 1 LOTE 20 PUERTO SALAVERRY
128	18018706	YSLA ASMAT MANUEL ROBERTO	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	BOLOGNESI 644 MOCHE
129	18056679	VASQUEZ VENTURA SANTOS FELICITA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	AV GRAN CHIMU N°378 LAS DELICIAS MOCHE
130	18015843	ESPIRITU ESTELA CESAR NICOLAS	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE MIGUEL GRAU 640 2 PISO MOCHE
131	44198198	RONDO RODRIGUEZ SANTOS ISABEL	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MALECON VELARDE 121 - B PUERTO SALAVERRY
132	18194725	PARDO CUEVA AIDA MARTHA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	Jr. San Martin 808 Sec. Miramar Alto Moche
133	44566897	RIOS ACOSTA JUAN MANUEL	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	SANTA CATALINA 547 ALTO MOCHE MOCHE
134	07818664	MESONES DIAZ LUIS	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ E LOTE 3 DPTO 301 SAN JOSE DE CALIFORNIA
135	44125189	SAUNA REYES CRISTHIAN RONALD	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	SAN MARTIN MZ H LT 9 ALTO SALAVERRY
136	03695873	BARRIOS JIMENEZ NOEMI	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	AV.SAN JOSE 788 - MIRAMAR - ALTO MOCHE
137	46353603	MOSTACERO SANTAMARIA JANETH MERCELITA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CESAR VALLEJO MZ. 74 LT.04 ALTO MOCHE
138	09727342	ARTEAGA PAREDES JOSE LUIS	NORMAL	Recurrente OK	PREDETERMINADO	CALLE VICTOR RAUL MZ 15 LT 24 SECTOR MIRAMAR ALTO MOCHE
139	43984218	ASMAT SAMILLAN LUIS ANDERSON	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CAMPIÑA DE MOCHE SN
140	46431574	GIL INFANTES ESTELA ELEANI	NORMAL	Recurrente OK	PREDETERMINADO	CALLE CESAR VALLEJO 248 MZ 74 LT 04 ALTO MOCHE
141	18157807	SALDAÑA DAVILA ALDO MICHAEL	NORMAL	Recurrente OK	PREDETERMINADO	MZ A LOTE 8 AH MIGUEL GRAU PTO. SALAVERRY
142	70028816	ZAVALETA CERNA JANETH ALEXANDRA	NORMAL	Recurrente OK	PREDETERMINADO	CALLE SANTA CATALINA No. 608 A - ALTO MOCHE
143	41374868	TORRES CARO PATROCINIA	NORMAL	Recurrente OK	PREDETERMINADO	CALLE CROLUNGO MZ Z LT 017 ALTO MOCHE
144	80300150	SIMON SANCHEZ AZUCENA JULIA	NORMAL	Recurrente OK	PREDETERMINADO	SAN FRANCISCO 999 ALTO MOCHE
145	18180311	VILCA SANTOS MILAGROS DEL ROSARIO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	PSJ. SAN JUAN 952 MIRAMAR
146	45204292	MAURICIO ESTRADA MIGUEL ANGEL	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ 7 LT 5 ALTO MOCHE ALTO MOCHE
147	80181334	DELGADO AZNARAN VALENTIN VIDAL	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	AV LA AMERICA N° UCC02792 - SECTOR TORRES DE SAN BORJA
148	47316207	PEÑA ECHANDIA JOSE HERNAN	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	AA HH MZ 8 LT 7 LASTORRES DE SAN BORJA
149	06601884	PINEDO ALVAN JUANA	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	PSJ 4A N° 04 AA.HH.CHOROBAL ALTO MOCHE

150	76516749	TORIBIO BRICENO ANGELLA BRIGIT	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	AV SALAVERRY 899 ALTO MOCHE
151	47442951	CRUZ PAREDES GROVER ALI	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE SANTA CATALINA 370 MIRAMAR ALTO MOCHE
152	73425959	CAMPOS BLAS ASHY SLEITER	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	CAPIRONA1649 EL PORVENIR GRAN CHIMU
153	18982214	DAVILA GUEVARA JOSE ELMER	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	MZ F LT 11 ABSALON VASQUEZ 2 ALTO SALAVERRY
154	33826173	MONTALVO IZQUIERDO GELIMER OMAR	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	virgen de alta gracia Mz.54 Lt. 8 - Alto moche
155	19049572	SOLTERO PAREDES RUBEN	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	CALLE JOSE OLAYA MZ N LT 26 ALTO SALAVERRY
156	48153410	POLO CARRANZA YOLBER ROBERTO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	MZ E LT 15 JORGE BASADRE ALTO SALAVERRY
157	18128578	DAVILA ARTAVIA JULIO GIUSSEPPE	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	MZ 76-A LT 2 SECTOR LAS DUNAS II ALTO MOCHE
158	42215820	BACA SANCHEZ SANTOS GILMER	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	MZ. C1 LT. 5 AA.HH. JORGE BASADRE MOCHE
159	48466134	SAUNA VALLES TORIBIO LALO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	RM CURVA DE SUN CP CURVA DE SUN 3536 MOCHE
160	46630473	NAVARRO GUEVARA MARIO DARIO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	CALLE CESAR VALLEJO 02 MOCHE
161	45800783	RUBIO CARMELO KAREM JENNYFER	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	AV LA MARINA 674 SALAVERRY
162	48517427	NOLASCO RAMIREZ YULIANA VANESSA	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ G LT 33 AAHH ALBERTO FUJIMORI SALAVERRY
163	46100032	VASQUEZ AGUILAR ROBERTO STEEVEN	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	NUEVO SANTA ROSA MZ-J LOTE 7 MOCHE
164	42838762	SOLAR UCAÑAN DAYANA YASMIN	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CALLE LA MARINA 658 SALAVERRY
165	17987204	ARANDA GORDILLO VIOLETA AMPARO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CALLE ELIAS AGUIRRE 298-A MOCHE
166	16620435	BERNAL ESQUECHE SEFERINO SEGUNDO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ.G LT.22 AA.HH.ALBERTO FUJIMORI PTO.SALAVERRY
167	80172999	BALAREZO CARHUAJULCA JUDITH ELIZABETH	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ P LOTE 12 AA.HH ALBERTO FUJIMORI LL SALAVERRY
168	18128574	SIFUENTES RODRIGUEZ JANET DEL ROCIO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	AV SAN JOSE 412 ALTO MOCHE
169	44476565	DOMINGUEZ LOPEZ GREGORIO	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ.N LT. 19 AA.HH. ALTO SALAVERRY CALLE SANTA ROSA
170	48077586	CERDAN CORCUERA BRENDA LUCIA	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	ANDRES TELLO 120 AURORA DIAZ 1
171	48246508	GORDILLO FLORES CRISTIAN	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CALLE SPELUCIN MZ 2 LOTE 6 AA.HH AURORA DIA 1 PUERTO SALAVERRY
172	80507325	FLORES OLIVA MARISELA ELIZABETH	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	MZ. 11 LT. 13 - ANDRES TELLO - PUERTO SALAVERRY
173	70252069	ALAYO BRICENO DEIVY BAENER	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CIRO ALEGRIA MZ B LT 21 AAHH ADITA ZANNIER ALTO SALAVERRY
174	73603465	URBINA ALBARRAN KILTER LENNIN	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CALLE LA MAR MZ A LTE 12 AA.HH ADITA ZANNIER DE MURGIA ALTO SALAVERRY
175	48246517	PALACIOS PALACIOS CARLOS ENRIQUE	NORMAL	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	CALLE CROLUNGO 247 MOCHE MIRAMAR
176	46258464	CRUZ QUIROZ EMILY LIZETH	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	RECURRENTE	CALLE SANTA LUCIA 405 SEC. MIRAMAR ALTO MOCHE
177	80243179	VASQUEZ OLIVEROS JACINTA MARIA	NORMAL	Recurrenente OK	RECURRENTE	CA COSTA VERDE MZ 79 ILT18 ALTO MOCHE
178	80339065	ROMERO PALOMINO MIXI MARIBEL	NORMAL	Recurrenente OK	RECURRENTE	CALL PIURA 504 SALAVERRY
179	17901497	SALVADOR CARRANZA WILFREDO LORENZO	NORMAL	Recurrenente OK	RECURRENTE	AV. SAN JOSE 1010 MIRAMAR ALTO MOCHE
180	42901591	CABEL GARCIA NATHALY GIOVANNA	NORMAL	Recurrenente OK	RECURRENTE	MZ. 77 LTE. 15 COSTA VERDE ALTO MOCHE VILLA DEL MAR 2DA. ETAPA
181	10405137157	LUNA VICTORIA BUENO ELAINE PATRICIA	NORMAL	Recurrenente OK	RECURRENTE	CALLE LOS ROSALES 222 - URB. CALIFORNIA
182	45156622	DELGADO JUAREZ JOSE JULIAN	NORMAL	No Bancarizado Formal	RECURRENTE	MZ C LT 26 ALBERTO FUJIMORI SALAVBERRY
183	44525146	BOCANEGRA DIAZ CARLOS GABRIEL	NORMAL	Recurrenente OK	RECURRENTE	PJ. JOSE OLAYA N° MZ. A LOTE 1 PUEBLO MOCHE
184	43164826	ASMAT RAMOS ZANDRA EVELYN	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	AV GRAN CHIMU 488 LAS DELICIAS



185	18206220	PLASENCIA SOLAR GLENDA VERONICA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE LIBERTAD 700 PUERTO SALAVERRI
186	47275680	CABANILLAS AGUIRRE JEAN FRANCO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	LAS DELICIAS AV INDEPENDENCIA 885-886 MOCHE
187	80524555	SANCHEZ LOPEZ YULY CHARITO	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	SAN IGNACIO 415 ALTO MOCHE
188	44795335	RIVEROS DIAZ EDILMA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ C LT 5 ALTO SALAVERRY
189	41235952	MERCADO SALVADOR ANGEL EDDI	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ 67 LT N26 A ALTO MOCHE
190	47596195	MENDOZA BLAS ANDRES EDUARDO	NORMAL	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	AUTOPISTA SALAVERRY CALLE CHOROVA MZ 4 A LT 08
191	80427315	ANTON ZAPATA SEGUNDO JAVIER	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ E LT 1 NUEVO HORIZONTE SALAVERRY
192	80620935	ZAVALETA DE LA CRUZ YOVANNY ARACELI	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	ASENT. H. ALBERTO FUJIMORI II MZ. J LT. 18
193	43315376	TIMOTEO PISCO JIMMY	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ 51 LT 6 ALTO MOCHE
194	60546791	GOICOCHEA CABELLOS KATHERINE THALIA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ N LT 16 CAL:STA ROSA PARADERO14 ALTO SALAVERRY
195	44779302	IGLESIAS QUISPE FRANKLYN RUBEN	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE SAN JUAN 330 ALTO MOCHE MIRAMAR
196	44659867	MORALES MONTES JESSENIA JULISA	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE MANUEL SOANE 149
197	46924742	URBANO ALAYO JOSE JHONATAN	NORMAL	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ.B LT.21 CALLE CIRO ALEGRIA AA.HH.ADITA ZANIER DE MURGIA ALTO SALAVERRY
198	45064647	VELASQUEZ GARCIA ROCIO DEL PILAR	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE SAN ANDRES N°767 SECTOR ALTO MOCHE
199	47647702	MENBRILLO RISCO EVELYN KARINA	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ-K LOTE 15 CALLE CESAR VALLEJO ALTO SALAVERRY
200	47328822	GARCIA MOSTACERO RUTH MARIYIN	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	RECURRENTE	CALLE LAS DUNAS MZ 75 LT 14
201	40247024	ASMAT GORDILLO MARIA YSABEL	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	RECURRENTE	MONITOR HUASCAR 143 SALAVERRY
202	42613417	AGUILAR REYES MARIA JULISA	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	RECURRENTE	Calle Santa Rosa Mz.M Lt.15 Alto Salaverry
203	47120900	CABRERA ASMAT EDUARDO FRANCO	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	MZ-I LOTE 27 sector ALTO SALAVERRY
204	18017614	SANCHEZ NATIVIDAD EUSEBIO GERMAN	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	RECURRENTE	CALLE INDEPENDENCIA MZ 3 LT 5A SECTOR TAQUILA LAS DELICIAS
205	17933797	JARA RODRIGUEZ MARIA LUCILA	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ-K LOTE 13 AA.HH ALTO SALAVERRY
206	45597198	DELGADO VARGAS JOSUE DAVID	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	FORMAL INDEPENDIENTE	MZ 10 LOTE 23 AA.HH AURORA DIAS 1 PUERTO SALAVERRY
207	70013423	ACOSTA ASCENCIO LUISA MILAGROS	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OBSERVADO	PREDETERMINADO	MZ D LT 5 AA. HH. AMPLIACION MIGUEL GRAU II
208	48179892	REBAZA CASANOVA ALEXANDRA ESTEFANI	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ A - LT 15 A.H. ARMANDO VILLANUEVA
209	43240522	MENDOZA QUIROZ MILAGROS DEL PILAR	DEFICIENTE	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	SANTA CATALINA 653 MIRAMAR - ALTO MOCHE
210	19097588	ÑIQUE ARELLANO LUIS ALEX	DEFICIENTE	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE MISUMBAYA MZ 12 LT 6-CURVA DE SUM-MOCHE
211	44652142	VERA JIMENEZ JULIO MIGUEL	DEFICIENTE	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ.N3 LTE. 24 NUEVO CHAO
212	80300261	PESANTES CHIRINOS MILAGROS ANGELITA	DEFICIENTE	Bancarizado OK	FORMAL INDEPENDIENTE	PROLONG. MANUEL COX MZ A LT 4 AURORA DIAZ 2 SALAVERRY
213	18012888	RAMOS DE PELAEZ MARIA EXALTACION	DEFICIENTE	Bancarizado OK	FORMAL INDEPENDIENTE	SAN FRANCISCO MZ. 34LTE.04 SECTOR ALTO MOCHE
214	19671638	VEJARANO QUIÑONES HECTOR GUSTAVO	DEFICIENTE	Bancarizado OK	RECURRENTE	MZ X LT 09 AAHH ALTO SALAVERRY
215	18026519	SOLAR YENQUE HELGA MAUREN	DEFICIENTE	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	JRON LA MAR 641 - PUERTO SALAVERRY
216	18026233	AZABACHE FERNANDEZ PEDRO MANUEL	DEFICIENTE	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	JR TRUJILLO 498 SALAVERRY
217	41642832	TOLENTINO SANCHEZ MERCEDES MAGALY	DUDOSO	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	MZ M LT 18 AAHH ADITA ZANIER DE MURGIA
218	18044707	RODRIGUEZ VALDERRAMA MARIA	DUDOSO	Bancarizado OK	PREDETERMINADO	CALLE 03 DE DICIEMBRE 319-325 PUENTE VIRU
219	17880408	TELLO SANCHEZ SEGUNDO ANDRES	DEFICIENTE	No Bancarizado Predeterminado	RECURRENTE	CALLE SAN JUAN 744 -MZ. 48 LT. 08 MIRAMAR ALTO MOCHE
220	46493145	NUÑEZ MALDONADO JOSE LUIS	DUDOSO	Recurrente OK	PREDETERMINADO	MZ Ñ LT 10 AAHH ALBERTO FUJIMORI II ETAPA SALAVERRY
221	62285302	LOPEZ HUAMAN LUIS JOSE	DUDOSO	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	RM, CHOROBAL 00S-N SECTOR ALTO MOCHE
222	41650642	RIVERA APONTE TITO	PROBLEMAS POTENCIALES	Bancarizado OK	FORMAL DEPENDIENTE	SAN JUAN 747.ALTO MOCHE
223	48125612	VASQUEZ TORIBIO ELVIS	PERDIDA	Bancarizado VIP.	FORMAL DEPENDIENTE	AV.CESAR VALLEJO ALTO MOCHE MZ 71 LT 19
224	00889177	JULCA SARE TEODORA	PERDIDA	No Bancarizado Predeterminado	PREDETERMINADO	PJ. QUINTA FLOR DE MOCHE N06 SECTOR EX FUNDO LARREA S/N