

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Escuela de Posgrado

MAESTRÍA EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA

TRATAMIENTO AL RIESGO CREDITICIO Y SU
INFLUENCIA EN EL NIVEL DE MOROSIDAD
EN UNA ENTIDAD FINANCIERA NO
BANCARIA, PERIODO 2017 - 2019

TESIS

PRESENTADA POR:

ALEX GILBERTO PAREDES GUTIÉRREZ

Para optar el Grado Académico de:

MAESTRO EN CIENCIAS (*MAGISTER SCIENTIAE*) CON
MENCIÓN EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA

TACNA - PERÚ

2022

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Escuela de Posgrado

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA

**TRATAMIENTO AL RIESGO CREDITICIO Y SU INFLUENCIA
EN EL NIVEL DE MOROSIDAD EN UNA ENTIDAD
FINANCIERA NO BANCARIA,
PERIODO 2017 - 2019**

Tesis sustentada y aprobada el 27 de mayo del 2022; estando el jurado calificador integrado por:

PRESIDENTE : 
.....
Dr. Juan Guillermo Aranibar Ocola

SECRETARIO : 
.....
Mgr. Moisés Ismael Escobedo Dueñas

MIEMBRO : 
.....
Dr. Luis Asunción López Puycan

ASESOR : 
.....
Dr. Luis Asunción López Puycan

DEDICATORIA

A Dios, por brindarme la luz de la perseverancia para finalizar el presente trabajo de investigación.

A la memoria del Mg Dr. José Luis Vargas Gutiérrez, notable profesional y ser humano, que ha trascendido positivamente en toda la Sagrada Familia.

AGRADECIMIENTO

A mis padres, por su apoyo y ejemplo de integridad en su comportamiento profesional. En especial a mi maestro, colega, socio y gran amigo confidente. Dr. Gilberto Paredes Cárdenas.

A mis hermanos y actual familia, por su comprensión e incondicional apoyo.

CONTENIDO

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	2
1.1.1. Antecedentes del problema.....	2
1.1.2. Problemática de la investigación	2
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.2.1. Problema general	4
1.2.2. Problemas específicos	4
1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	4
1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES	5
1.5. OBJETIVOS	6
1.5.1. Objetivo general	6
1.5.2. Objetivos específicos.....	6
1.6. HIPÓTESIS	6
1.6.1. Hipótesis general	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	7
2.2. BASES TEÓRICAS	16
2.2.1. Riesgo crediticio	16
2.2.1.1. Definición	17
2.2.1.2. Factores de evaluación del riesgo de crédito	17
2.2.1.3. Determinación del riesgo crediticio	18
2.2.1.4. Gestión del riesgo crediticio	21
2.2.1.5. Beneficios de la evaluación del riesgo en una empresa	23

2.2.1.6. Medición del riesgo crediticio	24
2.2.1.6. Monitoreo del riesgo crediticio.....	26
2.2.2. Morosidad.....	28
2.2.2.1. Definición.....	28
2.2.2.2. Indicador de la morosidad	28
2.2.2.3. Marco legal del sistema financiero	29
2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS	37
CAPÍTULO III: MARCO FILOSÓFICO	41
CAPÍTULO IV: MARCO METODOLÓGICO	44
4.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	44
4.1.1. Tipo de investigación.....	44
4.1.2. Diseño de investigación	44
4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	44
4.2.1. Población	44
4.2.2. Muestra	44
4.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	46
4.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS	47
4.4.1. Técnicas.....	47
4.4.2. Instrumentos	47
CAPÍTULO V: RESULTADOS.....	48
5.1. ANÁLISIS UNIVARIADO.....	48
5.2. ANÁLISIS BIVARIADO	60
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN	63
CONCLUSIONES	66
RECOMENDACIONES	67
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	68
ANEXOS	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Entidad financiera no bancaria: ratios de morosidad (expresado en %), según días de incumplimiento (expresado en %) por mes en 2017	48
Tabla 2.	Entidad financiera no bancaria: morosidad (expresado en %) según tipo y modalidad de crédito (expresado en %) por mes en 2017	50
Tabla 3.	Entidad financiera no bancaria: ratios de morosidad (expresado en %), según días de incumplimiento (expresado en %) por mes en 2018	52
Tabla 4.	Entidad financiera no bancaria: morosidad (expresado en %) según tipo y modalidad de crédito (expresado en %) por mes en 2018	54
Tabla 5.	Entidad financiera no bancaria: ratios de morosidad (expresado en %) según días de incumplimiento (expresado en %) por mes en 2019	56
Tabla 6.	Entidad financiera no bancaria: morosidad (expresado en %) según tipo y modalidad de crédito (expresado en %) por mes en 2019	58
Tabla 7.	Matriz de clientes	60
Tabla 8.	Correlación	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Metodología de la gestión de riesgos	32
Figura 2.	Tipo de objetivos (GIR)	33
Figura 3.	Ratios de morosidad, según días de incumplimiento por mes en 2017	49
Figura 4.	Morosidad según tipo y modalidad de crédito por mes en 2017	51
Figura 5.	Ratios de morosidad, según días de incumplimiento por mes en 2018	53
Figura 6.	Morosidad según tipo y modalidad de crédito por mes en 2018	55
Figura 7.	Ratios de morosidad según días de incumplimiento por mes en 2019	57
Figura 8.	Morosidad según tipo y modalidad de crédito por mes en 2019	59
Figura 9.	Gráfico de correspondencias de tratamiento de riesgo crediticio y nivel de morosidad	61

RESUMEN

En el contexto global, cada vez se da mayor relevancia al tratamiento del riesgo crediticio; por lo que el presente estudio tuvo titulado; Tratamiento al riesgo crediticio y su influencia en el nivel de morosidad en una entidad financiera no bancaria, año 2019. Objetivo: tuvo como finalidad determinar de qué manera el tratamiento del riesgo crediticio influye en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria, año 2019. Metodología: basic, non-experimental and longitudinal type.tipo básico, no experimental y longitudinal. Los instrumentos fueron el cuestionario y la guía de análisis documental. Resultados: se comprobó que el tratamiento del riesgo crediticio influye significativamente en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria ($p < 0,005$). Conclusión: El tratamiento del riesgo crediticio influye significativamente en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria (Chi cuadrado de Pearson $gl_4 = 13337,548$; $p < 0,001$).

Palabras clave: riesgo crediticio, morosidad, entidad financiera no bancaria

ABSTRACT

In the global context, more and more relevance is given to the treatment of credit risk; Therefore, the present study was entitled Treatment of credit risk and its influence on the level of defaulter in a non-bank financial entity, year 2019. Objective: its purpose was to determine how the treatment of credit risk influences the level of defaulte, in a non-bank financial institution, year 2019. Methodology: the study is of a basic type, the design is non-experimental and cross-sectional. The instruments were the questionnaire and the document analysis guide. Results: it was found that the treatment of credit risk significantly influences the level of defaulte, in a non-bank financial institution ($p < 0.005$). Conclusion: The treatment of credit risk significantly influences the level of defaulter in a non-bank financial institution (Pearson's Chi square $gl_4 = 13337.548$; $p 0.001$).

Keywords: credit risk, defaulter, non-bank financial institution defaulter

INTRODUCCIÓN

En Perú, las entidades financieras no bancarias asumen como prioridad el tratamiento al riesgo crediticio, el cual influye en el nivel de morosidad. Al respecto, es prioritario referir que, dentro de las principales causas por las cuales las entidades financieras no bancarias, vienen incrementando su índice de morosidad, son: Inadecuado tratamiento al riesgo crediticio, ya que la evaluación de la capacidad de pago del cliente realizado por el analista de créditos, no se realiza en forma adecuada. Por otro lado, las políticas asumidas por la mayoría de las entidades, ante el incremento de la morosidad, no son cumplidas o son inefectivas y finalmente la tecnología crediticia es aplicada de manera parcial o simplemente no se aplica.

Las instituciones financieras deberán impulsar el crecimiento mediante la adopción de mejores prácticas de gestión del riesgo crediticio, basada en la adopción de métodos, procedimientos, procesos y reglas para minimizar las pérdidas económicas que enfrentan las instituciones en sus actividades crediticias, especialmente por la morosidad de pago.

Por lo antes referido el presente estudio considera los siguientes objetivos: Analizar cómo la evaluación de la capacidad de pago del cliente realizado por el analista de créditos influye el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria, año 2017 - 2019.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1. Antecedentes del problema

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (en adelante SBS) a través de distintas normas viene estandarizando y fortaleciendo el sistema financiero peruano, dando importancia especial a la administración de los distintos riesgos, entre ellos el riesgo crediticio, ya que este último involucra normalmente al mayor activo (Cuenta 14. Colocaciones) en la hoja de balance de cualquier entidad financiera.

Por otro lado, es necesario precisar que la administración del riesgo crediticio consiste en identificar las posibles situaciones o eventos que podrían afectar la recuperación de un crédito otorgado. Seguidamente se debe medir estas situaciones o eventos identificados (ya sea en forma cualitativa y cuantitativa), luego evaluar el impacto que tendrían en la entidad, para finalmente controlar el riesgo a través de la implementación y seguimiento de las denominadas medidas correctivas.

1.1.2. Problemática de la investigación

La gestión de los riesgos crediticios, son realizadas y/o monitoreadas por el denominado Administrador de Riesgos (Gerente o jefe de riesgos), quien debe velar por el cumplimiento oportuno de las normas, reglamentos, procedimientos y metodologías establecidas por la SBS, así como normas internas de la entidad financiera. Este cumplimiento tiene por finalidad contribuir a minimizar el riesgo crediticio. Además, el administrador de riesgos debe estar actualizado y bien informado de los cambios que se producen tanto en el entorno local, regional, nacional e internacional, que pudieran afectar a la entidad en un corto,

mediano o largo plazo, contribuyendo de esta manera a mejorar la gestión de la entidad, más aún si tenemos en cuenta la importancia que tiene el nivel de morosidad, para la calificación, solvencia e imagen de una entidad financiera.

Cabe señalar, que la materialización del riesgo crediticio se manifiesta a través del incremento de la cartera pesada (créditos vencidos más créditos en cobranza judicial), lo cual se ve reflejado en el aumento del índice de morosidad. Al respecto podemos mencionar que según lo recomendado por consultoras internacionales y la SBS, las entidades financieras No Bancarias, deben procurar tener una ratio de morosidad inferior al 5 %, caso contrario se podría estar hablando de una administración inadecuada del riesgo crediticio, la misma que puede traer consecuencias nefastas para la entidad, como ser: (a) Deterioro de imagen de la entidad financiera; ante los clientes, inversionistas, proveedores, gobierno y público en general; (b) Reducción de la rentabilidad de la entidad, ya que el elevado nivel de morosidad producirá mayores provisiones por incobrabilidad (gasto), lo que traerá como consecuencia un menor margen de utilidad y (c) Posibles intervenciones por parte del órgano encargado de la supervisión de entidades financiera (SBS), poniendo en peligro el principio contable de Empresa en Marcha, surgiendo la contingencia en casos extremos, de una posible intervención y posteriormente liquidación de la entidad, lo que repercutiría a su vez en la pérdida de puestos de trabajo.

Las situaciones antes descritas producirían en conjunto el deterioro del sistema financiero peruano, (Por ejemplo, quiebra sistematizada de mutuales y cooperativas, en los años 80s), lo cual traería como consecuencia una opinión desfavorable en la calificación de nuestro país por parte de las empresas Clasificadoras de Riesgos, existiendo la posibilidad que el Perú sea considerado un país inelegible para inversionistas.

Resulta indispensable indicar que dentro de las principales posibles causas por las cuales las entidades financieras no bancarias, vienen

incrementando su índice de morosidad, son: Inadecuado tratamiento al riesgo crediticio. Incumplimiento o ineffectividad de la política establecida y el incumplimiento total o parcial de la tecnología crediticia.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿De qué manera el tratamiento al riesgo crediticio influye en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria en 2019?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es el comportamiento de la morosidad según días de incumplimiento en el periodo de 2017 al 2019 en una entidad financiera no bancaria de Tacna?
- ¿Cuál es el comportamiento de la morosidad según tipo de crédito otorgado en el periodo de 2017 al 2019 en una entidad financiera no bancaria de Tacna?

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Justificación teórica

El estudio, tiene el propósito de aplicar la teoría y la base conceptual sobre el tratamiento al riesgo crediticio, vale decir: la evaluación de la capacidad de pago del cliente realizado por el analista de créditos, el cumplimiento de las políticas asumidas por la entidad ante el incremento de la morosidad y la aplicación de la tecnología crediticia aplicada, brindar explicaciones a situaciones internas del contexto de estudio y del entorno, los cuales actualmente, no permite disminuir el nivel de morosidad en una entidad financiera no bancaria.

Justificación práctica

Los hallazgos, permiten proponer estrategias de solución para los problemas de morosidad y tratamiento al riesgo crediticio, evaluación de la capacidad de pago del cliente realizado por el analista de créditos, y la aplicación de políticas, y tecnología crediticia, asumidas por la entidad, ante el incremento de la morosidad.

Justificación metodológica

Las estrategias metodológicas utilizadas, son idóneas para medir las variables de estudio, de un constructo del ámbito financiero en base a instrumentos de recolección y análisis de la información para establecer el contexto e implicancias del tratamiento al riesgo crediticio y el impacto que tiene en el nivel de morosidad, desarrollado por el investigador.

Importancia

La importancia del presente trabajo de investigación tiene por finalidad; analizar los inadecuados procedimientos en la evaluación crediticia y que generan como consecuencia el aumento del riesgo crediticio. La eficacia de la labor de evaluación del crédito solo será posible cuando el analista de créditos realice una evaluación técnica, razonable, honesta y consistente, así como adecuados y oportunos procedimientos de recuperación del crédito, contribuyendo de esta manera a minimizar el riesgo crediticio y el incremento de la morosidad. Los resultados del estudio servirán de referente para los funcionarios y personal implicados en la evaluación y administración de riesgo crediticio en entidades financieras, no bancaria.

1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES

El estudio abarca el tratamiento del Riesgo crediticio y el nivel de morosidad, en una entidad financiera No bancaria, en la que se considera las ratios de morosidad. Las limitaciones fueron la distancia para la concreción de los permisos no radica en la ciudad de Tacna

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

Determinar de qué manera el tratamiento del riesgo crediticio influye en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria en el periodo 2017-2019.

1.5.2. Objetivos específicos

- Determinar el comportamiento de la morosidad según días de incumplimiento en el periodo de 2017 al 2019 en una entidad financiera no bancaria.
- Determinar el comportamiento de la morosidad según tipo de crédito otorgado en el periodo de 2017 al 2019 en una entidad financiera no bancaria.

1.6. HIPÓTESIS

1.6.1. Hipótesis general

El tratamiento del riesgo crediticio influye significativamente en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

Nivel internacional

En Ecuador, Ulloa (2020) investigó sobre “Análisis del nivel de morosidad de la cartera que mantiene la Cooperativa de Ahorro y Crédito Fasayñan”. Metodología: estudio transversal, no experimental. Resultados: según los hallazgos, de las encuestadas aplicadas a socios morosos de la Cooperativa estudiada, el 48,9 % decidieron ser socios motivados por los servicios que ofrece la entidad, consideran en su mayoría con un 80,7 % que es importante obtener un crédito como socio/a, al momento de solicitar un crédito, la mayoría (76,8 %) califica en la categoría de buena para acceder para la obtención de un crédito, que en su mayoría lo destinó para organizar y emprender un negocio (32,6 %), en otros casos para cubrir deudas pendientes (30,9 %) y casi la cuarta parte (24 %) para adquirir créditos. La mayoría de los socios morosos tenían microcréditos (54,9 %) y la diferencia de consumo (35,2 %) y de vivienda (9,9 %). El 93 % recibió asesoría y consecuencias por impago. Solo el 50,2 % presenta notificaciones de las obligaciones. La razón principal del impago fue por reducción de ingresos económicos. Los resultados comparativos en 2020 de la carteral en mora vs la cartera de crédito, evidencia: Cooperativa Gañansol (Mora=639 789,55 vs créditos 9 124 274,62), Multiempresarial (Mora=696 803,83 vs créditos 10 990 204,41), Cooperativa Girón (Mora=1 161 379,29 vs créditos 17 792 560,14) y la Cooperativa Fasayñan (Mora =1 455 995,60 vs créditos 15 847 620,83). Conclusión: la Cooperativa Fasayñan, tiene cambios bruscos en sus carteras morosas, siendo creciente hasta marzo 2020, posiblemente debido a la disminución de gestiones de cobranza, llegando al

nivel de riesgo alto de morosidad que corresponde a una zona de alerta dentro de su cartera con una proporción de 9,19 %. Conclusión: aplicar estrategias de recuperación de créditos ya vencidos, y mejorar la evaluación de riesgo crediticio por una mala colocación de los mismos.

Pardo & Díaz (2020) investigaron sobre “Perfil de riesgo de crédito para una cooperativa en Villavicencio a partir de un modelo logit”. Siendo el perfilamiento del riesgo de crédito, fundamental para las entidades financieras bancarias y no, los autores, identifican elementos implicados en el riesgo de crédito en una entidad no bancaria en Colombia. Resultados: se validó la relevancia de gestionar el crédito a través de estrategias cuantitativas, basadas en modelos econométricos binarios, especialmente el modelo logit, para minimizar la subjetividad, al momento de analizar la solicitud de crédito . Conclusión: el modelo logit determinó el siguiente perfil de riesgo de créditos una entidad no bancaria: hombre, joven, bajos ingresos, soltero, no tener a su cargo familiares o dependientes, ser empleado de una entidad privada, y tener créditos con montos elevados, lo que determina que se obvие la capacidad de pago como una variable principal a tener en cuenta para validar el desembolso.

En Bogotá, Lemus (2020) realiza la tesis “Modelo de gestión y evaluación de riesgos crediticios para el sector real cooperativo”. Metodología: desarrollo de un scoring mixto con KNN y deterioro adaptando modelos de referencia impartidos por la Superintendencia Financiera de Colombia. Resultados: es posible tener una cartera crediticia más sana, basado en el conocimiento de la estructura financiera del cliente, según su capacidad de pago. El modelo propuesto permite predecir el comportamiento del pago del cliente, basado en puntajes de scoring, para analizar diferentes aristas o flancos de la condición actual del cliente, lo que permite establecer una correlación entre las variables seleccionadas y el resultado final de un scoring. La aplicación de modelos de referencia, tuvo como resultados un incremento en la constitución del deterioro de provisiones de aproximadamente 30 % frente a la metodología propuesta en

este estudio, que determinó una proporción de constitución de provisión de 0 % para los créditos que eran de categoría A. El mayor reconocimiento en provisión, determina una mejor asignación en la composición del deterioro según la escalabilidad de aumento de ésta, la relevancia de los colaterales designados (garantías) para establecer el nivel de deterioro en que pudiere incurrir un crédito.

En México, Trejo et al. (2017) estudiaron sobre la “Administración del riesgo crediticio al menudeo en México: una mejora econométrica en la selección de variables y cambios en sus características”. El propósito del estudio, se basa en la importancia que tiene realizar una predicción temprana de mal deudor para créditos que se denominan revolventes. Resultados: se construyó un modelo óptimo denominado *behavioral scoring*, para el producto de créditos revolventes que son administrados por entidades financieras en México, y que se basan en lineamientos regulatorios del lugar, según las normas vigentes, destinadas a regular la administración del riesgo crediticio de los portafolios de créditos. Conclusiones: el riesgo mercado es una de las pérdidas potenciales más significativas en las instituciones financieras, el riesgo crediticio es relevante para la administración de cualquier entidad financiera de tipo bancario o no bancaria. De los resultados de la aplicación de estadísticos de no multicolinealidad , se evidencian que con el modelado costo para la administración de créditos en niveles de riesgo de B-3 a D (nivel de elevado riesgo) es más elevado que el costo de mantener clientes en niveles de riesgo que se categorizan como A-1 a B1(de menor riesgo). La creación de reservas y el castigo de los créditos son operaciones significativas que tienen un efecto sensible en el grado de capitalización, más aún, inclusive las provisiones crediticias, constituyen el gasto que sigue en importancia , después de los salarios, lo que determina la necesidad de tomar decisiones idóneas respecto de los límites de crédito y el alcance de riesgo que la entidad se permitirá tolerar según su proyección de rentabilidad.

En Camerún, Abdou et al. (2016) realizaron el estudio “Predicting creditworthiness in retail banking with limited scoring data” (Predicción de la solvencia en la banca minorista con datos de calificación limitados). Resultados: los hallazgos demuestran que el poder de predicción de la solvencia para evaluar el riesgo crediticio mejora el poder de predicción de 15,69% casos por defecto en el marco del sistema vigente. El tratamiento del riesgo crediticio, se fundamenta en un análisis de sensibilidad de las variables como ocupación anterior del solicitante, funcionamiento de la cuenta del prestatario, las garantías, gastos mensuales, otros préstamos, como variables clave en los procesos de previsión y toma de decisiones como parte de la política crediticia general.

Weber et al. (2014), desarrollan el trabajo de investigación denominado: “Proceso de Evaluación de Riesgo Crediticio para Banco Estado Microempresas (BEME)”, de la Universidad de Chile (Tesis de maestría) Resultados: los recursos metodológicos, para aportar en una mejor evaluación del riesgo crediticio, no tiene un aporte sustancial. Sin embargo, pueden ser más eficientes, si se realizan además, procesos y buenas prácticas, para innovar e integrar los procesos de una empresa, basada en la estrategia y modelo del negocio. Los criterios metodológicos de negocios, utilizan patrones de procesos de negocios, para mejorar las prácticas, y facilitar el diseño de los procesos para evaluar el riesgo crediticio. Con el proceso aplicado, se visualizaron las variaciones respecto del proceso que actualmente se utiliza para la evaluación del riesgo crediticio. Los resultados, revelan que se mejoró el tiempo de respuesta del cliente, aumentó el flujo de atención y la satisfacción del cliente. Asimismo, se mantuvo los indicadores de riesgo propuesto por la gerencia de riesgo. Conclusión: se optimizó la selección de clientes, se validó el filtro que se utilizó como el más adecuado, sin embargo, le corresponde al área comercial, flexibilizarlos o no. Es necesario que todos los actores se impliquen, siendo relevante la participación hasta el punto de ser un factor crítico.

A nivel nacional

En Pimentel, Huamán (2019) realizó la investigación denominada “iseñar estrategias para reducir el índice de morosidad de la cartera microempresa, financiera crediscotia agencia Moshoqueue 2017”. Resultados: se analizó el índice de morosidad de la cartera que pertenece a la Financiera Crediscotia en Pimentel. Se realizó una comparación de los saldos de la cartera de la Agencia Moshoqueue de la financiera en mencion, de 2017 a 2018, encontrándose una morosidad o deterioro neto por mes cuyo valor mínimo fue de 2,75 % en el mes de febrero de 2017, evolucionando hasta febrero de 2018 con un valor de 6,94 %. Según el saldo inicial de cartera para el 2017 que ascendió a 5 161 003,25 (desviación de 409 123,87; CV 7,93 %) y para 2018 de 5 373 239,87 (desviación de 57 471,64 , CV 1,07 %), significa que los montos de crédito mensuales, no difieren significativamente. Asimismo, se observó una mora promedio para 2017 de S/. 226 913,44; DS de S/. 72 615,40 y con un CV=32 % (deterioro neto de cartera difieren significativamente según los meses). En 2018, la mora promedio fue de S/. 325 457,50 DS S/. 47069,34 y un CV 14, 46 % (deterioro neto de cartera no difiere significativamente según los meses). Conclusiones: existen deficiencias de políticas y reglamentos establecidos para el otorgamiento de créditos de la cartera de la entidad; la mora neta para 2017 fue de 226 913,44 soles y en 2018 (enero a marzo) de 325 457,50 soles, lo que evidencia un incremento que supera el 5 % de morosidad neta. Las principales causas de la morosidad es el sobreendeudamiento del cliente, créditos para propósitos no definidos, inversión en negocios de elevado riesgo, deficiente seguimiento de los créditos otorgados, entre otros.

Castillo y Cárdenas (2016) investigaron acerca de los “Factores determinantes de la morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en el Perú” , denominadas CMAC. Metodología: investigación descriptiva. Resultados: En 2014 cajas rurales, tuvieron un margen de liquidez mayor de 58 %, en segundo lugar las cajas municipales con un 35,87 % ,lo que evidencia una cobertura

adecuada de las obligaciones de corto plazo. Asimismo, en el ratio de morosidad, se incluye los créditos reestructurados y refinanciados. Se busca proteger el nivel de sobreendeudamiento de los clientes. Sin embargo, históricamente de 2001 a 2014, el importe de éstos créditos ha tenido un decremento de 2 900 a 1985 millones, especialmente, por las cajas rurales y la banca múltiple. Más adelante, a partir de 2009, irrumpen con vehemencia las cajas municipales, con una política de facilitar créditos a clientes con baja fiabilidad crediticia, lo que determinó que en 2010, las cajas municipales, mostraran un elevado índice de este tipo de créditos, de 4,93 % en 2007 a 9,97 % en 2010. El nivel de morosidad, para 2014 en las Cajas rurales, tuvo un ratio de 10,92 %, superior al 7,53 % reportado en junio 2010, sin embargo, en la banca múltiple este ratio se elevó de 1,66 % a 2,36 %. En el primer semestre de 2014, en las cajas municipales del Perú, el promedio de morosidad fue de 6,85 %. Y en algunos casos, algunas entidades están con ratios por encima del promedio como la de Ica con 9.13 %, Maynas con 8,48 %, Paita con 10,58 % y Santa con 17,15 %. En general, el porcentaje más elevado de morosidad corresponde a los créditos otorgados a las micro y pequeñas empresas, especialmente el crédito de activo fijo. Las políticas en las diferentes CMAC a la liquidez son divergentes, en relación a asumir o no una política de mayor flexibilidad. Respecto a las medidas de control , en general se intenta mejorar las políticas de restricción de colocaciones a la mediana empresas, con mayor seguimiento y control de la cartera de alto riesgo, especialmente, los atrasados y refinanciados. Coinciden, en que la morosidad, por sobreendeudamiento por deficiente procesos de evaluación crediticia, sería a principal razón del incremento de la mora, en la que podría tener injerencia la capacitación y especialización de los funcionarios de créditos que atienden el área de microfinanzas. Conclusión: a partir de un modelo matemático de regresión lineal, se determinó que la morosidad tiene como variables explicativas: la liquidez, el desempleo, las colocaciones, el PBI servicios, el patrimonio/activo y la agencia.

En el Cusco, Valdivia (2016) investigó sobre el “Riesgo de crédito y su influencia en la liquidez de la caja municipal de ahorro y crédito Cusco S.A. En El Periodo 2009-2013”. (Tesis de grado). Resultados: se encontró el siguiente perfil en una muestra de clientes de la entidad: la mayoría considera que se dan facilidades para entregar créditos en un 93% (n=338), el tiempo de trámite que demora es de 6 a 15 días (61 %), la mayoría declaró que tenían un crédito con un 79 % (n=286). El destino del crédito, fue mayoritariamente como capital de trabajo con un 87 % (n=317), casi la mitad se atrasó en el pago del crédito alguna vez con un 43 % (n=156). Generalmente, declaran que el motivo del retraso fueron por imprevistos en el 45 % (n=33), casi la mitad con un 46 % (n=169) también tiene crédito en otras entidades financieras con un 46 % (n=169), en un 43 % (n= 156) los encuestados,afirman que la entrega de créditos oportunos es valorado ampliamente por los clientes para tener confianza en la entidad. Por otra parte, del total de 32 funcionarios mayoritariamente se preocupan por que los clientes se retiren en un 88 % (n=28), tienen referentes de la satisfacción de sus clientes en un 63 % (n=20), se preocupan por el cumplimiento del pago de los créditos con un 31 % (n= 10), en un 87 % (n=28) los funcionarios consideran que el riesgo crediticio, puede ser un elemento que influye en el crecimiento de la entidad no bancaria Caja Cusco, y que influye en la liquidez (91 %). Conclusión: el nivel de riesgo crediticio en la Caja Cusco predominantemente elevado (69 %), el que influye en la liquidez, ya que los fondos para otorgar nuevos créditos se minimizan. La entidad presenta una cartera vencida que se incrementa debido a falta de pago o mora.

García (2016) realizó la investigación “La Gestión del Riesgo crediticio y su incidencia en la morosidad de la agencia de El Porvenir del Banco Azteca en el año 2014”. Resultados: la mayoría de los clientes de la entidad financiera tienen créditos otorgados menor a 500 soles (n= 8060; 71,96 %) , la diferencia tiene créditos por encima a 500 soles. En el 54,57 % se otorgó un plazo de 52 semanas para el pago del crédito, casi la quinta parte con un 18,13 % (n=

2059) tienen un plazo de 80 semanas, y una minoría de 15 % (n=1704) de clientes un plazo de 100 semanas . Un 9,40 % de los clientes presentan atraso en el pago del crédito de 2 a 10 semanas, un 12,60 % su atraso es de 10 a 20 semanas. En general un 79 % de los clientes, se les calificó de riesgo. Conclusión: se necesita mejorar la gestión de riesgo crediticio para disminuir la morosidad, ya que los resultados sugieren deficiente control. Se requiere definir un volumen y perfil de riesgo. En la entidad crediticia, la morosidad aumento, por deficiente control de la cartera de créditos.

Flores (2016) investigó sobre una “Propuesta de un plan de riesgo crediticio para disminuir la morosidad de los socios en la cooperativa de ahorro y Crédito Chimú Cartavio LTDA. año 2015”, de la Universidad Nacional de Trujillo. (Tesis de grado). Resultados: las características demográficas de los socios, se caracterizan por ser mayoritariamente mujeres (71 %) , han solicitado crédito (75 %), no conocen las políticas de crédito (54 %), la finalidad del crédito fue para la inversión en una actividad de negocio (43 %) y del agro (38 %) y mayormente provienen del sector urbano (88 %). Asimismo, más de la mitad son socios entre 3 a 4 años (54 %) y conocen el porcentaje de interés mensual que se aplica al crédito que solicita (80 %). También más de la mitad (52 %) reconoce que ha incumplido alguna vez el pago del crédito (52 %). Manifiestan en su mayoría que el motivo del atraso o incumplimiento fue por descuido (66 %), o mala inversión (23 %) e incluso menciona que debido a imprevistos (11 %). Presentó una cartera improductiva, en el que los créditos refinanciados equivalen a un valor de 132 001,00 soles, créditos vencidos de 96 836 soles , en cobranza ascienden a 128 103 soles y devengados con un valor de 55 755 soles , lo que asciende a un total de 412 695 soles. Conclusión: en la entidad de estudio, la gestión del riesgo crediticio, han tenido una incidencia desfavorable en el nivel de morosidad, ya que ascendió a 60 % en 2014 (p-valor 0,001). Uno de los aspectos, que pueden relacionarse es la calificación y el mínimo de requisitos exigidos para la obtención de un préstamo de consumo y personal. Se requiere complementar con un proceso de gestión,

según fases de ciclo de riesgo, para tener una valoración global de la cartera crediticia, con un análisis detallado, para valorar el estado actual y su evolución.

Guzmán (2014) investigó sobre “Incidencia del Control del Riesgo Crediticio en la Morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de La Libertad”, de la Universidad Nacional de Trujillo. (Tesis de grado). Resultados: la caracterización de los socios encuestados (n=200), fue la siguiente: mayoritariamente fueron varones con un 66,50% (n=133), la categoría de edad de los socios fue de 51 a 70 años con un 47,50 % (n=95) , tiempo de condición de socio de 1 a 2 años con un 46 % (n=92), mayoritariamente tienen nivel de estudios secundarios con un 36 % (n=72) y superior no universitaria con un 31,5 % (n=63), han solicitado algún tipo de crédito en la cooperativa con un 77 % (n=154) , la mayoría presentó todos los requisitos peticionados por el analista de crédito con un 56,50 % (n=113) la diferencia no presentó todos los requisitos, en otros casos parcialmente. El tipo de crédito más frecuente solicitado fue de consumo con 55 % (n=110), conocen el interés que debe pagar al mes por el crédito solicitado con 63,5 % (n=127). Un porcentaje de 43 % (n=86) percibe que no se realiza en la cooperativa una adecuada administración de la gestión de riesgo. Es importante, advertir que más de un tercio alguna vez no cumplió con pagar su crédito con un 34,50 % (n=69) . La principales causas del incumplimiento fueron por falta de liquidez familiar para pagar (23,50 %), imprevistos (32 %) y mala inversión (15,5 %). La principal finalidad del crédito fue por consumo (55 %) y para invertir en un negocio (16,5 %). Un 47 % dijo que recibió ninguna supervisión del destino del préstamo que le fue otorgado. El 30 % no utilizó el préstamo para lo cual solicitó el préstamo. Conclusión: las acciones de control del riesgo crediticio incide en la morosidad en la entidad de estudio, ya que la cartera de morosidad no es alta, sin embargo, su riesgo crediticio es de 7,05 %, por encima del límite fijado por la SBS de 6,5 %.

Fuentes y Zúñiga (2010), investigaron sobre la “Gestión integral de riesgos operativos en el proceso de créditos microfinancieros. Lima: Universidad ESAN”, Resultados: las acciones estratégicas implementadas, tienen un impacto en la gestión de los recursos y el logro de metas. En el ámbito de estudio, se evidenció un 4,51 % de riesgo operativo ,que podría calificarse como moderado, tiene mejores resultados en el logor de las metas, comparativamente que otras agencias de la zona crítica, que presentan un alto riesgo operativo con un 9,34 %. Es importante, evidenciar que en la metodología COSO, no se considera elementos o acciones estratégicas, como una características originaria de los riesgos operativos a ser evaluada. Se establecieron características o variables de identificación de riesgos operativos, en base a una valoración probabilística y de consecuencias, que originariamente fueron desarrollados por la IMF. Se aplicaron los siguientes indicadores de riesgo operativo: (a) tecnológicos, (b) factores extrínsecos (c) personal y (d) procesos internos, los que se consideran críticos, en el ámbito de estudio. Conclusión: se halló un riesgo operativo absoluto de 9,34 % (sin controles) y un riesgo operativo con la eficiencia en los controles de 0,95. Asimismo, el riesgo residual fue de 8,4 %.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Riesgo crediticio

En la última década la administración de riesgo crediticio, ha tenido un avance y desarrollo importante. Siendo bastante utilizada para la administración de riesgo el credit scoring y behavioral scoring que aluden al otorgameinto y el comportamiento del crédito respectivamente, además de otras herramientas para estimar un nivel de riesgo financiero con relación a los financiamientos o préstamos, que se otorgan en el sistema bancario o no bancario (Trejo et al., 2017).

2.2.1.1. Definición

Según Sinkey (2002), el riesgo crediticio es la incertidumbre asociada con los reembolsos de préstamos de los prestatarios. En general, cuando los valores de los activos de los prestatarios superan su endeudamiento, reembolsan los préstamos, pero cuando los valores de los activos de los prestatarios son menores que los valores de los préstamos no reembolsan y, por lo tanto, podrían ejercer su opción de incumplimiento.

De acuerdo con Pally (2016) el riesgo es cualquier situación en la que se desconoce lo que ocurrirá en el futuro, por lo que está vinculado con escenarios de incertidumbre sobre los resultados de los créditos otorgados y su recuperación más adelante. Se requiere evaluar el riesgo crediticio, tendencia a evitar o disminuir la morosidad y mejorar la recuperación, en caso de que los clientes no cumplen con el pago del crédito recibido. Siempre está presente la posibilidad de incumplimiento o pérdidas u operaciones indirectas que tienen consecuencias de impago parcial o total del crédito otorgado.

2.2.1.2. Factores de evaluación del riesgo de crédito

Según el IPAE (2012), los factores de evaluación del riesgo del crédito son los siguientes:

Factores	Concepto
- El carácter:	Delinea la personalidad del cliente. Se establece una valoración de sus cualidades morales, de prestigio y de integridad personal, como garantía al presentarse para realizar una transacción económica.
El capital:	En términos financieros, representa su solidez económica del cliente. Se valora en base a sus activos para hacer frente al pago financiero, en situaciones de demora o mora del crédito, para asegurar poder recuperar el crédito en un largo o mediano plazo.
Las garantías:	Se valora en base al capital y la disponibilidad que tiene el cliente , para tener un garante que lo avale en la transacción crediticia.
La capacidad:	Destreza para el cumplimiento de sus obligaciones crediticias en la fecha de vencimiento. En este caso, median diferentes factores, como la edad de la persona, el monto de sus ingresos, la profesión, el tipo de empleo, el lugar de trabajo y la carga familiar.

En las entidades financieras, se evalúa la capacidad económica y financiera que tiene el solicitante para generar ingresos, de tal forma, que exista solvencia para cumplir con sus obligaciones de pago.

2.2.1.3. Determinación del riesgo crediticio

Según Bessis (2003), la creación de crédito es la principal actividad generadora de ingresos para los bancos. Pero esta actividad implica grandes riesgos tanto para el prestamista como para el prestatario. Las acciones que cumplen las

entidades financieras , al otorgan un préstamo, va aunado al riesgo de que el cliente no cumpla con el pago . En el acciones de las entidades financieras, que cobran depósitos y los vuelven a prestar a otros clientes, ponen en riesgo los ahorros de los clientes. El riesgo de que un socio comercial no cumpla con su obligación según el contrato en la fecha de vencimiento o en cualquier momento posterior puede comprometer en gran medida el buen funcionamiento del negocio de la entidad financiera.

La pérdida potencial que puede experimentar una institución financiera sugiere que las instituciones financieras necesitan recopilar información sobre los prestatarios cuyos activos están en sus carteras y monitorear a esos prestatarios en el tiempo extra (Saunders y Cornett, 2003), ya que el incumplimiento de un pequeño número de prestatarios puede resultar en grandes pérdidas para una institución financiera, lo que puede provocar problemas financieros masivos que afecten a toda la economía. El riesgo de crédito es la posibilidad de que un prestatario de crédito / contraparte no cumpla con las obligaciones en los términos acordados. Siempre hay margen para que el prestatario no cumpla con sus compromisos por una u otra razón, lo que da como resultado la cristalización del riesgo crediticio por parte de la institución financiera. Estas pérdidas podrían tomar la forma de un incumplimiento total o, alternativamente, pérdidas por cambios en el valor de la cartera que surjan del deterioro real o percibido de la calidad crediticia.

La gestión del riesgo crediticio es necesaria para minimizar el riesgo y maximizar la tasa de rendimiento ajustada al riesgo de la institución financiera asumiendo y manteniendo la exposición crediticia dentro de los parámetros aceptables (Pandey, 2004).

Según Pally (2016) los factores relacionados al cliente son externos, e impactan directamente o no , la producción de los recursos, para afrontar los compromisos propios de los pagos. También se presentan factores

intrínsecos o internos, que están vinculados con la emisión de un crédito por parte de la empresa.

Para la determinación del riesgo crediticio, las fases y contenido se consideran:

Fases	Contenido
Definición de los límites del riesgo del crédito	En esta etapa los límites del crédito dependen de la capacidad financiera de la entidad que otorga el crédito. Las garantías se presentan a favor de la entidad, que serán flexibles como los objetivos socio-económicos para el otorgamiento del crédito. Finalmente, el riesgo puede encontrarse definido en las políticas de crédito, así como la forma de evaluar y los requisitos exigidos al sujeto de crédito, a través de la estandarización de la metodología de evaluación de clientes.
Características del solicitante de crédito	El riesgo de otorgamiento de un crédito, concierne a la relación con el sujeto de crédito, a quien se evalúa, para establecer un juicio de valor sobre la información y el análisis que se derive de ésta. Una entidad financiera, se vale de otras variables y tiene mayor capacidad de infraestructura en comparación con una industria o comercio, para valorar la capacidad de pago de un cliente. Por lo que es relevante, establecer metodologías de análisis según el tipo de sujeto de crédito, según se trate de persona natural o persona jurídica con una empresa.

Evaluación del destino del Crédito Con frecuencia los clientes, solicitan un financiamiento para propósitos definidos ; pero es frecuente que el prestatario, modifique o distorsione la finalidad inicial del crédito, para otros fines , lo que puede afectar de modo considerable el cumplimiento de los pagos comprometidos por aquel a favor de la entidad.

2.2.1.4. Gestión del riesgo crediticio

Según Vásquez (2001) citado en Pally (2016), el riesgo de crédito, aún se investiga y teoriza, debido a las transformaciones rápida en la calidad crediticia de los clientes deudores o de aquellos que emiten deuda. Las técnicas para la gestión del riesgo crediticio, se basan en el estudio de las posibles pérdidas derivadas del incumplimiento total o parcial de los créditos por los clientes deudores o al decrecimiento de la calidad de la deuda.

Según Jilek (2000), el riesgo de crédito es el riesgo de pérdida en caso de incumplimiento que no cumple con su obligación en las condiciones del contrato y, por lo tanto, causa la pérdida de los acreedores. Estas obligaciones surgen de las actividades crediticias, las actividades comerciales y de inversión, el pago y liquidación de la negociación de valores por cuenta propia y extranjera. En el mismo sentido, Wangari (2013), el riesgo de crédito o incumplimiento es el riesgo de que los flujos de efectivo prometidos de préstamos y valores mantenidos por instituciones financieras no se paguen en su totalidad. En caso de incumplimiento de un prestatario, tanto el principal prestado como los pagos de intereses esperados están en riesgo.

En consecuencia, el riesgo, provoca una pérdida crediticia en términos monetarios o de dinero, que no es reembolsado, ni en términos de condiciones

o de plazos por parte del prestatario, además de los gastos incurridos por la entidad, al realizar esfuerzos por recuperar el capital otorgado. Estas pérdidas, afectan a todas las unidades de la entidad financiera, la que debe ser analizada para mejorar la gestión de créditos y el riesgo natural en los procesos de colocación de préstamos e inversiones de dinero.

El riesgo crediticio alude a la probabilidad de pérdida, debido a que un prestatario no realiza los pagos de cualquier tipo de deuda. En consecuencia, la gestión del riesgo crediticio es la práctica de mitigar las pérdidas al comprender la idoneidad del capital de un banco y las reservas para pérdidas crediticias en un momento dado, un proceso que durante mucho tiempo ha sido un desafío para las instituciones financieras. (SAS,2019)

Las diferentes crisis financieras mundiales, y las crisis crediticias consiguientes, pusieron la gestión del riesgo crediticio en el centro de la atención regulatoria. Como resultado, los reguladores comenzaron a exigir más transparencia. Querían saber que una entidad crediticia o financiera tiene un conocimiento profundo de los clientes y su riesgo crediticio asociado. (SAS,2019)

Para cumplir con los requisitos reglamentarios más estrictos y absorber los mayores costos de capital por riesgo crediticio, muchas instituciones financieras están revisando sus enfoques del riesgo crediticio.

Es importante considera, que una óptima gestión del manejo del riesgo crediticio, representa una buena opción para evaluar y lograr mejoras en el desempeño de los involucrados , que sin duda, aporta a generar una ventaja competitiva (SAS,2019).

2.2.1.5. Beneficios de la evaluación del riesgo en una empresa

De acuerdo con Fuentes y Zúñiga (2010), esta etapa de evaluación del riesgo, en caso de una empresa, trae como aporte una serie de beneficios generales como, por ejemplo:

- Tener conocimiento del grado de exposición de un determinado riesgo en la empresa, a partir de la consolidación de las diferentes unidades o departamentos que la conforman. Vale decir que departamento está más expuesto al riesgo y que departamento (s) se vería más afectado con la materialización de un riesgo (efecto).
- Establecer procedimientos o medidas que no se cumplen, lo cual incrementa el riesgo. Asimismo, puede realizar un estudio adicional para validar su vigencia, ya que en muchos casos su inobservancia se debe a una deficiente definición de la medida y no a una falta de interés de los operadores o ejecutivos responsables.
- Mantener información clave de la estadística sobre los procesos de control y riesgo en los diferentes departamentos de la empresa, para efectos de planeación y asignación de recursos.
- Realizar la integración de la información mediante figuras y proyecciones estadísticas, para favorecer y orientar la toma de decisiones de la Dirección, sobre las áreas y los responsables de estas.
- Afianzar razonablemente los diversos procesos que se realizan en la entidad, siendo necesario realizar una comparación contra el ideal de operación definido a priori.
- Luego de evaluar el riesgo se debe considerar la magnitud de este, para decidir su tratamiento, para lo cual se deberá tomar la decisión de asumir, reducir o transferir el riesgo, lo cual pasamos a explicar:

Asumirlo, en este caso el costo de establecer el control es sensiblemente mayor a la pérdida estimada en caso de que se materializara el riesgo.

Reducirlo, en esta alternativa se requiere de un esfuerzo mayor por parte de la Administración, ya que el objetivo es precisamente reducir el riesgo a través de una serie de medidas y/o dispositivos que implican invariablemente inversión por parte de la empresa.

Transferirlo, esta última alternativa que implica una inversión, la cual consiste en transferir el riesgo a terceras personas, normalmente a través de compañías de seguros que cubrirán el importe de la pérdida ocasionada por la materialización del riesgo.

2.2.1.6. Medición del riesgo crediticio

Es indispensable medir el riesgo crediticio, siendo su propósito la cuantificación de pérdidas potenciales por operación crediticia. El monto de las pérdidas nunca se conoce con certeza, por lo que es necesario estimarlo. Hay dos enfoques básicos para definir las pérdidas crediticias y, por lo tanto, cuantificar el riesgo crediticio (Spuchl'áková et al.,2015).

- Los métodos centrados en la posición absoluta en riesgo de crédito

Este enfoque también se le denomina *modo predeterminado*. Cada prestatario puede encontrarse al final del horizonte de riesgo en dos posiciones: predeterminado o exitoso. El riesgo de crédito surge entonces del incumplimiento del deudor. El acceso a la medición del riesgo de crédito a través de modelos discretos es típico de una cartera homogénea (Vlachý, 2006).

Bajo este enfoque, se muestra el volumen de activos del balance, que está expuesto al riesgo de crédito. Al vender el préstamo al cliente, el riesgo crediticio o la pérdida potencial, representó el monto total del préstamo junto con los intereses devengados y tarifas, y se puede corregir si existe garantía de calidad. Al utilizar este método, las entidades

financieras no constituyen reservas y asientos de ajuste a los préstamos vendidos. Las reservas comenzarán a formarse solo cuando haya un incumplimiento de los términos del contrato de préstamo por parte del cliente como expresión de una posible pérdida de crédito (Spuchl'áková et al., 2015).

- Los métodos basados en la tasa esperada de incumplimiento de los créditos

Este enfoque también se conoce como "mercado a mercado". El deudor puede estar ubicado en cualquiera de los n grados de calificación localizados, incluida la falla al final del horizonte de riesgo. En este enfoque, el riesgo crediticio surge de la transición del deudor a un grado de calificación más bajo. Este enfoque utiliza el método de modelos continuos para medir el riesgo de crédito. Se caracteriza por el hecho de que a diferencia de los modelos discretos que operan en un sistema de solo dos opciones para la situación del cliente - fracaso o éxito, existen múltiples valores, que el deudor puede adquirir (Spuchl'áková et al., 2015).

Esta perspectiva, es más adecuada para archivos no homogéneos, como préstamos a grandes empresas. Cabe subrayar, que la determinación de las categorías de riesgo individuales, frecuentemente se sustentan en calificaciones crediticias externas. Es muy posible que la migración crediticia pase de una categoría a otra.

Según Spuchl'áková et al. (2015), las discrepancias entre estos dos métodos para medir el riesgo crediticio, se basan en que el enfoque de la posición absoluta tiene un enfoque positivo del riesgo de crédito, por tanto, asumen que el préstamo se devolverá a tiempo y de forma adecuada. Las reservas y los remedios comienzan a crearse en el momento en que surge el problema. Empero, los métodos basados en la tasa de incumplimiento

esperada son más realistas. Con base en la evaluación del crédito del cliente, cada préstamo tiene una ponderación de riesgo de incumplimiento y la entidad comienza a formar reservas y recursos. Cabe resaltar, que las ponderaciones de riesgo individuales se basan en datos históricos y representan la relación entre el riesgo de incumplimiento y su calificación crediticia.

En la práctica, los métodos sobre la tasa de incumplimiento esperada son más útiles porque sirvieron fielmente a la imagen de riesgo crediticio que expuso la entidad financiera.

2.2.1.6. Monitoreo del riesgo crediticio

El monitoreo y la gestión activos y continuos de las posiciones de riesgo de crédito es una parte integral de las actividades de gestión del riesgo de crédito. Las acciones de seguimiento son realizadas primordialmente por las unidades divisionales de riesgo de crédito en estrecha cooperación con la entidad, que actúa como primera línea de defensa, análisis estadísticos inteligentes y función de gestión de cartera.

El seguimiento del riesgo crediticio se puede dividir en dos niveles, (a) seguimiento del riesgo crediticio a nivel del cliente y (b) seguimiento del riesgo crediticio a nivel de la cartera crediticia y bancaria.

- Seguimiento del riesgo crediticio a nivel del cliente

A nivel de las operaciones comerciales individuales, se realiza un seguimiento regular, cuando la entidad monitorea la ejecución de las condiciones y términos contractuales, la situación financiera del cliente y también el entorno o las tendencias macroeconómicas. Asimismo, para identificar cambios en la capacidad para pagar los préstamos, la entidad puede

establecer muchos identificadores, como rotación, disciplina de pago, rentabilidad, liquidez.

Cabe subrayar, que el seguimiento e identificación regulares de los cambios en la capacidad de pago es una herramienta importante para la gestión de riesgos. En situaciones de que el deudor no cumpla con sus obligaciones crediticias, la entidad puede tomar medidas para maximizar la devolución de su reclamo, o minimizar las pérdidas, por ejemplo, la negociación de las condiciones adicionales, el uso de instrumentos de cobertura, la reestructuración de la deuda, etcétera (Spuchl'áková et al., 2015)

De la experiencia en el ámbito financiero, se aprecia que la frecuencia de seguimiento del riesgo de crédito depende a la solvencia o no del cliente, lo que determina comúnmente un seguimiento anual, semestral o trimestral.

- Seguimiento del riesgo crediticio a nivel de cartera crediticia y bancaria

Una cartera de clientes constituye lista segmentada de los distintos grupos que realizan negocios o transacciones con una entidad, por lo que una persona puede tener agrupados todos sus activos financieros, desglosados en varias categorías, como bonos, préstamos, acciones, hipotecas, entre otros. Este portafolio les ayuda a tener una idea general de su situación financiera. En tal sentido, una cartera de clientes podría ayudar a una empresa a tener una idea general de su base de clientes. (Hendricks,2019)

Según Šenkýřová (2007), una cartera de crédito se divide en cuatro segmentos principales: hipotecas, sociedades no financieras, créditos al consumo y los demás créditos.

La estructura de la cartera de crédito depende del tipo de entidad financiera, es decir, por ejemplo, si la entidad financiera es universal o

especializada. Una de las reglas básicas de la gestión del riesgo de crédito es el principio de diversificación. El grado de diversificación de la cartera crediticia se relaciona significativamente con los clientes en los que se concentra en la entidad. Si la entidad financiera otorga una gran cantidad de créditos a clientes minoristas, principalmente a hogares, el grado de diversificación es mayor que en el que la entidad financiera que otorga créditos a las grandes corporaciones. La calidad de la cartera crediticia se basa en la posición económica de los prestatarios de créditos individuales.

2.2.2. Morosidad

2.2.2.1. Definición

La morosidad se entiende como la situación fáctica de mora , que implica un cumplimiento tardío, lento, retrasado, impuntual, indolente o de baja actividad. (Seldón, 1975). Asimismo, Osorio (1974) afirma que se trata de un comportamiento tardío de cumplimiento de la obligación de pago. “Retraso en el pago de una cantidad de dinero líquida y vencida” (Osorio,1974, p. 80). Al parecer, actualmente, se ha incrementado la morosidad, en la cartera de PYMES (pequeña y mediana empresa), debido quizá al riesgo de incumplimiento y al riesgo de recuperación.

2.2.2.2. Indicador de la morosidad

El glosario de términos, es necesario, para definir certeramente los conceptos e indicadores pertinentes para el caso, definidos por la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (Anexo VIII y IX), se considera lo siguiente:

El análisis de la calidad de la cartera de una institución financiera implica utilizar indicadores pertinentes para los fines. Actualmente, no hay consenso en la discusión, sobre un indicador que se le califique como idóneo para medir la morosidad de una cartera crediticia. Sin embargo, de la publicación emanada de la SBS, se patentiza singularmente tres indicadores de calidad de cartera,

para los fines de cuantificar en valores relativos el nivel riesgo crediticio o la cartera morosa: (a) Cartera atrasada (CA), (b) cartera de alto o elevado riesgo (CAR) y (c) Cartera Pesada (CP).

El primero, denominado cartera atrasada, se refiere al ratio entre aquellas colocaciones vencidas, añadiéndose las colocaciones en cobranza judicial, sobre las colocaciones totales.

El segundo, denominada cartera de elevado Riesgo, constituye el ratio de calidad de activos más severo, comprendiendo en el numerador las colocaciones que están vencidas, en situación de cobranza judicial, refinanciadas y reestructuradas; pero en el denominador, se considera el mismo valor, que son las colocaciones totales.

El tercero, denominado cartera pesada, tiene aspectos, más característicos y que son diferenciadores de las otras. Se define con el ratio entre las colocaciones y créditos que son contingentes, los que se clasifican como dudosos, deficiente y las pérdidas, sobre los contingentes totales y los créditos directos. Se subraya que, para los créditos a la microempresa, estas clasificaciones son realizadas exclusivamente, según los días de morosidad, como son:

Categoría, normal: hasta 08 días de atraso;

Categoría, con problemas potenciales (CPP): hasta 30 días de atraso;

Categoría deficiente: hasta 60 días de atraso;

Categoría dudosa: hasta 120 días de atraso; y

Categoría pérdida: más de 120 días de atraso.

2.2.2.3. Marco legal del sistema financiero

- Ley y Resoluciones de la Superintendencia Banca y Seguros

- Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.
- Resolución SBS N° 509-98, se aprueba el Reglamento para la Supervisión de los Riesgos de Mercado, el cual indica que entidades para hacer frente a los riesgos deben proceder a lo siguiente: (a) Implementar un Comité de Riesgos (integrado por un representante del Directorio, la Gerencia y el Jefe de la Unidad de Riesgos) y (b) Implementar una Jefatura de Unidad de Riesgos (funcionario que dependa del Comité de Riesgos, asesor de la Gerencia y del Directorio, incompatible con funciones operativas de la entidad)
- Resolución SBS N°11356-08, se aprueba el “Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones.” Esta Resolución está vigente desde el año 2010.
- Resolución SBS N° 037-08, aprueba el Reglamento de la Gestión Integral de Riesgos.

Órganos de Control y Supervisión de las entidades financieras No Bancarias:

- a) Externos
 - Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)

Es un órgano de control y supervisión de las empresas conformantes del sistema financiero, según lo dispone la ley N° 26702, tiene como objetivo proteger los intereses del público ahorrista, ejerce un control y supervisión especializado a través de inspecciones y auditorías, autoriza la apertura de las entidades financieras, No bancarias, así como de sucursales y agencias, entre otras atribuciones.

- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Institución Pública del estado, encargada de la regulación monetaria y crediticia del sistema financiero.

- Sociedades de Auditoría Externa (SOA)

Las entidades financieras, No Bancarias, son auditadas en forma anual por sociedades de auditoría externa, cuyo trabajo está sujeto a supervisión y control de la SBS.

b) Internos

- Directorio

Máximo nivel rector, no tiene facultades ejecutivas, sin embargo, ostenta la representación institucional. Tiene asignado funciones y deberes, como formular, evaluar, aprobar lineamientos para fines de establecer una política general para la entidad, y supervisar su ejecución. También tiene funciones para la aprobación del Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas.

- Unidad de Auditoría Interna

Depende directamente del Directorio, del Comité de Auditoría (si lo hubiera) y esta supervisado por la SBS, esta área realiza entre otras actividades un control posterior, mediante el desarrollo de acciones de control programadas y permanentes.

- Unidad de Riesgos

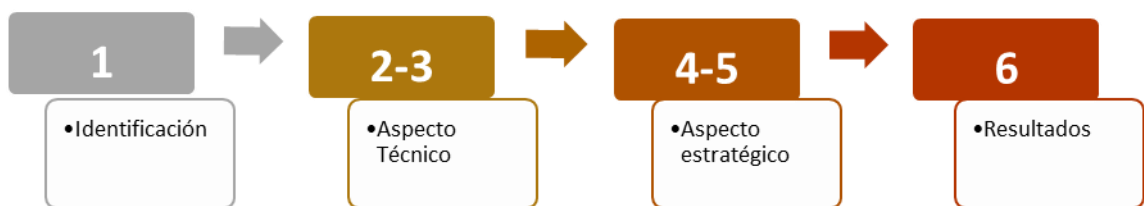
Dependen del Comité de Riesgos, y esta supervisado por la SBS, esta área elabora informes periódicos de la realidad económica - financiera del país, así como de los distintos riesgos que afectan o pudieran afectar los intereses y objetivos de la entidad.

- Esquema del tratamiento a los riesgos crediticios

La gestión de riesgos sigue una serie de pasos para asegurar su tratamiento idóneo:

Figura 1

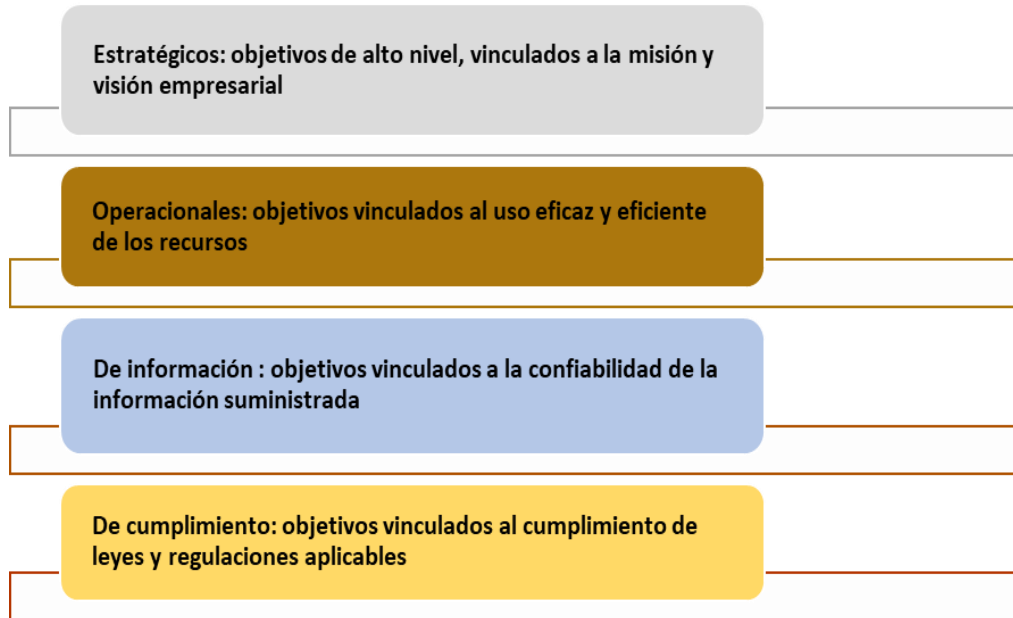
Metodología de la gestión de riesgos



Por otro lado, el Reglamento de la Gestión Integral de Riesgos, art. 3). considera los siguientes tipos de objetivos en la Gestión Integral de Riesgos (GIR):

Figura 2

Tipo de objetivos (GIR)



Según la Resolución SBS N° 037-08, Reglamento de la Gestión Integral de Riesgos, art. 4 (2008), la “Gestión Integral de Riesgos puede descomponerse en componentes, que se encuentran presentes en diverso grado, según se analice la totalidad de la empresa, una línea de negocio, un proceso o una unidad organizativa.” (artículo 4)

“La empresa podrá contar con una descomposición propia, que se adapte a su organización, pero ella debe considerar los principales componentes o elementos” (artículo 4). Estos se consignan seguidamente:

- Ambiente interno

“Que comprende, entre otros, los valores éticos, la idoneidad técnica y moral de sus funcionarios; la estructura organizacional; y las condiciones para la asignación de autoridad y responsabilidades.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art.4).

– Establecimiento de objetivos

“Proceso por el que se determinan los objetivos empresariales, los cuales deben encontrarse alineados a la visión y misión de la empresa, y ser compatibles con la tolerancia al riesgo y el grado de exposición al riesgo aceptado.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art.4).

– Identificación de riesgos

“Proceso por el que se identifican los riesgos internos y externos que pueden tener un impacto negativo sobre los objetivos de la empresa. Entre otros aspectos, considera la posible interdependencia entre eventos, así como los factores influyentes que los determinan.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art.4).

– Evaluación de riesgos

“Proceso por el que se evalúa el riesgo de una empresa, actividad, conjunto de actividades, área, portafolio, producto o servicio; mediante técnicas cualitativas, cuantitativas o una combinación de ambas.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art.4).

– Tratamiento

“Proceso por el que se opta por aceptar el riesgo, disminuir la probabilidad de ocurrencia, disminuir el impacto, transferirlo total o parcialmente, evitarlo, o una combinación de las medidas anteriores, de acuerdo con el nivel de tolerancia al riesgo definido.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art.4).

Actividades de control

“Proceso que busca asegurar que las políticas, estándares, límites y procedimientos para el tratamiento de riesgos son apropiadamente

tomados y/o ejecutados. Las actividades de control están preferentemente incorporadas en los procesos de negocio y las actividades de apoyo.(...)” (Resolución SBS N° 037¿-2008, Art. 4).

– Información y comunicación

Proceso por el que se genera y transmite información apropiada y oportuna a la dirección, la gerencia, el personal, así como a interesados externos tales como clientes, proveedores, accionistas y reguladores, entre ellos esta Superintendencia (...)es interna y externa (...) de gestión, financiera y operativa” (Resolución SBS N° 037¿-2008, Art. 4).

– Monitoreo

“(...) evaluación del adecuado funcionamiento de la Gestión Integral de Riesgos y la implementación de las modificaciones que sean requeridas. (...)en el curso normal de las actividades de la empresa, y complementarse por evaluaciones independientes o una combinación de ambas.(...)” (Resolución SBS N° 037¿-2008, Art. 4).

Asimismo, la mencionada resolución en su art. 5, indica que los “riesgos pueden surgir por diversas fuentes, internas o externas, y pueden agruparse en diversas categorías o tipos. (...) asociados a una actividad en particular, como (...) inversión, que se encuentra expuesto a riesgos de crédito, de mercado, de operación, entre otros.” (Resolución SBS N° 037¿-2008, Art. 5).

A continuación, se enumera una lista no limitativa de los diversos tipos de riesgos a que está expuesta una empresa:

– Riesgo de crédito

“La posibilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados, para cumplir sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art. 5).

– Riesgo estratégico

La posibilidad de pérdidas por decisiones de alto nivel asociadas a la creación de ventajas competitivas sostenibles. (...) relacionado a fallas o debilidades en el análisis del mercado, tendencias e incertidumbre del entorno, competencias claves (...) generación e innovación de valor.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art. 5).

– Riesgo de liquidez

“(…) posibilidad de pérdidas por incumplir con los requerimientos de financiamiento y de aplicación de fondos que surgen de los descaldes de flujos de efectivo, (...) por no poder cerrar (...)posiciones abiertas, en la cantidad suficiente y a un precio razonable.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art. 5).

– Riesgo de mercado

“La posibilidad de pérdidas en posiciones dentro y fuera de balance derivadas de fluctuaciones en los precios de mercado.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art.5).

– Riesgo operacional

“La posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos. Esta definición incluye el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y de reputación.” (Resolución SBS N° 037-2008, Art. 5).

– Riesgo técnico

“La posibilidad de pérdidas o modificación adversa del valor de los compromisos contraídos en virtud de los contratos de seguros, de reaseguros y de coaseguros. (...)”(Resolución SBS N° 037-2008, Art. 5).

– Riesgo de reputación

“(..:) posibilidad de pérdidas por la disminución en la confianza en la integridad de la institución (...) cuando el buen nombre de la empresa es afectado. (...) puede presentarse a partir de otros riesgos inherentes en las actividades de una organización.” Resolución SBS N° 037-2008, Art. 5).

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Activos líquidos

Es un activo que puede convertirse rápidamente en efectivo sin sufrir una reducción significativa de su valor, mientras que un activo perfectamente líquido es aquel que no implicaría ningún descuento por falta de liquidez (Kontuš and Mihanović, 2019).

Activos del sistema financiero

“Activos de entidades sobre los que las unidades institucionales ejercen derechos de propiedad y de los que pueden obtenerse beneficios económicos: ganancias por tenencia o renta” (BCR,2011, p. 2).

Activos y créditos contingentes ponderados por riesgo

“Activos y contingentes ponderados por riesgo de crédito más la suma de los requerimientos patrimoniales por riesgo de mercado y por riesgo operacional.” (BCR,2011, p. 2).

Capital

“Partida del balance formada por los aportes realizados por los socios en una sociedad.” (BCR, 201, p. 25).

Cartera vencida

“Comprende el capital de los créditos que no han sido cancelados o amortizados por los obligados en la fecha de vencimiento.” (BCR,2011, p. 28).

Cartera de alto riesgo

Es una cartera con créditos atrasados, además de refinanciados y reestructurados.

Cartera morosa

“Comprende la cartera pesada más la cartera refinanciada y/o reestructurada” (BCR, 2011, p. 27).

Contingente

“Operación de créditos fuera de balance. Es la suma de créditos indirectos, líneas de crédito no utilizadas y créditos concedidos no desembolsados, instrumentos financieros derivados y otros diversos.” (BCR, 2011, p. 41).

Créditos

“Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro.” (BCR, 2011, p. 45).

Créditos en cobranza judicial

Créditos cuya recuperación están en el ámbito judicial.

Créditos indirectos

Referido a las operaciones de crédito, que se consideran fuera de balance, en las que una empresa adopta el riesgo de incumplimiento de un deudor frente a terceros.

Créditos interno neto

“Total de las operaciones de crédito (colocaciones e inversiones, entre otros) del sistema financiero realizadas con residentes de un país.” (BCR, 2011, p. 47).

Créditos reestructurados

“Créditos cuyos pagos han sido reprogramados de acuerdo al proceso de reestructuración o que han sido objeto de un convenio de saneamiento.” (BCR, 2011, p. 47).

Créditos refinanciados

“Créditos directos que han sufrido variaciones de plazo o monto respecto al contrato original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.” (BCR, 2011, p. 47).

Créditos vencidos

Para un crédito comercial, está referido al saldo total de los créditos que presentan un atraso > 15 días. En los créditos a microempresas, equivale al saldo total de los créditos con atraso > 30 días; y en los créditos de consumo, hipotecarios para vivienda y de arrendamiento financiero, está referido a las cuotas impagas si el atraso es > 30 días y < 90 días, y al saldo total del crédito si el atraso es mayor a 90 días.

Gasto

“Desembolso de dinero que tiene como contrapartida una contraprestación en bienes o servicios.” (BCR, 2011, p. 87).

Pasivos

“Obligaciones de corto, mediano y largo plazo, de acreedores, de ofertantes y clientes, entre otros. Contablemente se utiliza para indicar todas las obligaciones que tiene una entidad.” (BCR, 2011, p. 142).

Patrimonio efectivo

“Importe extra-contable que respalda a las operaciones de la empresa. Suma de los patrimonios efectivos asignados a riesgos crediticio y de mercado.” (BCR,2011, p.142).

Posición

“Saldo acreedor o deudor que refleja en un determinado momento la cuenta bancaria de una persona o de una entidad.” (BCR,2011, p.149).

Tipo de cambio contable

“Tipo de cambio diario utilizado para la presentación de la contabilidad de las empresas.” (BCR, 2011, p. 200).

CAPÍTULO III

MARCO FILOSÓFICO

La filosofía es un vocablo que proviene del griego antiguo φιλοσοφία ‘amor que significa amor por la sabiduría. El término deriva del vocablo “φιλεῖν [*fileîn*]” que quiere decir amar y “σοφία [*sofía*]” o sabiduría. En latín se denomina “*philosophia*” (Diccionario Manual de griego clásico ,1996, p. 625). En este sentido, la discursiva epistémica para abordar el estudio sobre el tratamiento del riesgo crediticio y su influencia en la morosidad en una entidad financiera no bancaria, es necesario posicionar el problema de estudio en una propuesta filosófica y epistemológica.

Un primer aspecto para precisar es que las entidades financieras bancarias y no bancarias, se diferencia de otras instituciones sociales, en su carácter económico cuyo fin son las utilidades. Asimismo, según Adam Smith (1958) en su teoría clásica del mercado de libre competencia perfecto, es que la obtención del beneficio debe asegurar para los miembros de una comunidad el mayor beneficio social, lo cual se ha considerado irrealizable. Además, se aúna el aumento del poder del ser humano apoyado en la tecnología lo que ha favorecido sus posibilidades de actuación, sin dejar de lado las consecuencias que de ellas se desprenden.

Asimismo, no cabe ninguna duda que la empresa en la sociedad contemporánea tiene una relevancia como institución económica, que cubren necesidades económicas en una sociedad, interrelacionadas con otras dimensiones como la social, cultural, legal, religiosa, de salud, etcétera. Este carácter ordenador corresponde al campo de la ética empresarial para asegurar la estabilidad de la sociedad y la correcta ordenación de sus fines.

En este sentido, la reflexión filosófica bajo el que se ampara el presente problema de estudio, se asienta en la corriente filosófica utilitarista, que surgió a fines del siglo XVIII con Bentham y que más adelante en el siglo XIX fue sistematizada por John Stuart Mill (Valcarce, 2011) y que tiene como fundamentos cardinales un sistema de competencia perfecta para garantizar un equilibrio de precios y uso adecuado de recursos que haga plausible la maximización de la utilidad de los clientes; además del análisis coste-beneficio en orden a tomar las mejores decisiones en términos utilitarista. Siendo este último aspecto, el que podría generar una mejor perspectiva para evaluar el carácter ético de una decisión en términos de si la actuación empresarial posibilita o provee el mayor beneficio para la sociedad o le impone el menor daño (Velásquez, 1988).

Sin embargo, es menester señalar que el utilitarismo se centra en la eficiencia, siendo que una acción lo es en la medida que utilice menos recursos y obtenga mayores resultados u obtener mayores beneficios económicos con menos costos, por tanto, la gestión del riesgo crediticio supone la disminución del nivel de morosidad, siendo ésta una situación empresarial que le resta eficiencia a la empresa económica. Desde el plano de la filosofía, para la corriente utilitarista, el principio de utilidad es el “criterio formal de moralidad de las acciones, puesto que determinaba el mayor grado de felicidad posible para los individuos de la comunidad” (Fontrodona, s.f., p. 8).

En consecuencia, la filosofía utilitarista se define por la felicidad y el consecuencialismo, es decir, todo lo que es útil y proporciona felicidad es bueno y por ende también deseable, siendo entonces la utilidad lo que contribuye a la felicidad de cualquier ser humano. Las consecuencias del acto es que deben ser juzgadas según proporcione o no felicidad del número más grande de personas, siendo entonces, que mi principio de felicidad como cliente deja de serlo en el momento en que disminuye la felicidad del otro o empresa. En este punto, entenderíamos que la morosidad como acto individual

y libre por parte del cliente, atenta contra el buen funcionamiento de la empresa, lo que le resta bienestar o felicidad según la teoría filosófica a éste.

El utilitarismo consecuencialista en su proceder, es una teoría moral concreta que establece qué consecuencias hay que maximizar, o cuál es el contenido del concepto utilidad. Según éste, el valor primordial (la utilidad) es la que genera la mayor felicidad a muchas más personas, por lo que es una acción apropiada, si se orienta a elevar la felicidad o el placer (Valcarce, 2011). Por tanto, la gestión de riesgos es un procedimiento que busca maximizar el contenido de utilidad de la entidad no bancaria para alcanzar la mayor felicidad para el mayor número de clientes, lo que requiere a la par evitar o disminuir el nivel de morosidad.

CAPÍTULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1.1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo básico y longitudinal.

4.1.2. Diseño de investigación

Se trató de un diseño no experimental y relacional (Hernández, Fernández y Baptista, 2014)

4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

4.2.1. Población

Una entidad financiera No Bancaria, otorga diversos tipos de créditos como ser, Comerciales, PYMES y de Consumo. Para esta investigación se consideró los registros de los reportes del riesgo crediticio del año 2019 y los expedientes de créditos en un total de 675.

4.2.2. Muestra

Para el estudio se diseñó una muestra con un nivel de confianza de 95 % que los resultados encontrados sean realmente verdaderos y un margen de error en la estimación de 5 %.

– Tamaño de la muestra

N = (Total de créditos vigentes)

$\alpha = 0,05$ $Z = 1,96$

P = 0,5

E = $\pm 0,05$

$$n = \frac{NZ^2pq}{(N-1)E^2 + Z^2pq}$$

Donde:

N = Tamaño de la Población

Z = Valor que depende del Nivel de Significancia (α)

1- α = Nivel de Confianza

P = Proporción de casos que presentan las características bajo estudio

E = Precisión deseada (Error máximo permitido en la estimación)

Descripción:

N= población: 675

Z= Confianza Estadística 95 %: 1,96

P=: 0,5

Q= 0,5

E= 0,05

$$n = \frac{(675)(1,96)^2(0,5*0,5)}{(675-1)(0,05)^2+(1,96)^2(0,5*0,5)}$$

n = 245

Se optó por tomar una muestra de créditos, con el fin de garantizar la precisión especificada.

- Tipo de muestreo

Se optó por un muestreo no probabilístico intencional según criterios de inclusión.

- **Criterios de inclusión**

Incluyó solo créditos de la actividad comercial, especialmente Pequeña y Microempresa (PYMES).

4.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable independiente: Tratamiento del riesgo crediticio

Variable dependiente: Morosidad

Operacionalización de las variables:

Variable	Indicador	Escala
Tratamiento crediticio	– X ₁ : Evaluación de la capacidad de pago del cliente realizado por el analista de créditos	Nominal
	– X ₂ : Políticas asumidas por la entidad ante el incremento de la morosidad	
	– X ₃ : Tecnología crediticia aplicada	
Nivel de morosidad	– Según criterio contable SBS:	Ordinal
	– Y ₁ : Nivel de morosidad alto	
	– Y ₂ : Nivel de morosidad regular	
	– Y ₃ : Nivel de morosidad bajo	

4.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS

4.4.1. Técnicas

Análisis documental

Se utilizó la técnica del análisis documental, para analizar los expedientes técnicos de los clientes.

4.4.2. Instrumentos

Guía de análisis documental

Se utilizó una guía de análisis documental para analizar los expedientes técnicos de los clientes, así como los registros de los reportes de la SBS del año 2017. La recurrió a la unidad primaria de muestreo (UPM) que fue la central de riesgo de la Superintendencia de Banca y Seguros, como fuente de información donde se registra la calidad crediticia de una persona natural o jurídica, vale decir sus antecedentes crediticios, su actual situación y la calificación que se le ha asignado a una fecha determinada. A continuación, se identificó a la unidad secundaria de muestreo (USM) que es la unidad de análisis para determinar los antecedentes y grado de endeudamiento

4.5. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Para el procesamiento estadístico se utilizó un software estadístico, hojas electrónicas de Excel. Para el análisis de los datos, se recurrió a la estadística descriptiva e inferencial, mediante el estadístico de Chi cuadrado.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1. ANÁLISIS UNIVARIADO

Tabla 1

Entidad financiera no bancaria: ratios de morosidad (expresado en %), según días de incumplimiento (expresado en %) por mes en 2017

Mes	Porcentaje de créditos				Morosidad según criterio contable SBS
	Más de 30 días de incumplimiento	Más de 60 días de incumplimiento	Más de 90 días de incumplimiento	Más de 120 días de incumplimiento	
Enero	8,53	7,82	7,23	6,91	8,21
Febrero	8,87	7,91	7,28	6,97	8,47
Marzo	8,87	8,18	7,53	7,1	8,47
Abril	9,01	8,36	7,76	7,36	8,62
Mayo	9,45	8,55	8,08	7,64	9,05
Junio	9,54	8,81	8,14	7,9	9,16
Julio	9,25	8,55	8,04	7,58	8,93
Agosto	9,46	8,84	8,24	7,85	9,13
Setiembre	9,45	8,86	8,38	7,98	9,05
Octubre	9,64	8,83	8,45	8,09	9,22
Noviembre	7,94	7,42	6,82	6,62	7,53
Diciembre	6,85	6,46	6,03	5,72	6,45

Fuente: SBS 2017

Interpretación

Prevalece una mayor frecuencia de morosidad de 30 a 59 días, siendo menor la morosidad de más de 120 días (Tabla 1 y Figura 3).

Figura 3

Ratios de morosidad, según días de incumplimiento por mes en 2017

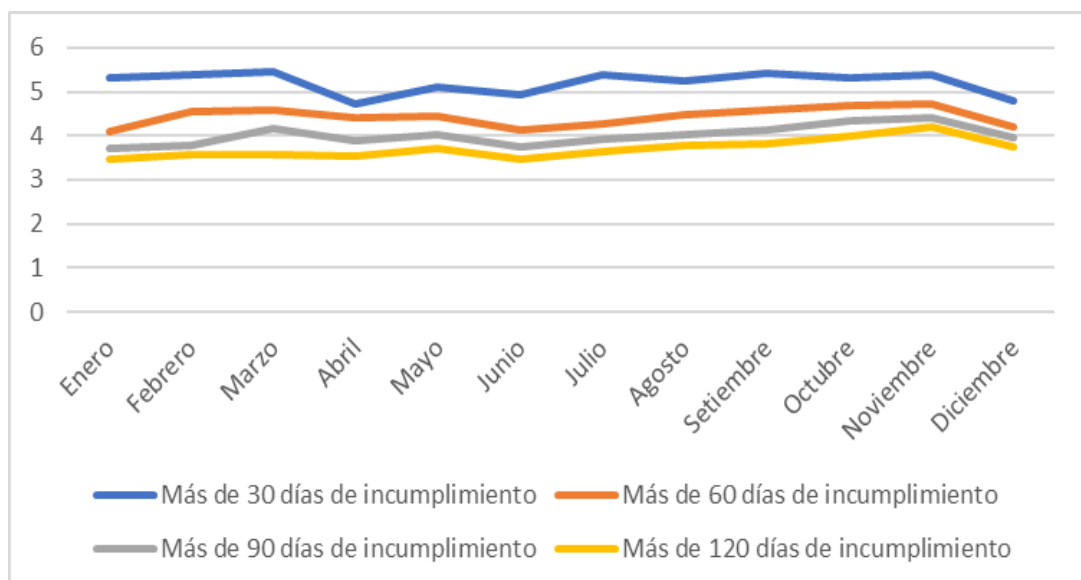


Tabla 2

Entidad financiera no bancaria: morosidad (expresado en %) según tipo y modalidad de crédito (expresado en %) por mes en 2017

Mes	Morosidad según Tipo y Modalidad de Crédito						Morosidad según criterio contable SBS
	Créditos a Grandes Empresas	Créditos a Medianas Empresas	Créditos a Pequeñas Empresas	Créditos a Microempresas	Créditos de Consumo	Créditos Hipotecarios para Vivienda	
Enero	-	18,59	9,62	6,04	3,98	0,21	8,21
Febrero	-	17,44	10,03	6,47	3,93	0,2	8,47
Marzo	-	17,3	9,98	6,71	3,86	0,27	8,47
Abril	-	16,55	10,09	7,24	3,9	0,25	8,62
Mayo	-	16,91	10,56	7,93	3,95	0,25	9,05
Junio	-	16,75	10,5	8,68	3,94	0,19	9,16
Julio	-	16,37	10,62	7,62	3,8	0,22	8,93
Agosto	-	16,22	10,92	7,96	3,7	0,25	9,13
Setiembre	-	15,89	10,8	8,26	3,6	0,19	9,05
Octubre	-	16,46	11,09	8,4	3,59	0,24	9,22
Noviembre	-	15,92	9,38	5,56	2,89	0,24	7,53
Diciembre	-	15,25	8,04	4,46	2,51	0,23	6,45

Fuente: SBS 2017

Interpretación

En 2017 el tipo de crédito que obtuvo el mayor indicador fueron los créditos mediana empresas (18,59 % en enero), seguido de los créditos pequeña empresa (11,09 % en octubre), microempresa (8,68 % en junio), consumo (3,98 % en enero) y créditos hipotecarios para vivienda (0,27 % en marzo) (Tabla 2 y Figura 4).

Figura 4

Morosidad según tipo y modalidad de crédito por mes en 2017

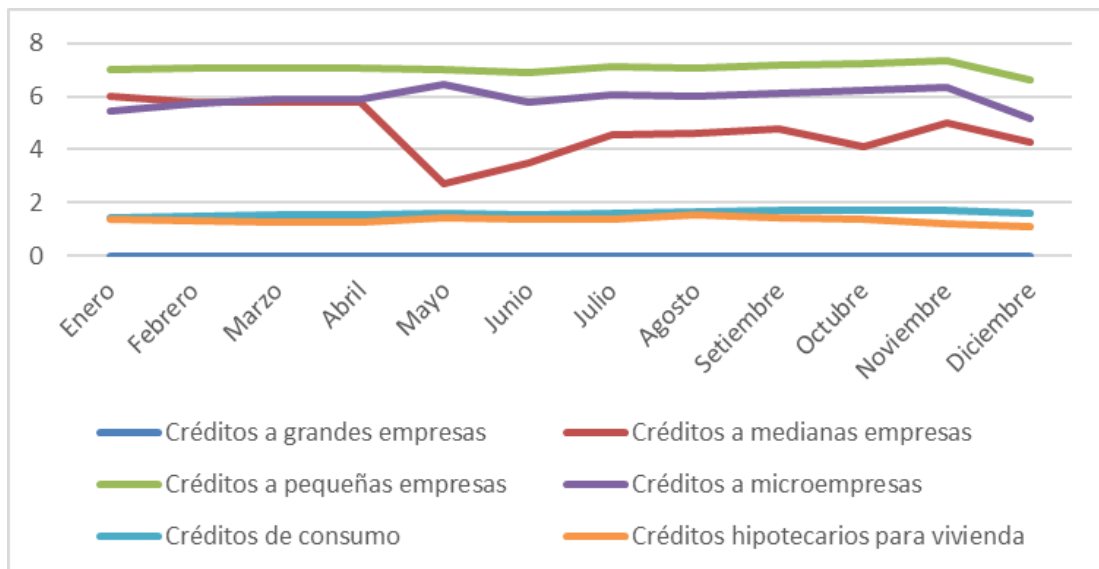


Tabla 3

Entidad financiera no bancaria: ratios de morosidad (expresado en %), según días de incumplimiento (expresado en %) por mes en 2018

Mes	Porcentaje de créditos				Morosidad según criterio contable SBS
	Más de 30 días de incumplimiento	Más de 60 días de incumplimiento	Más de 90 días de incumplimiento	Más de 120 días de incumplimiento	
Enero	7,38	6,67	6,14	5,93	7,05
Febrero	7,45	6,93	6,19	6,01	7,04
Marzo	6,84	6,41	5,99	5,55	6,46
Abril	6,94	6,41	6,03	5,8	6,71
Mayo	7,27	6,57	6,11	5,88	6,9
Junio	6,7	6,25	5,75	5,49	6,32
Julio	7,02	6,37	5,93	5,67	6,66
Agosto	7,56	6,69	6,13	5,91	7,36
Setiembre	7,25	6,53	5,78	5,4	6,9
Octubre	7,62	6,9	6,42	5,83	7,19
Noviembre	8,04	7,22	6,61	6,31	7,54
Diciembre	7,41	6,77	6,11	5,74	6,76

Fuente: SBS

Interpretación

Prevalece una mayor frecuencia de morosidad de 30 a 59 días, siendo menor la morosidad de más de 120 días (Tabla 3 y Figura 5).

Figura 5

Ratios de morosidad, según días de incumplimiento por mes en 2018

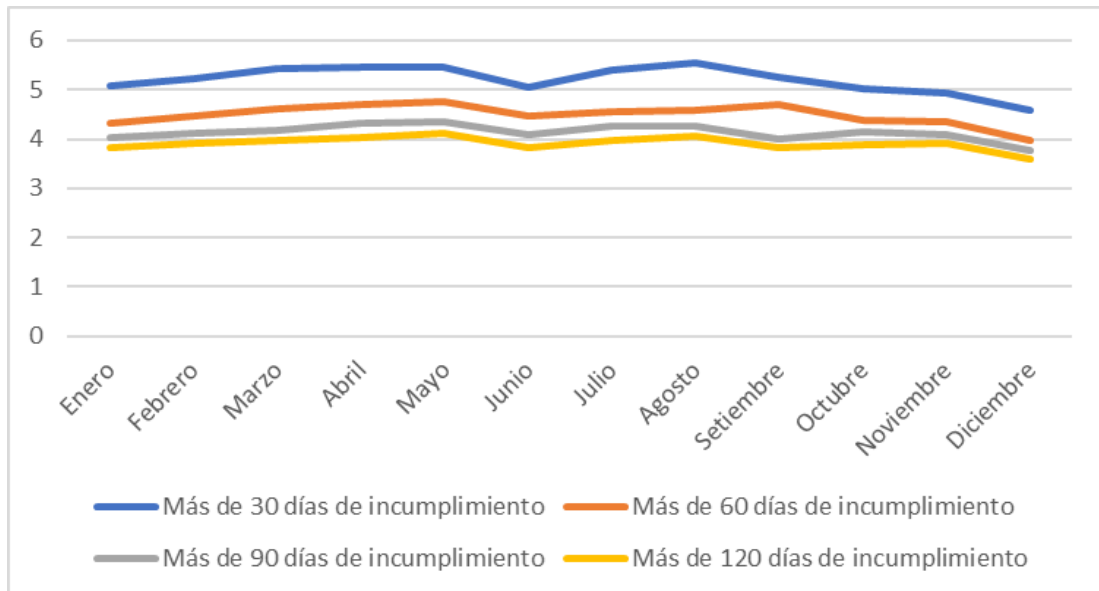


Tabla 4

Entidad financiera no bancaria: morosidad (expresado en %) según tipo y modalidad de crédito (expresado en %) por mes en 2018

Mes	Morosidad según Tipo y Modalidad de Crédito						Morosidad según criterio contable SBS
	Créditos a Grandes Empresas	Créditos a Medianas Empresas	Créditos a Pequeñas Empresas	Créditos a Microempresas	Créditos de Consumo	Créditos Hipotecarios para Vivienda	
Enero	-	15,36	8,93	4,99	2,56	0,16	7,05
Febrero	-	15,17	8,77	5,32	2,65	0,17	7,04
Marzo	-	15,32	7,93	4,76	2,48	0,15	6,46
Abril	69,31	15,48	7,99	5,12	2,54	0,13	6,71
Mayo	71,12	14,91	8,2	5,56	2,61	0,17	6,9
Junio	-	14,53	7,51	5,38	2,47	0,15	6,32
Julio	-	14,41	8,01	5,76	2,53	0,15	6,66
Agosto	73,47	14,26	8,9	6,23	2,65	0,15	7,36
Setiembre	75,81	13,88	8,19	6,37	2,35	0,45	6,9
Octubre	78,65	14,09	8,47	7,09	2,45	0,21	7,19
Noviembre	81,39	14,11	8,61	6,82	4,46	0,21	7,54
Diciembre	84,25	13,52	8,15	6,28	3,34	0,22	6,76

Fuente: SBS 2018

Interpretación

Para el 2018, el tipo de crédito que obtuvo el mayor indicador, fueron los créditos de grandes empresas (84,25 % en diciembre), seguido de los créditos mediana empresa (15,48 % en abril), pequeña empresa (8,93 % en enero), microempresa (7,09 % en octubre), consumo (4,46 % en noviembre) y créditos hipotecarios para vivienda (0,45 % en setiembre) (Tabla 4 y Figura 6).

Figura 6

Morosidad según tipo y modalidad de crédito por mes en 2018

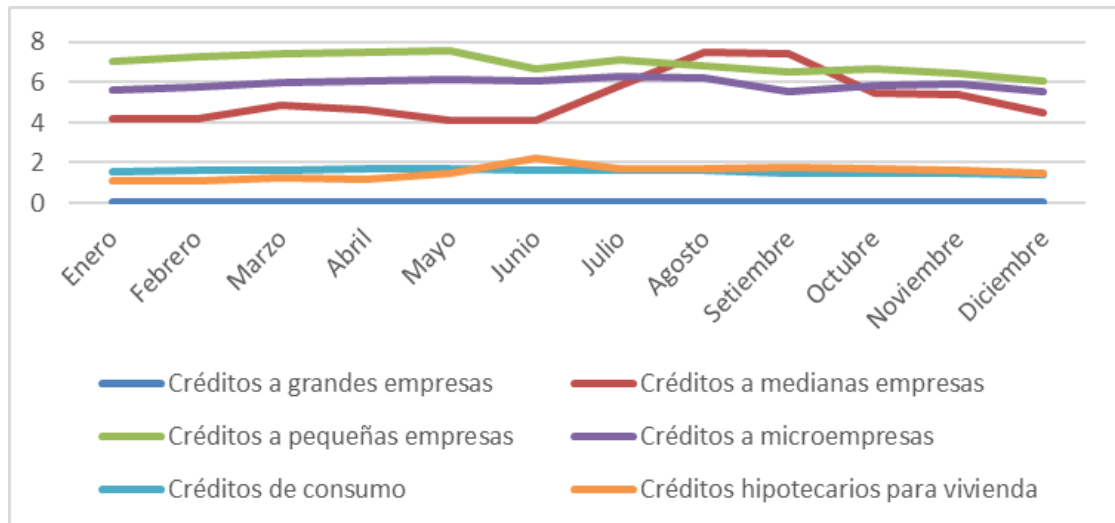


Tabla 5

Entidad financiera no bancaria: ratios de morosidad (expresado en %) según días de incumplimiento (expresado en %) por mes en 2019

Mes	Porcentaje de créditos				Morosidad según criterio contable SBS
	Más de 30 días de incumplimiento	Más de 60 días de incumplimiento	Más de 90 días de incumplimiento	Más de 120 días de incumplimiento	
Enero	7,96	7,17	6,44	6,09	7,51
Febrero	8,58	7,55	6,71	6,35	8,07
Marzo	8,72	8,06	7,06	6,54	8,14
Abril	8,84	7,71	7,04	6,31	8,15
Mayo	9,27	8,31	7,45	6,96	8,58
Junio	9,14	8,36	7,45	6,94	8,41
Julio	9,25	8,25	7,52	7,07	8,6
Agosto	9,75	8,95	8	7,6	9,16
Setiembre	10,23	9,24	8,49	7,86	9,77
Octubre	10,8	9,78	8,95	8,45	10,94
Noviembre	11,98	10,36	9,45	8,85	11,49
Diciembre	11,51	10,56	9,16	8,37	10,98

Fuente: SBS 2019

Interpretación

Prevalece una mayor frecuencia de morosidad de 30 a 59 días, siendo menor la morosidad de más de 120 días (Tabla 5 y Figura 7).

Figura 7

Ratios de morosidad según días de incumplimiento por mes en 2019

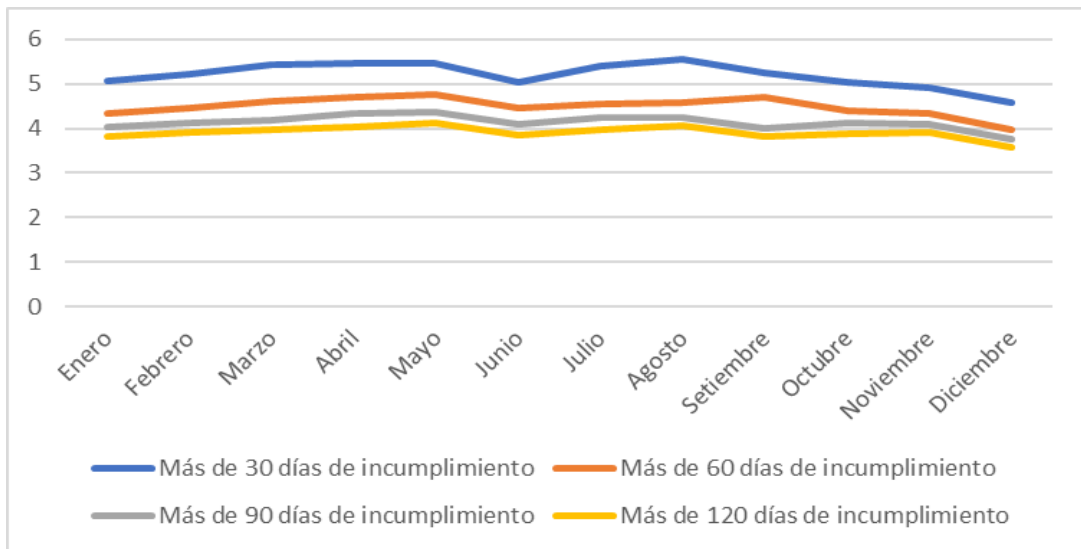


Tabla 6

Entidad financiera no bancaria: morosidad (expresado en %) según tipo y modalidad de crédito (expresado en %) por mes en 2019

Mes	Morosidad según Tipo y Modalidad de Crédito						Morosidad según criterio contable SBS
	Créditos a Grandes Empresas	Créditos a Medianas Empresas	Créditos a Pequeñas Empresas	Créditos a Microempresas	Créditos de Consumo	Créditos Hipotecarios para Vivienda	
Enero	87,26	16,22	8,88	7,08	3,68	0,35	7,51
Febrero	90,64	17,18	9,53	7,63	4	1,82	8,07
Marzo	94,5	15,75	9,56	8,1	4,15	1,72	8,14
Abril	94,76	15,77	9,63	8,03	4,05	1,64	8,15
Mayo	95,12	15,61	10,2	8,56	4,35	1,59	8,58
Junio	95,29	15,3	9,8	9,19	4,1	1,6	8,41
Julio	95,61	15,79	10,32	8,46	4,24	1,59	8,6
Agosto	96,01	16,4	11,04	8,9	4,67	1,6	9,16
Setiembre	96,29	17,64	11,91	9,18	4,93	1,59	9,77
Octubre	96,55	31	12,58	9,78	5,14	1,58	10,94
Noviembre	96,91	31,98	13,25	10,09	5,49	4,15	11,49
Diciembre	97,16	31,8	12,43	10,14	5,16	4,69	10,98

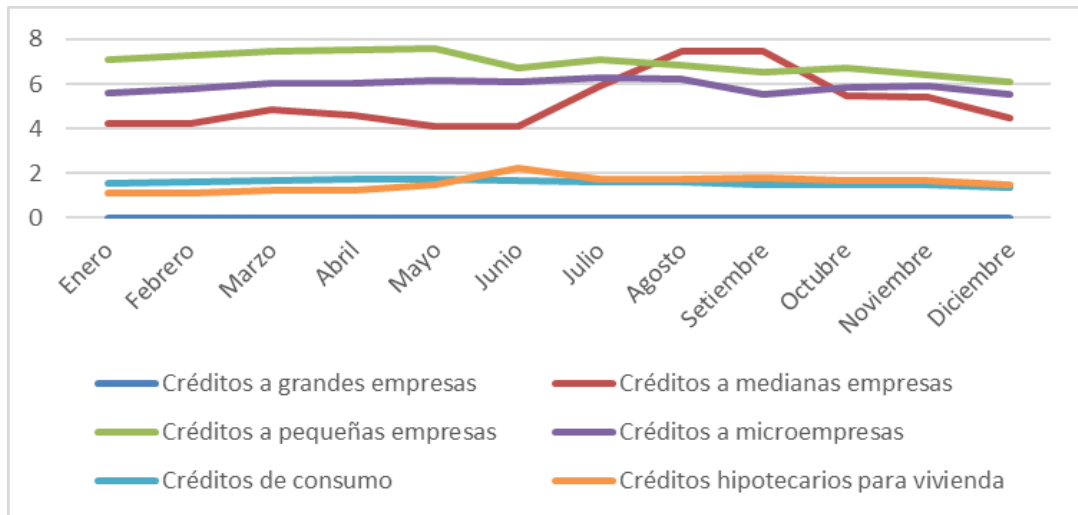
Fuente: SBS 2019

Interpretación

Para el 2019, el tipo de crédito que obtuvo el mayor indicador, fueron los créditos grandes empresas (97,16 % en diciembre), seguido de los créditos mediana empresa (31,98 % en noviembre), pequeña empresa (13,25 % en noviembre), microempresa (10,14 % en diciembre), consumo (5,49 % en noviembre) y créditos hipotecarios para vivienda (4,69 % en diciembre) (Tabla 6 y Figura 8)

Figura 8

Morosidad según tipo y modalidad de crédito por mes en 2019



5.2. ANÁLISIS BIVARIADO

- Hipótesis general

El tratamiento del riesgo crediticio influye significativamente en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria.

- Hipótesis estadísticas

H₀= El tratamiento del riesgo crediticio no influye significativamente en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria.

H_A= El tratamiento del riesgo crediticio influye significativamente en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria.

- Seleccionar un nivel de significancia

$$\alpha=0,05$$

- Seleccionar el estadístico de prueba

Chi cuadrado de Pearson

Tabla 7

Matriz de clientes

Categoría	Morosidad					
	Menos de 30 días		Mayor o igual a 30 días		Total	
	N°	%	N°	%	N°	%
Normal	12,536	88,0	0	0,0	12,536	88,0
CPP	862	6,0	0	0,0	862	6,0
Deficiente	18	0,1	160	1,1	178	1,2
Dudoso	14	0,1	184	1,3	198	1,4
Pérdida	20	0,1	456	3,2	476	3,3
Total	13,450	94,4	800	5,6	14,250	100,0

Nota: CPP: con problemas potenciales

Fuente: Base de datos

Tabla 8

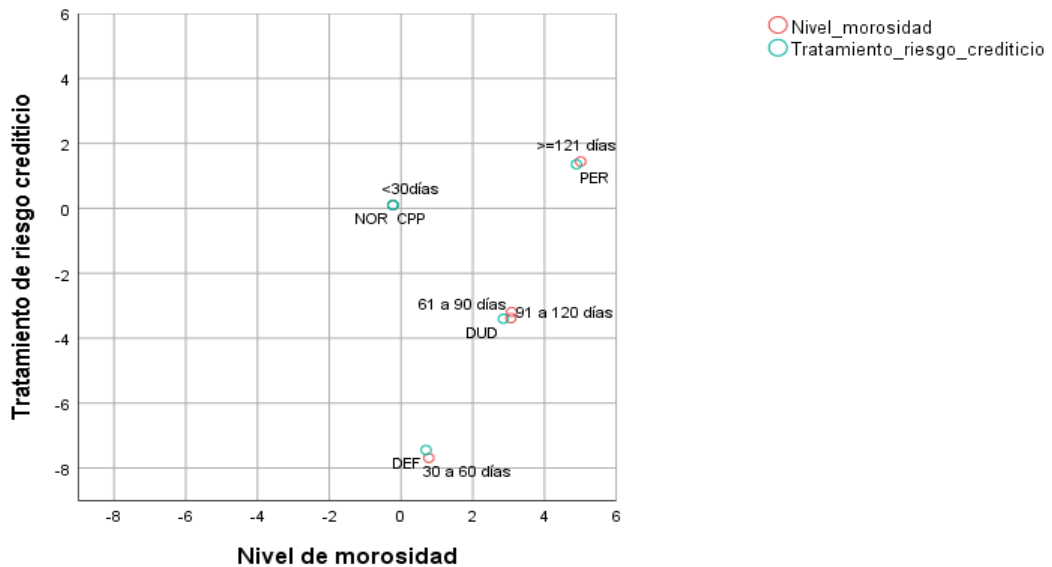
Correlación

CONCEPTO	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13337,548 ^a	4	0,000
Razón de verosimilitud	5778,359	4	0,000
Asociación lineal por lineal	11671,941	1	0,000
Nº de casos válidos	14,250		

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 9,99.

Figura 9

Gráfico de correspondencias de tratamiento de riesgo crediticio y nivel de morosidad



- Asumir una regla para tomar una decisión estadística

Una regla de decisión es un criterio o pauta para decidir si la H0 debe ser o no rechazada. En tal sentido, se considera dos zonas:

Zona crítica o de rechazo: corresponde a los valores estadísticos de contraste que están tan distantes de lo estipulado en H_0 , que existe muy baja probabilidad que ocurran si H_0 es verdadera. Entonces, su probabilidad es α o también denominado nivel de significación.

Zona de aceptación: referidos a los valores estadísticos de contraste que tienen una alta probabilidad de que ocurran, si es que H_0 es verdadera. Por tanto, su probabilidad es $1 - \alpha$. También se le denomina nivel de confianza.

En consecuencia, si el estadístico cae en la zona de rechazo, se rechaza la hipótesis nula, si cae en la región de aceptación, no se rechaza la hipótesis nula (Botella et al., 2012).

Decisión

El nivel de significación o la probabilidad de que el estadístico caiga en la zona crítica, si se supone, que H_0 es verdadera, nos permite decidir no rechazar la hipótesis nula, fijado en 0,05.

En este caso, el valor de p cuando se aplica la Chi cuadrado de Pearson es menor a 0,001, por lo que se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. En tal sentido, se afirma que existe evidencia a favor de la hipótesis de investigación, y que el tratamiento de riesgo crediticio influye en el nivel de morosidad en una entidad financiera no bancaria. (Tabla 7 y 8)

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

El resultado de la gestión del riesgo crediticio sea adecuado, regular o deficiente, sin ninguna duda, influyen en el indicador de morosidad, pues al haber sido mal administrados, determinará un incremento en las variables de morosidad (cartera vencida y cartera judicial), trayendo como consecuencia el incremento del indicador de morosidad.

Dentro de los factores del riesgo crediticio, podemos mencionar los factores de estructura orgánica y procesos: relacionados con Inexistencia o deficiente funcionamiento del Comité de Riesgos y/o Unidad de Riesgos, si bien es cierto normativamente las entidades financieras tienen la obligación de contar con un Comité de Riesgos (y otros que se consideren necesarios) y una Unidad o Gerencia de Riesgos, muchas veces estos órganos de asesoría y control no son constituidos, ni implementados adecuadamente, es decir son creadas para cumplir con la norma, mas no, para genera valor para la empresa. Por otro lado, las opiniones y/o recomendaciones no son tomadas en cuenta o no son implementadas por los comités, directorios o gerencia.

Igualmente, los factores humanos y procesos: referidos a los analistas de crédito con y sin experiencia, como la deficiente selección de analistas de crédito con experiencia, pues muchas veces no se realiza un riguroso proceso de verificación de referencias y se les contrata porque tienen experiencia en el cargo, sin embargo, aplican malas prácticas o incumplen la normativa interna con la finalidad de burlas los controles y abusar de la confianza que se les otorga para el desarrollo de sus trabaja, el cual en gran parte consiste en realizar una evaluación cualitativa (características personales, familiares y sociales) y cuantitativa (antecedentes crediticios y determinación del flujo de

caja) del cliente, producto de la cual se determina si el crédito procede, en el monto y plazo solicitado por el cliente.

Asimismo, cabe anotar la *escasa experiencia o falencias en la capacitación de los analistas de crédito*, a quienes se les asigna cartera de clientes de manera inmediata, vale decir sin contar con el debido entrenamiento. Al respecto es oportuno indicar que los Analistas de Crédito sin experiencia, deberían de cumplir con un proceso de capacitación, el cual debería contener en primer lugar aspectos relacionados con la filosofía y tecnología crediticia de la institución, aspectos teóricos de contabilidad, riesgos, economía, matemática financiera, etc. y luego empezar a gestionar cartera de crédito, acompañando (analista sombra) a un analista de crédito con experiencia, quien lo capacitará en trabajo de campo (promoción, evaluación, seguimiento y cobranza a los clientes) y gabinete (“armado” de expediente, participación en comité de créditos, etc.). Finalmente, luego de las etapas mencionadas, se requiere comenzar a administrar una cartera con pocos clientes y según evaluación de montos “pequeños”, incrementar gradualmente su cartera de clientes y montos según resultados.

Es también relevante, considerar la *supervisión de las labores de evaluación cuantitativa* (Comité de Créditos) y cualitativa que realiza el analista de crédito que, en caso de presentar falencias, entonces, no se estaría verificación de la información “levantada en campo” por el Analista de Crédito y que al final, registra en el Expediente de Créditos y/o en los sistemas informáticos, distinta información de los clientes. Por otro lado, tampoco se estaría realizando un adecuado seguimiento al destino que se le dio al crédito, vale decir no se estaría verificando el Plan de Inversión.

No menos importante, es control de las señales de alerta de riesgo, referidas a distintos indicadores (seguimiento por días de atraso, consultas en centrales de riesgo, endeudamiento y calificación en el sistema financiero, etc.)

los cuales deberían ser considerados a fin de tomar acciones correctivas de manera inmediata.

También es relevante acotar, que muchas veces la aplicación por parte del Directorio o Gerencia, políticas crediticias riesgosas, las cuales muchas veces están orientadas a lograr resultados en el corto plazo, dejando de lado muchas veces la tecnología y filosofía crediticia, así como el incumplimiento de normativa interna y externa. Finalmente, no contar con la participación de la Unidad de Auditoría Interna, cuya principal función es verificar el cumplimiento de la normativa interna y externa. Así como la implementación oportuna de las recomendaciones de los órganos de supervisión y control.

En suma, la gestión del riesgo crediticio en una entidad financiera no bancaria es una solución robusta y adaptable para medir y realizar un seguimiento de las medidas regulatorias del riesgo crediticio de una cartera de clientes, en tanto, que el riesgo se define como la probabilidad de que un prestatario no cumpla con sus obligaciones crediticias en los términos y plazos establecidos de común acuerdo. En este sentido, la gestión del riesgo de crédito es maximizar la tasa de rendimiento ajustada al riesgo de la entidad financiera no bancaria, manteniendo la exposición al riesgo de crédito dentro de parámetros medidos o riesgos aceptables.

Se considera, que la entidad financiera no bancaria, debe gestionar el riesgo crediticio inherente a los créditos y /o transacciones individuales, pero también a toda la cartera, y establecer las posibles relaciones entre el riesgo crediticio y otros riesgos.

A modo de colofón, se afirma que la gestión eficaz del riesgo crediticio es una pieza clave dentro del marco de un enfoque integral de la gestión del riesgo y elemento *core* para el éxito a largo plazo de una entidad financiera no bancaria.

CONCLUSIONES

1. El comportamiento de la morosidad según días de incumplimiento en el periodo de 2017 al 2019, muestra mayores indicadores en el tramo de 30 a 59 días, evidenciando deficiencias en la aplicación de la tecnología crediticia, principalmente en la etapa de Evaluación de los créditos otorgados, en donde no se identificaron parcial o totalmente los riesgos asociados al giro del negocio, flujo de caja, entornos del clientes y/o plan de inversión.
2. En 2017, predominó la morosidad en mayor medida en los créditos otorgados a las mediana y pequeñas empresas; para los años 2018 y 2019, el incremento del indicador de mora se acentúa en los créditos otorgados a grandes y medianas empresas. Situaciones que evidencian problemas de evaluaciones de créditos de monto mayores, situación originada por la incorrecta o inexistente aplicación de metodologías de evaluaciones, es decir se evaluaron créditos No minoristas con una metodología para créditos minoristas, y muy probablemente esta evaluación fue efectuada por Analistas de Créditos sin experiencia o sin las capacitaciones adecuadas, con lo cual nuevamente en la etapa de evaluación, se evidencia que no hubo la identificación de riesgos, aunándose a esta deficiencia, los factores humano y de proceso (Riesgos Operativos) por no contar con personal capacitado para evaluar créditos No minoristas y la ausencia o inexistencia de una metodología crediticia específica para ese tipo de créditos.
3. Finalmente, desde el punto de vista estadístico, se concluye, de acuerdo a los resultados de la aplicación de Chi cuadrado de Pearson, cuyo resultado fue $gI4=13337,548$ p 0,001 que el tratamiento del riesgo crediticio influye significativamente en el nivel de morosidad, en una entidad financiera no bancaria.

RECOMENDACIONES

Se recomienda al equipo directivo - gerencia:

1. Perfeccionar la evaluación del tratamiento crediticio, de tal forma, que se priorice la identificación de riesgos del cliente tanto su entorno (negocio, actividad económica, familiar), flujo de caja, como en el destino del crédito (Plan de inversión). Asimismo, resulta oportuno contar con modelos o metodologías de evaluación diferenciadas para cada tipo de crédito, así como contar con áreas y personal (Analistas de Crédito) capacitado y con experiencia del caso. Por otro lado, definir o redefinir en base a criterios y/o atributos una clasificación de los solicitantes de crédito, debiendo considerarse la implementación de modelos de *rating* y *scoring* , según el tipo de crédito. Finalmente, basado en los hallazgos de las ratios de morosidad, evaluar la posibilidad de otorgar plazos de gracia (reprogramar) o refinanciar las deudas, buscando en este último caso, disminuir el monto de las cuotas, siendo indispensable en todos los casos, realizar una nueva evaluación de la capacidad de pago del cliente y mejorar la calidad de las garantías.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdou, H. A., Tsafack, M. D. D., Ntim, C. G., y Baker, R. D. (2016). Predicting creditworthiness in retail banking with limited scoring data. *Knowledge-Based Systems*, 103, 89–103. <https://doi.org/10.1016/j.knosys.2016.03.023>
- Banco Central de Reserva (2011). Glosario de términos económicos. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- Bessis, J. (2003). *Risk Management in Banking*, John Wiley y Sons, 2nd edition, 272-278, New York: Chichester.
- Castillo, A., & Cárdenas, F. (2016). *Factores determinantes de la morosidad en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en el Perú* [Universidad del Pacífico]. https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1933/Ana_Tesis_materia_2016.pdf?sequence=1
- Huamán, E. (2019). *Diseñar estrategias para reducir el índice de morosidad de la cartera microempresa, financiera crediscotia agencia Moshoqueque 2017* [Universidad Señor de Sipán]. [https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6173/Huamán Casas%20Estefany Cristal.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6173/Huamán%20Casas%20Estefany%20Cristal.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Diccionario Manual Griego: griego clásico – español (1996). Vox: Spes.
- Fontrodona, J.(s.f.). *El utilitarismo en la ética empresarial* [En línea] Recuperado de <https://dadun.unav.edu/bitstream/10171/3643/1/Cuaderno012.pdf>

- Fuentes, C. y Zúñiga, I. (2010). *Gestión integral de riesgos operativos en el proceso de créditos microfinancieros*. – Lima: Universidad ESAN.
- Hendricks, B. (2019). *What is a customer portfolio? Definition & importance* [En línea] Recuperado de <https://study.com/academy/lesson/what-is-a-customer-portfolio-definition-importance.html>
- Hernández, R. Fernández, C. y Baptista, L. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill.
- Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación Científica*. México: Mc. Graw Hill.
- Jílek, J. (2000). *Finanční rizika*. 1. vyd. Prague: GRADA Publishing, pp. 635.
- Kontuš, E., & Mihanović, D. (2019). Management of liquidity and liquid assets in small and medium-sized enterprises. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 3253–3271. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1660198>
- Lemus, M. (2020). *Modelo de gestión y evaluación de riesgos crediticios para el sector real cooperativo* [UNIVERSIDAD EAN]. <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/10501/LemusMiguel2021.pdf;jsessionid=9FA97D7CF0BD856A42B6AF0208B9388C?sequence=1>
- Ley N° 26702 *Ley General del sistema Financiero y del Sistema de seguros y Orgánica de superintendencia de Banca y Seguros*.
- Pally, U. (2016). *Análisis de la gestión del riesgo crediticio y su incidencia en el nivel de morosidad de la caja municipal de ahorro y crédito de Piura*

agencia Juliaca periodo 2013 – 2014. (Tesis de grado). Universidad Nacional del Altiplano. Puno

Pandey, I. (2004). *Financial Management*, Vikas Publishers House, New Delhi, 2 (7),108-150.

Pardo, O. S., & Díaz, J. (2020). Perfil de riesgo de crédito para una cooperativa en Villavicencio a partir de un modelo Logit. *Revista Universidad y Empresa*, 22 (38), 237.
<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8266>

Parrenas, J. (2005). Commercial banks' Risk Management Practices, A Survey of Four Asian Emerging Markets, International. En *Review of Business Research Paper*, 5, 242-254.

Resolución SBS N° 509-98 *Reglamento para la Supervisión de los Riesgos de Mercado. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.*

Resolución SBS N° 11356-08 *Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.*

Resolución SBS N° 037-2008 *Reglamento para la Gestión Integral de Riesgos. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.*

Saunders, D. y Cornett, A. (2007). *Financial Markets and Institutions: An Introduction to the Risk Management Approach*, McGraw Hill Pub, 1(2), 36-49.

- SAS (2019). *Credit Risk Management. What it is and why it matters* [En línea] Recuperado de https://www.sas.com/en_us/insights/risk-management/credit-risk-management.html
- Sinkey, J.(2002). *Commercial Bank Financial Management in the Financial Service Industry*, Prentice Hall Inc, 47-52.
- Spuchlíáková, E., Valášková, K., Adamko, P. (2015). The Credit Risk and its Measurement, Hedging and Monitoring. International Conference on Applied Economics, ICOAE 2015, 2-4 July 2015, Kazan, Russia. En *Procedia Economics and Finance* 24 (2015) 675 – 681
- Seldón, A. (1975). *Diccionario de Economía*. Barcelona-España Editorial Vilasar de Mar
- Seminario Taller (1999). *Administración de Riesgos para el Sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito*”, organizado por la Universidad de Lima, Facultad de Economía (abril 1999).
- Smith, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Trejo, J. C., Martínez, M. Á., & Venegas, F. (2017). Administración del riesgo crediticio al menudeo en México: una mejora econométrica en la selección de variables y cambios en sus características. *Contaduría y Administración*, 62(2), 377–398. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2017.01.003>
- Ulloa, G. (2020). *Análisis del nivel de morosidad de la cartera que mantiene la Cooperativa de Ahorro y Crédito Fasayñan* [Universidad Politécnica Salesiana]. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19427/1/UPS-CT008873.pdf>

Universidad de Lima. Seminario Taller “Administración de Riesgos para el Sistema de cajas Municipales de Ahorro y Crédito”. Universidad de Lima, Facultad de economía.

Valcárcel, A. (2011). El utilitarismo y la teoría moral de Adam Smith. *Revista Empresa y Humanismo* Vol. XIII, 1/10, pp. 269-296 [En línea] Recuperado de <https://www.unav.edu/publicaciones/revistas/index.php/estudios-sobre.../3812>

Velásquez, M. (1988). *Business Ethics*, 2da ed. New Jersey: Prentice-Hall, Englewood Cliffs.

Vlachý, J. (2006). *Řízení finančních rizik*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola finanční a správní, o. p. s., pp. 215.

Wangari, J. (2013). *A research project presented in partial fulfilment of the requirements for the award of the degree of Master of Business Administration, school of business, university of Nairobi* [En línea] Recuperado de <http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/94687/Githaiga-Effects%20Of%20Credit%20Risk%20Management%20On%20The%20Financial%20Performance%20Of%20Commercial%20Banks%20In%20Kenya?isAllowed=y&sequence=1>

Weber, Barros, Vergara & Coto (2014). *Proceso de Evaluación de Riesgo Crediticio para Banco Estado Microempresas*. (Tesis de maestría). Universidad de Chile- Chile.

ANEXOS

Anexo 1

Matriz de variables

Identificación de variables

Variable independiente: Tratamiento al Riesgo crediticio

Variable dependiente: Nivel de morosidad

Variable independiente:

X: Tratamiento al riesgo crediticio

Indicadores:

X₁: Evaluación de la capacidad de pago del cliente realizado por el analista de créditos

X₂: Políticas asumidas por la entidad ante el incremento de la morosidad

X₃: Tecnología crediticia aplicada

Variable dependiente:

Y: Nivel de morosidad

Indicadores:

Y₁: Nivel de morosidad alto: Por encima o superior al indicador de morosidad, según criterio contable de la SBS.

Y₂: Nivel de morosidad regular: Igual al indicador de morosidad, según criterio contable de la SBS.

Y₃: Nivel de morosidad bajo : Por debajo o inferior al indicador de morosidad, según criterio contable de la SBS.

Variable	Tipo de variable según su función	Naturaleza de la variable	Nivel de medición	Indicadores
Tratamiento al riesgo crediticio	Independiente	Cualitativa	Ordinal	<p>X₁: Evaluación de la capacidad de pago del cliente realizado por el analista de créditos</p> <p>X₂: Políticas asumidas por la entidad ante el incremento de la morosidad</p> <p>X₃: Tecnología crediticia aplicada</p>
Nivel de riesgo crediticio	Dependiente	Cualitativa	Ordinal	<p>Nivel de morosidad alto</p> <p>Nivel de morosidad regular</p> <p>Nivel de</p>

				morosidad bajo
--	--	--	--	----------------

Anexo 2

Conceptos y principios para la evaluación y clasificación del deudor

De acuerdo con la Resolución S.B.S N° 11356–2008, se considera lo siguiente:

CAPÍTULO I

CONCEPTOS Y PRINCIPIOS PARA LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR

1. ALCANCE

2. DEFINICIONES

3. FACTORES DE CONVERSIÓN CREDITICIOS (FCC) DE LOS CRÉDITOS INDIRECTOS

4. TIPOS DE CRÉDITOS

4.1 Créditos Corporativos

4.2 Créditos a Grandes Empresas

4.3 Créditos a Medianas Empresas

4.4 Créditos a Pequeñas Empresas

4.5Créditos a Microempresas

4.6 Créditos de Consumo Revolvente

4.7 Créditos de consumo no-revolvente

4.8 Créditos Hipotecarios para Vivienda

5. PRINCIPIOS GENERALES DE LA EVALUACIÓN Y CLASIFICACIÓN CREDITICIA DEL DEUDOR

5.1 Criterios de evaluación

5.2 Clasificación crediticia del deudor

CAPÍTULO II

CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN CREDITICIA DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

1. CATEGORÍAS DE CLASIFICACIÓN CREDITICIA

2. CLASIFICACIÓN CREDITICIA DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS CORPORATIVOS, A GRANDES EMPRESAS Y A MEDIANAS EMPRESAS

2.1 Categoría Normal

2.2 Categoría con Problemas Potenciales

2.3 Categoría Deficiente

2.4 Categoría Dudoso

2.5 Categoría Pérdida

3. CLASIFICACIÓN CREDITICIA DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS, A MICROEMPRESAS, DE CONSUMO REVOLVENTE Y CONSUMO NO-REVOLVENTE

3.1 Categoría normal

3.2 Categoría con problemas potenciales

3.3 Categoría deficiente

3.4 Categoría dudoso

3.5 Categoría pérdida

4. CLASIFICACIÓN CREDITICIA DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA

4.1 Categoría normal

4.2 Categoría con problemas potenciales

4.3 Categoría deficiente

4.4 Categoría dudoso

4.5 Categoría pérdida

CAPÍTULO III EXIGENCIA DE PROVISIONES

1. CLASES DE PROVISIONES

1.1 Provisión Genérica

1.2 Provisión Específica

2. TASAS DE PROVISIONES

2.1 Tratamiento General

2.2 Tratamiento de Créditos con Más de Noventa (90) Días de Atraso

2.3 Régimen General de Provisiones Procíclicas

3. CONSTITUCIÓN DE PROVISIONES

CAPÍTULO IV. DISPOSICIONES GENERALES Y ESPECIALES 1. DEL PROCESO DE LA CLASIFICACIÓN CREDITICIA Y REVISIÓN DE LA CLASIFICACIÓN CREDITICIA DEL DEUDOR

1.1 Órganos responsables de la clasificación crediticia y de la revisión de la clasificación crediticia del deudor

1.2 Periodicidad de la clasificación crediticia del deudor

1.3 Cobertura y periodicidad de la revisión de la clasificación crediticia del deudor

1.4 Presentación de la Información

2. OPERACIONES REFINANCIADAS Y REESTRUCTURADAS

2.1 Operaciones refinanciadas

2.2 Operaciones reestructuradas

2.3 Clasificación

2.4 Registro contable de las operaciones refinanciadas y reestructuradas

2.5 Valor presente de las deudas refinanciadas y/o reestructuradas

3. VALUACIÓN DE GARANTÍAS

4. PROCEDIMIENTOS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL POR PARTE DE LA SUPERINTENDENCIA

5. DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN

6. CASTIGO DE CRÉDITOS INCOBRABLES

7. SUSPENSIÓN DEL RECONOCIMIENTO DE INGRESOS POR CRÉDITOS RIESGOSOS

8. ADJUDICACIÓN DE BIENES EN PAGO DE DEUDAS

9. CLASIFICACIÓN CONTABLE DE LOS CRÉDITOS

DISPOSICIONES FINALES Y TRANSITORIAS

ANEXOS

ANEXO I: RÉGIMEN GENERAL DE PROVISIONES PROCÍCLICAS

Anexo 3. Data

CLIENTE N°	TIPO DE CREDITO	DEUDA EN EL SF	CALIFICACION DE RIESGO	NUMERO IFIS	AÑOS EN SF	MONTO DESEMBOLSO	CUOTAS	DIAS DE ATRASO	SITUACION CONTABLE	GENERO
1	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	19	3,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
2	MICROEMPRESA	5,050.00	NORMAL	2	25	3,050.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
3	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	3	5,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
4	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	2	14	4,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
5	MICROEMPRESA	5,000.00		0	1	3,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
6	MICROEMPRESA	4,060.00		0	1	2,060.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
7	MICROEMPRESA	7,000.00		0	5	5,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
8	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	2	5,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
9	MICROEMPRESA	5,500.00		0	4	3,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
10	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	4	1	10,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
11	MICROEMPRESA	10,050.00	NORMAL	1	13	8,050.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
12	MICROEMPRESA	12,000.00		0	20	10,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
13	MICROEMPRESA	7,050.00	NORMAL	2	3	5,050.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
14	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	4	5	10,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
15	MICROEMPRESA	5,042.00	NORMAL	1	3	3,042.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
16	MICROEMPRESA	6,000.00		0	4	4,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
17	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	2	18	4,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
18	MICROEMPRESA	8,500.00	NORMAL	1	6	6,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
19	MICROEMPRESA	-		0	7	5,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
20	MICROEMPRESA	-		0	2	2,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
21	MICROEMPRESA	-		0	10	6,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
22	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00	NORMAL	2	11	30,000.00	12	50	VENCIDO	FEMENINO
23	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00	NORMAL	1	7	30,000.00	12	35	VENCIDO	FEMENINO
24	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	1	25,000.00	12	40	VENCIDO	FEMENINO
25	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00		0	1	40,000.00	12	53	VENCIDO	FEMENINO
26	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	4	1	25,000.00	12	30	VIGENTE	FEMENINO
27	PEQUEÑA EMPRESA	82,000.00	NORMAL	2	1	80,000.00	12	38	VENCIDO	FEMENINO
28	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00	NORMAL	1	1	30,000.00	12	63	VENCIDO	FEMENINO
29	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	1	25,000.00	12	55	VENCIDO	FEMENINO
30	PEQUEÑA EMPRESA	37,000.00	NORMAL	1	2	35,000.00	12	50	VENCIDO	MASCULINO
31	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	1	25,000.00	12	35	VENCIDO	MASCULINO
32	PEQUEÑA EMPRESA	52,000.00	NORMAL	2	13	50,000.00	12	40	VENCIDO	FEMENINO
33	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00	NORMAL	1	14	30,000.00	12	53	VENCIDO	FEMENINO
34	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	3	25,000.00	12	30	VENCIDO	FEMENINO
35	PEQUEÑA EMPRESA	37,000.00		0	1	35,000.00	12	38	VENCIDO	FEMENINO
36	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	1	25,000.00	12	63	VENCIDO	FEMENINO
37	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00	NORMAL	3	1	30,000.00	12	55	VENCIDO	FEMENINO
38	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	6	25,000.00	12	38	VENCIDO	FEMENINO
39	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00	NORMAL	1	5	30,000.00	12	63	VENCIDO	FEMENINO
40	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	1	25,000.00	12	55	VENCIDO	MASCULINO
41	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	4	25,000.00	12	20	VIGENTE	FEMENINO
42	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	NORMAL	1	11	40,000.00	12	13	VIGENTE	FEMENINO
43	PEQUEÑA EMPRESA	38,000.00		0	7	36,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
44	PEQUEÑA EMPRESA	30,000.00	NORMAL	2	1	28,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
45	PEQUEÑA EMPRESA	33,000.00		0	3	31,000.00	12	20	VIGENTE	MASCULINO
46	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	5	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
47	PEQUEÑA EMPRESA	37,000.00	NORMAL	1	1	35,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
48	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
49	PEQUEÑA EMPRESA	77,000.00	NORMAL	1	1	75,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
50	PEQUEÑA EMPRESA	30,000.00	NORMAL	2	2	28,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
51	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	2	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
52	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	3	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
53	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	NORMAL	1	17	40,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
54	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	3	25,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
55	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	2	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
56	PEQUEÑA EMPRESA	52,000.00		0	16	50,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
57	PEQUEÑA EMPRESA	44,000.00	NORMAL	3	17	42,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
58	PEQUEÑA EMPRESA	-		0	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
59	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	NORMAL	2	1	40,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
60	PEQUEÑA EMPRESA	62,000.00	NORMAL	1	1	60,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
61	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00		0	2	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
62	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	3	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
63	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00	NORMAL	1	2	30,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
64	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00	NORMAL	2	3	30,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
65	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
66	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	NORMAL	2	5	40,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
67	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
68	PEQUEÑA EMPRESA	82,000.00		0	2	80,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
69	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00		0	1	30,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
70	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	5	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
71	PEQUEÑA EMPRESA	37,000.00		0	3	35,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
72	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	PERDIDA	1	11	25,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
73	PEQUEÑA EMPRESA	52,000.00		0	4	50,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
74	MICROEMPRESA	32,000.00	NORMAL	2	4	30,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
75	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	4	16	25,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
76	MICROEMPRESA	37,000.00	NORMAL	1	5	35,000.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
77	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	8	25,000.00	15	0	VIGENTE	MASCULINO
78	MICROEMPRESA	32,000.00	NORMAL	4	4	30,000.00	15	0	VIGENTE	FEMENINO
79	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	3	25,000.00	15	0	VIGENTE	FEMENINO
80	MICROEMPRESA	32,000.00	NORMAL	1	3	30,000.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
81	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	4	4	25,000.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
82	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	24	25,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
83	MICROEMPRESA	42,000.00	NORMAL	2	2	40,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
84	MICROEMPRESA	38,000.00	NORMAL	3	18	36,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
85	MICROEMPRESA	30,000.00	NORMAL	2	15	28,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
86	MICROEMPRESA	33,000.00	NORMAL	1	11	31,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
87	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	4	2	25,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
88	MICROEMPRESA	37,000.00	NORMAL	1	1	35,000.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
89	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	2	25,000.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
90	PEQUEÑA EMPRESA	77,000.00		0	4	75,000.00	24	0	VIGENTE	MASCULINO
91	PEQUEÑA EMPRESA	30,000.00	NORMAL	1	4	28,000.00	24	1	VIGENTE	FEMENINO
92	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00		0	2	25,000.00	24	0	VIGENTE	MASCULINO
93	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	18	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
94	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	NORMAL	2	5	40,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
95	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
96	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
97	PEQUEÑA EMPRESA	52,000.00	NORMAL	3	5	50,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
98	PEQUEÑA EMPRESA	44,000.00	NORMAL	2	18	42,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
99	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	7	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
100	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	NORMAL	3	1	40,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
101	PEQUEÑA EMPRESA	62,000.00	NORMAL	1	6	60,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO

CLIENTE N°	TIPO DE CREDITO	DEUDA EN EL SF	CALIFICACION DE RIESGO	NUMERO IFIS	AÑOS EN SF	MONTO DESEMBOLSO	CUOTAS	DIAS DE ATRASO	SITUACION CONTABLE	GENERO
102	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	2	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
103	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	18	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
104	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	NORMAL	3	18	40,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
105	PEQUEÑA EMPRESA	38,000.00	NORMAL	2	2	36,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
106	PEQUEÑA EMPRESA	30,000.00	NORMAL	1	1	28,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
107	PEQUEÑA EMPRESA	33,000.00	NORMAL	2	1	31,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
108	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	11	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
109	PEQUEÑA EMPRESA	37,000.00	DEFICIENTE	2	1	35,000.00	12	35	VENCIDO	FEMENINO
110	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	DEFICIENTE	2	1	25,000.00	12	42	VENCIDO	FEMENINO
111	PEQUEÑA EMPRESA	77,000.00	DEFICIENTE	2	1	75,000.00	12	32	VENCIDO	MASCULINO
112	PEQUEÑA EMPRESA	30,000.00	DUDOSO	2	3	28,000.00	12	80	VENCIDO	MASCULINO
113	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	DEFICIENTE	1	3	25,000.00	12	70	VENCIDO	MASCULINO
114	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	DEFICIENTE	4	1	25,000.00	12	46	VENCIDO	FEMENINO
115	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	DEFICIENTE	1	10	40,000.00	12	56	VENCIDO	MASCULINO
116	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	DEFICIENTE	2	17	25,000.00	12	33	VENCIDO	MASCULINO
117	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	4	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
118	PEQUEÑA EMPRESA	52,000.00	NORMAL	2	1	50,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
119	PEQUEÑA EMPRESA	44,000.00	NORMAL	3	4	42,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
120	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
121	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	NORMAL	1	2	40,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
122	PEQUEÑA EMPRESA	62,000.00		0	6	60,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
123	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	7	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
124	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
125	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00	NORMAL	1	11	30,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
126	PEQUEÑA EMPRESA	32,000.00		0	5	30,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
127	PEQUEÑA EMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	2	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
128	PEQUEÑA EMPRESA	42,000.00	NORMAL	2	1	40,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
129	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	7	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
130	MICROEMPRESA	82,000.00	NORMAL	1	1	80,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
131	MICROEMPRESA	32,000.00	NORMAL	2	2	30,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
132	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	2	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
133	MICROEMPRESA	37,000.00	NORMAL	2	1	35,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
134	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	7	25,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
135	MICROEMPRESA	52,000.00	NORMAL	2	18	50,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
136	MICROEMPRESA	77,000.00		0	2	75,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
137	MICROEMPRESA	30,000.00	NORMAL	3	14	28,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
138	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	4	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
139	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	3	6	25,000.00	12	3	VIGENTE	FEMENINO
140	MICROEMPRESA	42,000.00	NORMAL	2	1	40,000.00	18	2	VIGENTE	MASCULINO
141	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	1	25,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
142	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	0	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
143	MICROEMPRESA	52,000.00	NORMAL	1	1	50,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
144	MICROEMPRESA	44,000.00	NORMAL	1	1	42,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
145	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	1	2	25,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
146	MICROEMPRESA	42,000.00	NORMAL	2	4	40,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
147	MICROEMPRESA	62,000.00	NORMAL	2	3	60,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
148	MICROEMPRESA	27,000.00		0	1	25,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
149	MICROEMPRESA	27,000.00	NORMAL	2	1	25,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
150	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	10	2,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
151	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
152	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	9	2,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
153	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	16	3,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
154	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	1	3,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
155	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
156	MICROEMPRESA	7,000.00		0	3	5,000.00	19	0	VIGENTE	MASCULINO
157	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
158	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	3	3	3,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
159	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	1	2,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
160	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	15	5,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
161	MICROEMPRESA	8,900.00	NORMAL	1	4	6,900.00	24	1	VIGENTE	MASCULINO
162	MICROEMPRESA	6,250.00	NORMAL	4	3	4,250.00	36	0	VIGENTE	FEMENINO
163	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	2	2	10,000.00	20	0	VIGENTE	FEMENINO
164	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	1	3	2,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
165	MICROEMPRESA	4,000.00		0	1	2,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
166	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	4	2,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
167	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
168	MICROEMPRESA	6,200.00	NORMAL	1	2	4,200.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
169	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	8	3,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
170	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
171	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	2	3	10,000.00	19	0	VIGENTE	MASCULINO
172	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	3	3	5,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
173	MICROEMPRESA	6,500.00	NORMAL	2	2	4,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
174	MICROEMPRESA	7,042.00	NORMAL	1	0	5,042.00	24	3	VIGENTE	MASCULINO
175	MICROEMPRESA	8,500.00	NORMAL	1	1	6,500.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
176	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	1	1	3,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
177	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	1	2	4,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
178	MICROEMPRESA	5,000.00		0	8	3,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
179	MICROEMPRESA	5,042.00	NORMAL	3	1	3,042.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
180	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	1	3,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
181	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	1	7	2,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
182	MICROEMPRESA	4,042.00	NORMAL	1	1	2,042.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
183	MICROEMPRESA	4,060.00	NORMAL	1	1	2,060.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
184	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
185	MICROEMPRESA	5,560.00	NORMAL	1	1	3,560.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
186	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	11	5,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
187	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	3	6	2,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
188	MICROEMPRESA	4,700.00	NORMAL	2	4	2,700.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
189	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	6	3,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
190	MICROEMPRESA	4,100.00	NORMAL	1	2	2,100.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
191	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	1	2	6,000.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
192	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	1	1	2,500.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
193	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	3	2	10,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
194	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	0	2,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
195	MICROEMPRESA	10,000.00	NORMAL	1	1	8,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
196	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
197	MICROEMPRESA	5,400.00	NORMAL	1	1	3,400.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
198	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	1	3,000.00	18	1	VIGENTE	MASCULINO
199	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	4	3	5,000.00	12	35	VENCIDO	FEMENINO
200	MICROEMPRESA	7,000.00		0	2	5,000.00	12	42	VENCIDO	MASCULINO

CLIENTE N°	TIPO DE CREDITO	DEUDA EN EL SF	CALIFICACION DE RIESGO	NUMERO IFIS	AÑOS EN SF	MONTO DESEMBOLSO	CUOTAS	DIAS DE ATRASO	SITUACION CONTABLE	GENERO
201	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	26	10,000.00	12	32	VENCIDO	MASCULINO
202	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	9	10,000.00	18	80	VENCIDO	FEMENINO
203	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	14	3,000.00	12	70	VENCIDO	FEMENINO
204	MICROEMPRESA	7,000.00		0	3	5,000.00	12	46	VENCIDO	FEMENINO
205	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	8	10,000.00	12	56	VENCIDO	FEMENINO
206	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	18	33	VENCIDO	FEMENINO
207	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	5	3,000.00	12	50	VENCIDO	MASCULINO
208	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	2	3	5,000.00	24	35	VENCIDO	FEMENINO
209	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	6	3,000.00	12	40	VENCIDO	MASCULINO
210	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	9	3,000.00	12	53	VENCIDO	MASCULINO
211	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	1	1	3,500.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
212	MICROEMPRESA	9,000.00	NORMAL	2	9	7,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
213	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	2	2	5,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
214	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	1	1	4,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
215	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	2	7	5,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
216	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
217	MICROEMPRESA	9,042.00	NORMAL	2	0	7,042.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
218	MICROEMPRESA	4,800.00	NORMAL	1	2	2,800.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
219	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	2	5,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
220	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	0	5,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
221	MICROEMPRESA	7,001.00	NORMAL	4	0	5,001.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
222	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	3	6	10,000.00	18	0	VIGENTE	MASCULINO
223	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	0	2,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
224	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	5	2,000.00	12	3	VIGENTE	MASCULINO
225	MICROEMPRESA	4,060.00	NORMAL	1	3	2,060.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
226	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	1	3,000.00	13	0	VIGENTE	MASCULINO
227	MICROEMPRESA	12,000.00		0	0	10,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
228	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	1	4	2,050.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
229	MICROEMPRESA	4,700.00	NORMAL	1	2	2,700.00	12	35	VENCIDO	MASCULINO
230	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	42	VENCIDO	MASCULINO
231	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	1	3,000.00	15	32	VENCIDO	MASCULINO
232	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	5	3,000.00	12	80	VENCIDO	FEMENINO
233	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	2	2	4,000.00	12	70	VENCIDO	MASCULINO
234	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	2	0	4,000.00	18	46	VENCIDO	FEMENINO
235	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	1	10,000.00	18	56	VENCIDO	MASCULINO
236	MICROEMPRESA	6,100.00	NORMAL	2	1	4,100.00	12	33	VENCIDO	MASCULINO
237	MICROEMPRESA	5,200.00	NORMAL	1	11	3,200.00	12	50	VENCIDO	FEMENINO
238	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	5	0	10,000.00	12	35	VENCIDO	FEMENINO
239	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	2	10,000.00	24	40	VENCIDO	FEMENINO
240	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	12	5,000.00	12	53	VENCIDO	FEMENINO
241	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	1	5,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
242	MICROEMPRESA	5,001.00	NORMAL	3	3	3,001.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
243	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	3	3,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
244	MICROEMPRESA	4,500.00		0	2	2,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
245	MICROEMPRESA	4,060.00	NORMAL	1	0	2,060.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
246	MICROEMPRESA	12,000.00		0	1	10,000.00	24	0	VIGENTE	MASCULINO
247	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	0	10,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
248	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	5	10,000.00	18	3	VIGENTE	MASCULINO
249	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	1	1	3,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
250	MICROEMPRESA	7,000.00		0	13	5,000.00	18	0	VIGENTE	FEMENINO
251	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	1	2,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
252	MICROEMPRESA	3,542.00	NORMAL	1	1	1,542.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
253	MICROEMPRESA	3,048.00	NORMAL	4	1	1,048.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
254	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	1	1	1,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
255	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	1	3,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
256	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	3	1	1,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
257	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	4	1	1,050.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
258	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	3	1	2,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
259	MICROEMPRESA	5,058.00	NORMAL	1	1	3,058.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
260	MICROEMPRESA	3,042.00	NORMAL	2	1	1,042.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
261	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	1	3,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
262	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	3	1	3,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
263	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
264	MICROEMPRESA	5,048.00	NORMAL	3	1	3,048.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
265	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	2	1	1,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
266	MICROEMPRESA	3,048.00	NORMAL	4	1	1,048.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
267	MICROEMPRESA	3,548.00	NORMAL	3	1	1,548.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
268	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	2	1	1,050.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
269	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	4	1	2,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
270	MICROEMPRESA	4,060.00	NORMAL	1	1	2,060.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
271	MICROEMPRESA	3,060.00	NORMAL	1	1	1,060.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
272	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	2	1	10,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
273	MICROEMPRESA	3,042.00	NORMAL	5	1	1,042.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
274	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	1	2,500.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
275	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
276	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	3	1	1,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
277	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	2	1	1,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
278	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	2	1	4,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
279	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	2	1	6,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
280	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	3	1	5,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
281	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	3	1	3,500.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
282	MICROEMPRESA	3,842.00	NORMAL	3	1	1,842.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
283	MICROEMPRESA	5,048.00	NORMAL	5	1	3,048.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
284	MICROEMPRESA	3,800.00	NORMAL	4	1	1,800.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
285	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	1	1,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
286	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	4	1	2,500.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
287	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	3	1	4,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
288	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	2	1	5,000.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
289	MICROEMPRESA	3,045.00	NORMAL	2	1	1,045.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
290	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	1	1	1,050.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
291	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	1	1	2,050.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
292	MICROEMPRESA	8,100.00	NORMAL	3	1	6,100.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
293	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	1	2,500.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
294	MICROEMPRESA	4,550.00	NORMAL	4	1	2,550.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
295	MICROEMPRESA	3,550.00	NORMAL	1	1	1,550.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
296	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	2	1	10,000.00	12	3	VENCIDO	MASCULINO
297	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	1	10,000.00	12	3	VENCIDO	FEMENINO
298	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	3	1	2,000.00	12	18	VENCIDO	FEMENINO
299	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	5	1	2,000.00	12	6	VIGENTE	MASCULINO
300	MICROEMPRESA	7,001.00	NORMAL	4	1	5,001.00	12	5	VENCIDO	MASCULINO

CLIENTE N°	TIPO DE CREDITO	DEUDA EN EL SF	CALIFICACION DE RIESGO	NUMERO IFIS	AÑOS EN SF	MONTO DESEMBOLSO	CUOTAS	DIAS DE ATRASO	SITUACION CONTABLE	GENERO
301	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	1	2,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
302	MICROEMPRESA	3,542.00	NORMAL	3	1	1,542.00	12	5	VENCIDO	FEMENINO
303	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	3	1	2,000.00	12	1	VENCIDO	FEMENINO
304	MICROEMPRESA	4,042.00	NORMAL	4	1	2,042.00	12	1	VENCIDO	FEMENINO
305	MICROEMPRESA	4,900.00	NORMAL	1	1	2,900.00	12	3	VENCIDO	MASCULINO
306	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	1	2,500.00	12	8	VENCIDO	FEMENINO
307	MICROEMPRESA	4,060.00	NORMAL	2	1	2,060.00	12	0	VENCIDO	MASCULINO
308	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	1	1,500.00	12	1	VENCIDO	FEMENINO
309	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	1	1	1,000.00	12	0	VENCIDO	MASCULINO
310	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	1	1	1,000.00	12	11	VENCIDO	MASCULINO
311	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	2	1	1,050.00	12	4	VENCIDO	MASCULINO
312	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	2	1	1,050.00	12	0	VENCIDO	FEMENINO
313	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	3	1	2,050.00	12	0	VENCIDO	FEMENINO
314	MICROEMPRESA	20,000.00	NORMAL	2	1	18,000.00	12	6	VENCIDO	MASCULINO
315	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	1	1,500.00	12	0	VENCIDO	FEMENINO
316	MICROEMPRESA	3,048.00	NORMAL	2	1	1,048.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
317	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	1	2,000.00	12	2	VENCIDO	FEMENINO
318	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	3	1	2,000.00	12	1	VENCIDO	MASCULINO
319	MICROEMPRESA	4,010.00	NORMAL	4	1	2,010.00	12	8	VENCIDO	MASCULINO
320	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	4	1	4,000.00	12	43	VENCIDO	MASCULINO
321	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	5	1	5,000.00	12	0	VENCIDO	MASCULINO
322	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	2	1	4,000.00	12	0	VENCIDO	FEMENINO
323	MICROEMPRESA	5,001.00	NORMAL	3	1	3,001.00	12	8	VENCIDO	MASCULINO
324	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	3	1	5,000.00	12	3	VENCIDO	MASCULINO
325	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	1	1,500.00	12	3	VIGENTE	FEMENINO
326	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	4	1	1,500.00	12	8	VENCIDO	FEMENINO
327	MICROEMPRESA	3,150.00	NORMAL	2	1	1,150.00	12	2	VENCIDO	FEMENINO
328	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	9	VENCIDO	MASCULINO
329	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	2	1	1,000.00	12	30	VENCIDO	FEMENINO
330	MICROEMPRESA	4,060.00	NORMAL	3	1	2,060.00	12	26	VENCIDO	FEMENINO
331	MICROEMPRESA	3,060.00	NORMAL	3	1	1,060.00	12	5	VENCIDO	MASCULINO
332	MICROEMPRESA	3,550.00	NORMAL	1	1	1,550.00	12	3	VIGENTE	MASCULINO
333	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	1	1	2,050.00	12	35	VENCIDO	MASCULINO
334	MICROEMPRESA	4,558.00	NORMAL	2	1	2,558.00	12	1	VENCIDO	MASCULINO
335	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	1	1	1,050.00	12	5	VENCIDO	MASCULINO
336	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	1	2,000.00	12	0	VENCIDO	MASCULINO
337	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	1	5,000.00	12	11	VENCIDO	MASCULINO
338	MICROEMPRESA	6,060.00	NORMAL	2	1	4,060.00	12	4	VENCIDO	FEMENINO
339	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	38	VENCIDO	FEMENINO
340	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	1	2,500.00	12	42	VENCIDO	FEMENINO
341	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	1	2,000.00	12	56	VENCIDO	MASCULINO
342	MICROEMPRESA	2,850.00	NORMAL	2	1	850.00	12	44	VENCIDO	MASCULINO
343	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	58	VENCIDO	MASCULINO
344	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	38	VENCIDO	FEMENINO
345	MICROEMPRESA	4,550.00	NORMAL	3	1	2,550.00	12	53	VENCIDO	MASCULINO
346	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	35	VENCIDO	FEMENINO
347	MICROEMPRESA	3,548.00	NORMAL	2	1	1,548.00	12	42	VENCIDO	MASCULINO
348	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	1	3,000.00	12	32	VENCIDO	MASCULINO
349	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	2	1	1,000.00	12	80	VENCIDO	MASCULINO
350	MICROEMPRESA	22,000.00	NORMAL	1	1	20,000.00	12	70	VENCIDO	FEMENINO
351	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	2	1	4,000.00	12	46	VENCIDO	MASCULINO
352	MICROEMPRESA	4,042.00	NORMAL	2	1	2,042.00	12	56	VENCIDO	MASCULINO
353	MICROEMPRESA	8,058.00	NORMAL	2	1	6,058.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
354	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	2	1	5,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
355	MICROEMPRESA	3,106.00	NORMAL	3	1	1,106.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
356	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
357	MICROEMPRESA	3,542.00	NORMAL	3	1	1,542.00	12	7	VIGENTE	FEMENINO
358	MICROEMPRESA	3,800.00	NORMAL	2	1	1,800.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
359	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	4	1	5,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
360	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	3	1	1,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
361	MICROEMPRESA	6,060.00	NORMAL	3	1	4,060.00	12	4	VIGENTE	MASCULINO
362	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	1	2,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
363	MICROEMPRESA	4,048.00	NORMAL	2	1	2,048.00	12	6	VIGENTE	MASCULINO
364	MICROEMPRESA	3,060.00	NORMAL	5	1	1,060.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
365	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	2	1	6,000.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
366	MICROEMPRESA	3,060.00	NORMAL	3	1	1,060.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
367	MICROEMPRESA	3,060.00	NORMAL	1	1	1,060.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
368	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	3	1	1,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
369	MICROEMPRESA	3,042.00	NORMAL	3	1	1,042.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
370	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	1	1	2,050.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
371	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	6	1	5,000.00	12	54	VENCIDO	FEMENINO
372	MICROEMPRESA	5,050.00	NORMAL	5	1	3,050.00	12	61	VENCIDO	MASCULINO
373	MICROEMPRESA	3,042.00	NORMAL	3	1	1,042.00	12	62	VENCIDO	FEMENINO
374	MICROEMPRESA	4,042.00	NORMAL	3	1	2,042.00	12	55	VENCIDO	MASCULINO
375	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	1	2,000.00	12	44	VENCIDO	MASCULINO
376	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	2	2	10,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
377	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
378	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	1	10,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
379	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	5	1	10,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
380	MICROEMPRESA	4,001.00	NORMAL	1	2	2,001.00	12	7	VIGENTE	MASCULINO
381	MICROEMPRESA	3,042.00	NORMAL	3	1	1,042.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
382	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
383	MICROEMPRESA	5,001.00	NORMAL	2	2	3,001.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
384	MICROEMPRESA	3,800.00	NORMAL	2	2	1,800.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
385	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	4	2	1,500.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
386	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	3	1	3,000.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
387	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	3	1	1,050.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
388	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
389	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	1	2	6,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
390	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	4	1	3,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
391	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
392	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	2	2	1,000.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
393	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	2	1,500.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
394	MICROEMPRESA	3,300.00	NORMAL	1	2	1,300.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
395	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
396	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	1	2	5,000.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
397	MICROEMPRESA	5,060.00	NORMAL	1	2	3,060.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
398	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	3	2	10,000.00	12	165	JUDICIAL	MASCULINO
399	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	188	JUDICIAL	FEMENINO
400	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	2	2	10,000.00	12	112	JUDICIAL	FEMENINO

CLIENTE N°	TIPO DE CREDITO	DEUDA EN EL SF	CALIFICACION DE RIESGO	NUMERO IFIS	AÑOS EN SF	MONTO DESEMBOLSO	CUOTAS	DIAS DE ATRASO	SITUACION CONTABLE	GENERO
401	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	4	2	1,000.00	12	121	JUDICIAL	MASCULINO
402	MICROEMPRESA	8,050.00	NORMAL	4	2	6,050.00	12	152	JUDICIAL	MASCULINO
403	MICROEMPRESA	8,060.00	NORMAL	5	1	6,060.00	12	177	JUDICIAL	MASCULINO
404	MICROEMPRESA	3,058.00	NORMAL	2	2	1,058.00	12	165	JUDICIAL	MASCULINO
405	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	3	2	4,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
406	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	4	1	3,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
407	MICROEMPRESA	7,050.00	NORMAL	3	2	5,050.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
408	MICROEMPRESA	3,600.00	NORMAL	1	2	1,600.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
409	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	7	VIGENTE	MASCULINO
410	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	1	2	2,050.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
411	MICROEMPRESA	7,100.00	NORMAL	4	1	5,100.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
412	MICROEMPRESA	8,050.00	NORMAL	1	1	6,050.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
413	MICROEMPRESA	11,000.00	NORMAL	3	1	9,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
414	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	1	1,500.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
415	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	3	1	4,000.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
416	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	0	VIGENTE	MASCULINO
417	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	1	2	1,000.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
418	MICROEMPRESA	3,048.00	NORMAL	2	1	1,048.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
419	MICROEMPRESA	5,048.00	NORMAL	2	1	3,048.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
420	MICROEMPRESA	4,050.00	CPP	4	1	2,050.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
421	MICROEMPRESA	4,950.00	DEFICIENTE	3	1	2,950.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
422	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	1	2,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
423	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	2	1	10,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
424	MICROEMPRESA	7,000.00	NORMAL	3	2	5,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
425	MICROEMPRESA	8,060.00	NORMAL	2	2	6,060.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
426	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	1	1	1,000.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
427	MICROEMPRESA	4,100.00	NORMAL	1	2	2,100.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
428	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	1	2	4,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
429	MICROEMPRESA	3,000.00	NORMAL	1	1	1,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
430	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	3	1	4,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
431	MICROEMPRESA	12,000.00	NORMAL	1	2	10,000.00	12	7	VIGENTE	MASCULINO
432	MICROEMPRESA	4,048.00	NORMAL	3	1	2,048.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
433	MICROEMPRESA	3,058.00	NORMAL	1	2	1,058.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
434	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	2	2	4,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
435	MICROEMPRESA	12,042.00	NORMAL	2	2	10,042.00	12	4	VIGENTE	MASCULINO
436	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
437	MICROEMPRESA	5,042.00	NORMAL	3	1	3,042.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
438	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	2	2	2,050.00	12	0	VIGENTE	FEMENINO
439	MICROEMPRESA	3,600.00	NORMAL	1	2	1,600.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
440	MICROEMPRESA	3,550.00	NORMAL	3	2	1,550.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
441	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
442	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	1	2,500.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
443	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	1	2	6,000.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
444	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
445	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
446	MICROEMPRESA	5,001.00	NORMAL	1	1	3,001.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
447	MICROEMPRESA	4,042.00	NORMAL	2	2	2,042.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
448	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	3	2	3,000.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
449	MICROEMPRESA	6,000.00	NORMAL	3	1	4,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
450	MICROEMPRESA	7,800.00	NORMAL	1	1	5,800.00	12	16	VIGENTE	FEMENINO
451	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	1	2	2,050.00	12	4	VIGENTE	MASCULINO
452	MICROEMPRESA	7,050.00	NORMAL	3	2	5,050.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
453	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	4	2	3,000.00	12	3	VIGENTE	FEMENINO
454	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	2	2	1,050.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
455	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	2	1	3,500.00	12	25	VIGENTE	FEMENINO
456	MICROEMPRESA	5,948.00	NORMAL	3	2	3,948.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
457	MICROEMPRESA	5,048.00	NORMAL	2	2	3,048.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
458	MICROEMPRESA	4,548.00	NORMAL	3	2	2,548.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
459	MICROEMPRESA	3,548.00	NORMAL	4	1	1,548.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
460	MICROEMPRESA	6,400.00	NORMAL	3	2	4,400.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
461	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	19	VIGENTE	FEMENINO
462	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	3	1	3,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
463	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	3	2	2,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
464	MICROEMPRESA	7,001.00	NORMAL	4	2	5,001.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
465	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	23	VIGENTE	FEMENINO
466	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	4	2	6,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
467	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	1	2	3,500.00	12	24	VIGENTE	FEMENINO
468	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	2	1,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
469	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	25	VIGENTE	MASCULINO
470	MICROEMPRESA	5,540.00	NORMAL	3	2	3,540.00	12	3	VIGENTE	MASCULINO
471	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	7	VIGENTE	FEMENINO
472	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	4	2	3,500.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
473	MICROEMPRESA	3,600.00	NORMAL	2	1	1,600.00	12	7	VIGENTE	FEMENINO
474	MICROEMPRESA	5,050.00	NORMAL	4	2	3,050.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
475	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	2	1	2,050.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
476	MICROEMPRESA	22,000.00	NORMAL	2	2	20,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
477	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	1	2	6,000.00	12	15	VIGENTE	FEMENINO
478	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	1	3,000.00	12	3	VIGENTE	FEMENINO
479	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
480	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	2	2	6,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
481	MICROEMPRESA	22,000.00	NORMAL	1	2	20,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
482	MICROEMPRESA	3,060.00	NORMAL	2	1	1,060.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
483	MICROEMPRESA	5,042.00	NORMAL	2	1	3,042.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
484	MICROEMPRESA	4,042.00	NORMAL	2	1	2,042.00	12	16	VIGENTE	FEMENINO
485	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
486	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	12	VIGENTE	MASCULINO
487	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	3	1	2,050.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
488	MICROEMPRESA	4,560.00	NORMAL	1	2	2,560.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
489	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	4	2	3,500.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
490	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
491	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	1	2	1,050.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
492	MICROEMPRESA	3,542.00	NORMAL	5	2	1,542.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
493	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
494	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
495	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
496	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	2	2,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
497	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
498	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
499	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	2	2,500.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
500	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	24	VIGENTE	MASCULINO

CLIENTE N°	TIPO DE CREDITO	DEUDA EN EL SF	CALIFICACION DE RIESGO	NUMERO IFIS	AÑOS EN SF	MONTO DESEMBOLSO	CUOTAS	DIAS DE ATRASO	SITUACION CONTABLE	GENERO
501	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
502	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	7	VIGENTE	FEMENINO
503	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
504	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	2	2,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
505	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
506	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
507	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	2	2,500.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
508	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
509	MICROEMPRESA	5,948.00	NORMAL	3	2	3,948.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
510	MICROEMPRESA	5,048.00	NORMAL	2	2	3,048.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
511	MICROEMPRESA	4,548.00	NORMAL	3	2	2,548.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
512	MICROEMPRESA	3,548.00	NORMAL	4	1	1,548.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
513	MICROEMPRESA	6,400.00	NORMAL	3	2	4,400.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
514	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	19	VIGENTE	FEMENINO
515	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	3	1	3,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
516	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	3	2	2,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
517	MICROEMPRESA	7,001.00	NORMAL	4	2	5,001.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
518	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	23	VIGENTE	FEMENINO
519	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	4	2	6,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
520	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	1	2	3,500.00	12	24	VIGENTE	FEMENINO
521	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	2	1,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
522	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	25	VIGENTE	FEMENINO
523	MICROEMPRESA	5,540.00	NORMAL	3	2	3,540.00	12	3	VIGENTE	MASCULINO
524	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	7	VIGENTE	FEMENINO
525	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	4	2	3,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
526	MICROEMPRESA	3,600.00	NORMAL	2	1	1,600.00	12	7	VIGENTE	MASCULINO
527	MICROEMPRESA	5,050.00	NORMAL	4	2	3,050.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
528	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	2	1	2,050.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
529	MICROEMPRESA	22,000.00	NORMAL	2	2	20,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
530	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	1	2	6,000.00	12	15	VIGENTE	MASCULINO
531	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	1	3,000.00	12	3	VIGENTE	FEMENINO
532	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
533	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	2	2	6,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
534	MICROEMPRESA	22,000.00	NORMAL	1	2	20,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
535	MICROEMPRESA	3,060.00	NORMAL	2	1	1,060.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
536	MICROEMPRESA	5,042.00	NORMAL	2	1	3,042.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
537	MICROEMPRESA	4,042.00	NORMAL	2	1	2,042.00	12	16	VIGENTE	FEMENINO
538	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
539	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	12	VIGENTE	FEMENINO
540	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	3	1	2,050.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
541	MICROEMPRESA	4,560.00	NORMAL	1	2	2,560.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
542	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	4	2	3,500.00	12	4	VIGENTE	MASCULINO
543	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
544	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	1	2	1,050.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
545	MICROEMPRESA	3,542.00	NORMAL	5	2	1,542.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
546	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
547	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
548	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
549	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	2	2,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
550	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
551	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	4	VIGENTE	MASCULINO
552	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	2	2,500.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
553	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	24	VIGENTE	MASCULINO
554	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
555	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	7	VIGENTE	MASCULINO
556	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
557	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	2	2,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
558	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
559	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
560	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	2	2,500.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
561	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
562	MICROEMPRESA	5,948.00	NORMAL	3	2	3,948.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
563	MICROEMPRESA	5,048.00	NORMAL	2	2	3,048.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
564	MICROEMPRESA	4,548.00	NORMAL	3	2	2,548.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
565	MICROEMPRESA	3,548.00	NORMAL	4	1	1,548.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
566	MICROEMPRESA	6,400.00	NORMAL	3	2	4,400.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
567	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	19	VIGENTE	MASCULINO
568	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	3	1	3,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
569	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	3	2	2,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
570	MICROEMPRESA	7,001.00	NORMAL	4	2	5,001.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
571	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	23	VIGENTE	FEMENINO
572	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	4	2	6,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
573	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	1	2	3,500.00	12	24	VIGENTE	MASCULINO
574	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	2	1,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
575	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	25	VIGENTE	MASCULINO
576	MICROEMPRESA	5,540.00	NORMAL	3	2	3,540.00	12	3	VIGENTE	FEMENINO
577	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	7	VIGENTE	FEMENINO
578	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	4	2	3,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
579	MICROEMPRESA	3,600.00	NORMAL	2	1	1,600.00	12	7	VIGENTE	MASCULINO
580	MICROEMPRESA	5,050.00	NORMAL	4	2	3,050.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
581	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	2	1	2,050.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
582	MICROEMPRESA	22,000.00	NORMAL	2	2	20,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
583	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	1	2	6,000.00	12	15	VIGENTE	MASCULINO
584	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	1	3,000.00	12	3	VIGENTE	MASCULINO
585	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
586	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	2	2	6,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
587	MICROEMPRESA	22,000.00	NORMAL	1	2	20,000.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
588	MICROEMPRESA	3,060.00	NORMAL	2	1	1,060.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
589	MICROEMPRESA	5,042.00	NORMAL	2	1	3,042.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
590	MICROEMPRESA	4,042.00	NORMAL	2	1	2,042.00	12	16	VIGENTE	FEMENINO
591	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
592	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	12	VIGENTE	FEMENINO
593	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	3	1	2,050.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
594	MICROEMPRESA	4,560.00	NORMAL	1	2	2,560.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
595	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	4	2	3,500.00	12	4	VIGENTE	MASCULINO
596	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
597	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	1	2	1,050.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
598	MICROEMPRESA	3,542.00	NORMAL	5	2	1,542.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
599	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
600	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO

CLIENTE N°	TIPO DE CREDITO	DEUDA EN EL SF	CALIFICACION DE RIESGO	NUMERO IFIS	AÑOS EN SF	MONTO DESEMBOLSO	CUOTAS	DIAS DE ATRASO	SITUACION CONTABLE	GENERO
601	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
602	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	2	2,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
603	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
604	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	4	VIGENTE	MASCULINO
605	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	2	2,500.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
606	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	24	VIGENTE	MASCULINO
607	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	5	VIGENTE	MASCULINO
608	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	7	VIGENTE	MASCULINO
609	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	8	VIGENTE	FEMENINO
610	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	2	2,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
611	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
612	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
613	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	2	2,500.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
614	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	6	VIGENTE	MASCULINO
615	MICROEMPRESA	5,948.00	NORMAL	3	2	3,948.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
616	MICROEMPRESA	5,048.00	NORMAL	2	2	3,048.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
617	MICROEMPRESA	4,548.00	NORMAL	3	2	2,548.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
618	MICROEMPRESA	3,548.00	NORMAL	4	1	1,548.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
619	MICROEMPRESA	6,400.00	NORMAL	3	2	4,400.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
620	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	19	VIGENTE	FEMENINO
621	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	3	1	3,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
622	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	3	2	2,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
623	MICROEMPRESA	7,001.00	NORMAL	4	2	5,001.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
624	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	23	VIGENTE	MASCULINO
625	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	4	2	6,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
626	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	1	2	3,500.00	12	24	VIGENTE	FEMENINO
627	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	2	1,500.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
628	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	1	1	1,500.00	12	25	VIGENTE	FEMENINO
629	MICROEMPRESA	5,540.00	NORMAL	3	2	3,540.00	12	3	VIGENTE	FEMENINO
630	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	1	2,000.00	12	7	VIGENTE	MASCULINO
631	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	4	2	3,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
632	MICROEMPRESA	3,600.00	NORMAL	2	1	1,600.00	12	7	VIGENTE	MASCULINO
633	MICROEMPRESA	5,050.00	NORMAL	4	2	3,050.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
634	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	2	1	2,050.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
635	MICROEMPRESA	22,000.00	NORMAL	2	2	20,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
636	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	1	2	6,000.00	12	15	VIGENTE	FEMENINO
637	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	1	3,000.00	12	3	VIGENTE	MASCULINO
638	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
639	MICROEMPRESA	8,000.00	NORMAL	2	2	6,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
640	MICROEMPRESA	22,000.00	NORMAL	1	2	20,000.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
641	MICROEMPRESA	3,060.00	NORMAL	2	1	1,060.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
642	MICROEMPRESA	5,042.00	NORMAL	2	1	3,042.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
643	MICROEMPRESA	4,042.00	NORMAL	2	1	2,042.00	12	16	VIGENTE	FEMENINO
644	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
645	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	1	2	2,000.00	12	12	VIGENTE	FEMENINO
646	MICROEMPRESA	4,050.00	NORMAL	3	1	2,050.00	12	6	VIGENTE	MASCULINO
647	MICROEMPRESA	4,560.00	NORMAL	1	2	2,560.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
648	MICROEMPRESA	5,500.00	NORMAL	4	2	3,500.00	12	4	VIGENTE	MASCULINO
649	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	2	2	2,000.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
650	MICROEMPRESA	3,050.00	NORMAL	1	2	1,050.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
651	MICROEMPRESA	3,542.00	NORMAL	5	2	1,542.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
652	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	1	VIGENTE	FEMENINO
653	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
654	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
655	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	2	2,000.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
656	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
657	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	4	VIGENTE	MASCULINO
658	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	2	2,500.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
659	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	24	VIGENTE	MASCULINO
660	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	2	1	2,500.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
661	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	7	VIGENTE	FEMENINO
662	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
663	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	2	2,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
664	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
665	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
666	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	2	2,500.00	12	2	VIGENTE	MASCULINO
667	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
668	MICROEMPRESA	3,200.00	NORMAL	1	2	1,200.00	12	7	VIGENTE	FEMENINO
669	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	8	VIGENTE	MASCULINO
670	MICROEMPRESA	4,000.00	NORMAL	4	2	2,000.00	12	5	VIGENTE	FEMENINO
671	MICROEMPRESA	3,500.00	NORMAL	2	2	1,500.00	12	1	VIGENTE	MASCULINO
672	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	2	2	3,000.00	12	4	VIGENTE	FEMENINO
673	MICROEMPRESA	4,500.00	NORMAL	3	2	2,500.00	12	2	VIGENTE	FEMENINO
674	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO
675	MICROEMPRESA	5,000.00	NORMAL	1	2	3,000.00	12	6	VIGENTE	FEMENINO