

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Facultad de Ciencias Administrativas

**“Los Riesgos Crediticios y su Influencia en los
Resultados de la Caja Municipal de Ahorro y
Crédito de Tacna S.A. Período 2004”**

TESIS

Presentada por:

Bach. Paola Daysi Martinez Sardón

Para optar el Título Profesional de:

Licenciada en Administración

**TACNA – PERÚ
2006**

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN-TACNA

Facultad de Ciencias Administrativas

**“LOS RIESGOS CREDITICIOS Y SU INFLUENCIA EN LOS
RESULTADOS DE LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y
CREDITO DE TACNA S.A. PERÍODO 2004”**

TESIS

**Presentada a la Comisión de Grados y Títulos y aprobada
Por el Jurado Calificador:**

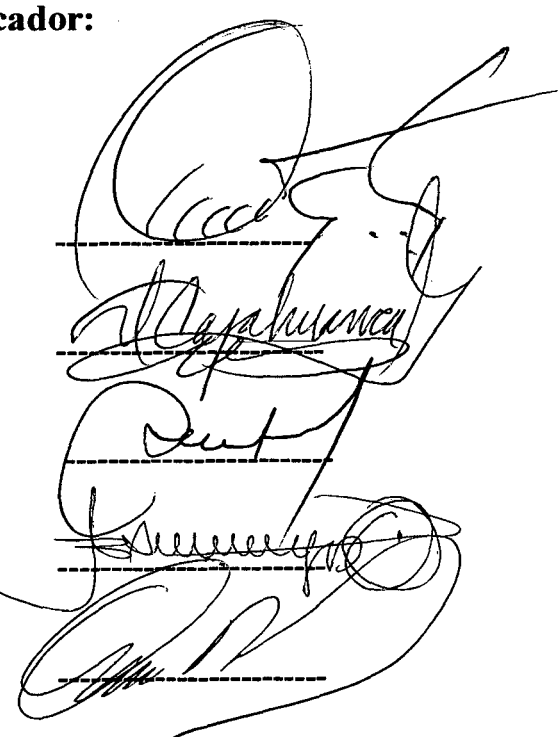
Presidente : CPC. Cristóbal Laura Vargas

Secretario : Lic. David Cajahuanca Giraldez

Vocal : Lic. Américo Flores Flores

Vocal : Mgr. Bartolomé Anyosa Gutiérrez

Asesor : Mgr. Oscar Begazo Portugal



Handwritten signatures of the jury members over horizontal lines.

DEDICATORIA

A Mi Padre, Godofredo, mi eterna gratitud, ya que con su ejemplo, apoyo constante, perseverancia transmitida y todo su cariño y amor, a hecho posible que el logro de ser profesional sea una realidad.

A la memoria de mi Madre, Daysi, que desde el cielo y en compañía del Señor ilumina y bendice mi camino.

AGRADECIMIENTO

Al Magister Oscar Begazo Portugal, por su apoyo como Asesor y orientación en la Elaboración de mi Tesis.

A Francisco, por su paciencia y cariño, a quien le agradezco su apoyo incondicional en el trabajo de campo y recolección de datos de la investigación.

INDICE

INTRODUCCION.....	08
RESUMEN.....	09
ABSTRAC.....	13
CAPITULO I.- PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION	
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.....	16
1.2. Formulación del Problema.....	18
1.3. Importancia de la Investigación.....	18
1.4. Objetivos de la Investigación.....	19
1.4.1. Objetivos Principal o General.....	19
1.4.2. Objetivos Específicos.....	20
1.5. Hipótesis.....	20
1.5.1. Hipótesis General.....	20
1.5.2. Hipótesis Secundarias.....	21
1.6. Variables y su Operatividad.....	22
1.6.1. Variables Dependientes y su Operatividad.....	22
1.6.2. Variables Independientes y su Operatividad.....	23
1.7. Metodología de la Investigación.....	23
1.8. Fuentes de Información.....	25
CAPITULO II.- FUNDAMENTO TEORICO DE LA INVESTIGACION	
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	26
2.1.1. Información Institucional.....	28

2.2. Marco Teórico.....	38
2.2.1. Modelo de Administración de Riesgo.....	38
2.2.2. Marco para la Evaluación del Riesgo Crediticio.....	46
2.2.3. Administración del Riesgo de Crédito.....	47
2.2.4. Factores que influyen sobre el Riesgo Crediticio.....	55
2.2.5. Evaluación y clasificación del Deudor.....	59
2.2.6. Provisiones.....	62
2.3. Marco Conceptual.....	69
CAPITULO III.- MARCO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACION	
3.1. Diseño de la Investigación.....	72
3.2. Población y Muestra para la aplicación de las encuestas en los Sectores económicos.....	73
3.2.1. Población.....	73
3.2.2. Muestra.....	74
3.2.3. Unidad Muestral.....	75
3.3. Técnica Aplicada.....	75
3.3.1. Para la Recolección de datos.....	75
3.3.2. Para el procesamiento de datos.....	76
3.4. Instrumentos.....	77
3.4.1. Encuestas.....	77
3.5. Análisis de la cartera de Créditos de la CMAC Tacna.....	79
CAPITULO IV.- RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	
4.1. Resultados obtenidos de las encuestas Aplicadas.....	80
4.2. Análisis de la cartera de la CMAC Tacna S.A.....	167

4.3. Identificación de Riesgos Crediticios.....	203
4.3.1. De las Encuestas Realizadas a los Sectores	
Económicos.....	203
4.3.2. Del Análisis realizado a la cartera de la CMAC	
Tacna S.A.....	207
4.4. Influencias de los riesgos identificados en los Resultados de la	
CMAC Tacna S.A.....	215
4.5. Contratación y Verificación de Hipótesis.....	225
4.6. Validación de la Hipótesis.....	228
CONCLUSIONES.....	231
RECOMENDACIONES.....	234
BIBLIOGRAFIA.....	237
ANEXOS.....	239

INTRODUCCION

En los últimos años, las Entidades Financieras no Bancarias del Perú se han ido fortaleciendo y consolidando significativamente, ubicándose hoy entre las más sólidas y con mejores perspectivas de crecimiento en América Latina. Los esfuerzos realizados por las empresas de estos sistemas, en cuanto a capitalización y mejora en la administración de riesgos, sumado a importantes cambios ejecutados por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), en materia de regularización y supervisión, han hecho posible esta favorable evolución, que imprime en la economía peruana las condiciones idóneas para el desarrollo de negocios y la inversión en el largo plazo.

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna S.A. (CMAC), incluida dentro de las empresas Financieras no Bancaria, emprendió una serie de acciones orientadas a lograr la mayor eficiencia y efectividad de los sistemas crediticios y de ahorro para promover su estabilidad y proteger los intereses del público usuario. En este marco, destaca la Oficina de Riesgos, la cual desarrolla un esquema de supervisión preventiva, capaz de anticipar los problemas que pudieran surgir en el mercado y dentro de la Institución, esta supervisión va destinada a los riesgos crediticios, de mercado, de operación y tecnológicos.

Desde un punto de vista general, se puede definir el riesgo de crédito como la posibilidad de sufrir pérdidas si los clientes y contrapartidas con las que la entidad tiene contratadas operaciones incumplen los compromisos contractuales que han adquirido por falta de solvencia.

Una entidad financiera asume riesgos de créditos en los diferentes negocios en los que opera. En la actividad de banca comercial (corporativa, de empresas, de personas, etc.) las entidades asumen riesgo de crédito por los préstamos, líneas de crédito, garantías, avales, etc. que conceden.

Por lo que las entidades financieras deben de gestionar y controlar el riesgo crediticio que asumen de una forma agregada y tratar que no influyan en los resultados de la Institución.

RESUMEN

Un aspecto de extraordinaria importancia en la gestión de los riesgos crediticios, es el relativo al análisis y evaluación del riesgo, así como de la clasificación de los clientes. Estos procesos de análisis de riesgos precisan de fuentes de información, tanto internas como externas y de unos sistemas específicos.

En la gestión de riesgos pueden adoptarse mecanismos preventivos o defensivos y mecanismos curativos. Dentro de los procesos preventivos, que tienen el objetivo de evitar la asunción de riesgos por encima de la política de la empresa, se encuadran el análisis previo del cliente, la vigilia de riesgos, los informes comerciales, los sistemas de análisis financiero, el control de la deuda del cliente, los sistemas de control de límites, el scoring (especialmente aplicable a sistemas masivos según reglas estadísticas), etc.

En los mecanismos curativos, tendentes a asegurar la recuperación de la deuda en las condiciones pactadas con el cliente, pueden incluirse los sistemas de cobertura, las finanzas, avales y garantías, los seguros de crédito, los sistemas de aviso de vencimiento, la gestión proactiva de incidencias, los sistemas de recobro y las acciones jurídicas.

De igual modo, el gestor de riesgos ha de estar atento a todas las fases del ciclo de la operación: vigilar la definición de límites de riesgo en el momento de la evaluación de clientes y el control de las condiciones y formas de pago al vencimiento.

En una fase de análisis previo se debe medir y clasificar el riesgo, esto es, analizar y valorar las contingencias, cuantificando cual se va a asumir con el cliente y que valoración tiene el mismo, asignándose límites de riesgos.

Para ello se aplicaran sistemas de gestión y modelos de análisis de riesgos, que irán alcanzando cada vez mayor grado de automatización. En este proceso de análisis de la solvencia, el credit manager debe estar en permanente contacto no solo con el departamento financiero sino también con el departamento comercial, pues debe tenerse presente que una venta no se perfecciona hasta el momento de su cobro, lo que implica una coordinación entre ambos departamentos que procure acuerdos con los clientes, coberturas adecuadas, cumplimiento de los límites de riesgo asignados, autorizaciones de excedidos, etc.

Para llegar a fijar un límite de riesgo, que no es mas que el resultado final del proceso de análisis, han de tomarse en consideración aspectos tales como la clasificación del cliente, su implantación en el sector , su volumen de negocio, su relevancia comercial respecto a ala empresa, la

rentabilidad final que genera y su solvencia técnica, cifrada en su comportamiento histórico de pagos, en su comportamiento externo, y el resultado de un análisis económico-financiero de los ratios, el balance, la cuenta de resultados , la información externa de empresas especializadas.

Una de las técnicas más utilizadas en la valoración del riesgo para asignaciones de límites es el **scoring**, basado en la aplicación de técnicas estadísticas de **análisis multivariable**, con el objetivo de determinar las leyes cuantitativas que rigen la vida económica de la empresa. De este modo se determina el comportamiento en la función de variables con mayor potencia predictiva dada su correlación con el resultado, y con el peso de cada una de las variables dentro de cada riesgo considerado, se asigna una puntuación.

Las nuevas tecnologías aplicadas a este campo facilitan enormemente la actividad del gestor, permitiendo la automatización de procesos repetitivos y posibilitando la asignación de límites de riesgo por cliente en una forma fiable.

ABSTRAC

An aspect of extraordinary importance in the management of the credit risks, is relative to the analysis and the evaluation of the risk, as well as of the classification of the clients. These processes of analysis of risks need sources of intelligence, internal as s much external and of specific systems.

In the management of risks preventive or defensive mechanisms and curativos mechanisms can be adopted. Within the preventive processes, that have the objective to avoid the assumption of risks over the policy of the company, the previous analysis of the client, the watch of risks, the commercial information, the systems of financial analysis, the control of the debt of the client is fitted, the systems of control of you limit, scoring (specially applicable to massive systems according to statistical rules), etc.

In the curativos mechanisms, tending to assure the recovery the debt in the conditions agreed with the client, the systems of cover, the finances, endorsement and guarantees can be included, the insurances of credit, the systems of warning of victory, the proactive management of incidences, the systems of recovery and the legal actions.

Equally, the manager of risks has to be kind to all the phases of the cycle of the operation: to watch the definition of you limit of risk at the moment of the evaluation of clients and the control of the conditions and modes of payment the victory.

In a phase of previous analysis one is due to measure and to classify the risk, that is to say, of analyzing and of valuing the contingencies, quantifying as is going away to assume with the client and that valuation has the same one, assigning itself you limit of risks.

For it to systems of management and models of analysis of risks were applied, that are reaching every time greater degree of automatization. In this process of analysis of the solution, credit to manager must be in permanent nonsingle contact with the financial department but also with the commercial department, because it must be had presents/displays that a sale is not perfected until the moment of its collection, which implies a coordination between both departments that tries agreements with the clients, adapted covers, assigned fulfillment of you limit them of exceeded risk, authorizations of, etc.

In order to get to fix it limits of risk, that is not but that the final result of the analysis process, have to take in consideration aspects such as the classification from the client, its implantation in the sector, its volume of business, its commercial relevance with respect to wing company, the

final yield that generates and their solution technical, based in their historical behavior of payments, in their external behavior, and the result of an analysis economic-financier of the ratios, the balance, the account of results, the external information of specialized companies.

One of the used techniques more in the valuation of the risk for allocations of limits is **scoring**, based on the application of statistical techniques of **multi-variate analysis**, with the objective to determine the quantitative laws that they govern the economic life of the company. This way the behavior in the function of variables with greater predictive power given its correlation with the result is determined, and with the weight of each one of the variables within each considered risk, a score is assigned.

The new technologies applied to this field enormously facilitate the activity of the manager, allowing the automatization of repetitive processes and making possible the allocation of limits of risk by client in a trustworthy form.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.-

Se debe reconocer que el riesgo crediticio resulta de un análisis conjunto de las contrapartes, sus exposiciones y las garantías o coberturas que pueden servir para mitigar este riesgo.

El riesgo crediticio es uno de los elementos más importantes a considerar por los órganos gubernativos de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna (CMAC Tacna). Este riesgo es inherente a la actividad de la CMAC Tacna, por lo tanto el objetivo permanente debe ser disminuir su impacto en los resultados financieros; pero para disminuir tal impacto debemos, antes de todo, cuantificar el nivel de riesgo al que esta sometida la CMAC Tacna, es decir debemos valorar el riesgo crediticio.

Para hablar de valoración en el riesgo de crédito, vamos a definir el riesgo crediticio como: La probabilidad que un deudor falle en los compromisos adquiridos con la CMAC Tacna. Como se sabe el crédito no es otra cosa que un contrato en el que la parte deudora se obliga con la CMAC Tacna para cancelar la deuda pendiente, a

pagar unas cuotas de dinero en unos plazos específicos. Cualquier incumplimiento en los dos componentes básicos (plazo y monto) del compromiso se considera un fallo. Pero este fallo no implica pérdida automática para la CMAC Tacna, pues cuando esto ocurre la CMAC Tacna activa una serie de mecanismos de defensa, tendientes a evitar que el fallo se traduzca en pérdida.

Frente a un fallo en el plazo, el mecanismo más usado es el cobro de intereses de mora, que teóricamente, debe resarcir a la CMAC Tacna, de las eventuales pérdidas que la mora le ocasionó por el descase en el flujo de caja de la CMAC, por el cual asumimos que tuvo que utilizar pasivos más costosos.

En el caso de incumplimiento en el monto los mecanismos más comunes son: La presión por parte del personal de cobranza a través de visitas y avisos de posible cobranza judicial, procesos jurídicos que implican hacer efectiva la garantía y cuando procede perseguir los bienes del deudor.

Solo cuando se han utilizado estos mecanismos, o cualquier otro diseño por la CMAC Tacna, y su resultado final no se ha traducido en una recuperación parcial o total del monto adecuado, es que la CMAC Tacna puede hablar de pérdida.

La valoración del riesgo crediticio hace referencia a las pérdidas en que podría incurrir la CMAC Tacna sobre una cartera de colocaciones. Es decir que encontramos dos factores a medir: La probabilidad que el cliente nos falle y una vez que ocurra el fallo, la probabilidad que los mecanismos diseñados no operen adecuadamente. En tal sentido el mecanismo de defensa no solo se debe a la cobranza de una mora y a la buena adecuación de los mecanismos de defensa, si no también a realizar una investigación de la situación en la que se encuentra cada actividad económica en donde la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna (CMAC TACNA) coloca sus créditos (Comerciales, Servicios, Transporte, Agricultura, Turismo, Industria) y así poder medir el riesgo de recuperar sus fondos colocados, establecer parámetros al otorgamiento de créditos para la administración de las carteras de acuerdo al diagnóstico realizado y los resultados obtenidos.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.-

¿Cómo Influyen los Riesgos Crediticios en los Resultados de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna?

1.3. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN.-

La importancia de la investigación de los Riesgos Crediticios está dada en el sentido de que existe la necesidad de determinar los riesgos de crédito en los que pueda estar incurriendo la CMAC

Tacna en cada una de las carteras colocadas, sectores económicos, determinando las causas que originan el incremento de las provisiones en la Institución, y el deterioro de la cartera de créditos.

Desde un punto de vista general las entidades deben de gestionar y controlar el riesgo crediticio que asumen de una forma agregada teniendo en cuenta la posición de la banca como los límites institucionales, la distribución de las carteras, los sectores económicos.

También es importante recalcar que lo que se quiere lograr con esta investigación es que la CMAC Tacna S.A. se encuentre afecta a la menor cantidad de Riesgos Crediticios identificando escenarios y eventos cuyas ocurrencias afecten dentro y fuera de la hoja de balance ocasionando pérdidas o resultados desfavorables

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.-

1.6.1. Objetivo Principal o General.

- a) Determinar las causas que incrementan el Riesgo Crediticio, así como las posibles soluciones que mejoren los resultados de la CMAC Tacna.

1.6.2. Objetivos Específicos.

- a) Lograr determinar los actuales niveles de Morosidad, y los niveles aceptables para la institución.
- b) Lograr determinar las causas que originan el incremento de las Provisiones en relación con el crecimiento de las colocaciones de la cartera de la CMAC Tacna.
- c) Determinar las causas que determinan el deterioro de las carteras de la CMAC Tacna, estableciendo el Sector Económico más riesgoso en donde la CMAC Tacna estará expuesto al riesgo de recuperación de sus fondos colocados.

1.5. HIPOTESIS

Establece la relación o asociación entre dos variables que permiten alcanzar el nivel predictivo y parcialmente explicativo.

1.5.1. Hipótesis General

A) Hipótesis General. (H₁)

El riesgo crediticio influye en los resultados de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna S.A.

B) Hipótesis Nula. (H_0)

El riesgo crediticio no influye en los resultados de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna S.A.

1.5.2. Hipótesis Secundarias

A) Hipótesis Secundaria. (H_2)

- a) Los niveles de Morosidad, y los niveles aceptables para la institución son influyentes en los resultados de la Institución.
- b) Las causas que originan el incremento de las Provisiones en relación con el crecimiento de las colocaciones de la cartera de la CMAC Tacna tienen importancia significativa en los resultados financieros.
- c) El deterioro de las carteras de la CMAC Tacna influye en los resultados Financieros, siendo importante establecer los Sectores Económico más riesgosos en donde la CMAC Tacna estará expuesta al riesgo de recuperación de sus fondos colocados.

B) Hipótesis Nula. (H_0)

- d) Los niveles de Morosidad, y los niveles aceptables para la institución no son influyentes en los resultados de la Institución.
- e) Las causas que originan el incremento de las Provisiones en relación con el crecimiento de las colocaciones de la cartera de la CMAC Tacna no tienen importancia significativa en los resultados financieros.
- f) El deterioro de las carteras de la CMAC Tacna no influye en los resultados Financieros, no siendo importante establecer los Sectores Económico más riesgosos en donde la CMAC Tacna estará expuesta al riesgo de recuperación de sus fondos colocados.

1.6. VARIABLES Y SU OPERATIVIDAD

1.6.1. Variable Dependiente y su Operatividad

El mejoramiento de los Resultados de la CMAC Tacna.

- a) Saldo de Capital
- b) Morosidad
- c) Participación de cartera
- d) Provisiones

- e) Cartera Pesada
- f) Cobertura de Garantías
- g) Cartera Criticada

1.6.2. Variable Independiente y su Operatividad

El Riesgo Crediticio

- a) Sectores Económicos
- b) Endeudamiento en el Sector Financiero
- c) Tipo de Cambio

1.7. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Se utilizará la Metodología de la Investigación Correlacional¹ (Transversal) ya que a través de ella se podrá determinar la relación causa y efecto y la medición de las variables (x - y), categorías o conceptos y describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.



El propósito de este tipo de investigación es el de evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o

¹ "Metodología de la Investigación" Roberto Hernandez Sampieri, Carlos Fernandez Collado, Pilar Baptista Lucio, Pág. 121 a 126

El propósito de este tipo de investigación es el de evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables. Los estudios cuantitativos correlacionales miden el grado de relación entre esas dos o más variables. Es decir miden cada variable presuntamente relacionada y después también mide y analiza la correlación. Tales correlaciones se expresan en hipótesis sometidas a pruebas.

La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales son saber cómo se puede comportar un concepto o una variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas. Por lo que la investigación correlacional en alguna medida es un valor explicativo. En este caso se puede incluir en el estudio de investigación dos o más variables independientes.

Cuando en realidad existe una relación causal entre una variable independiente y una dependiente, al variar intencionalmente la primera, la segunda también variará.

Este tipo de investigación se lleva a cabo para analizar si una o más variables independientes afectan a una o más variables dependientes y por qué lo hacen. Dentro del estudio de investigación se puede incluir dos o más variables independientes.

En un buen estudio de investigación, la variable dependiente resulta de interés para la investigación por ser la variable que se hipotetiza, que será una de las causas que producen el efecto supuesto. Para obtener evidencia de esta relación causal, el investigador manipula la variable independiente y observa si la dependiente varía o no.

También es importante medir el efecto que la variable independiente tiene en la variable dependiente. Esto es igualmente importante y como en la variable dependiente se observa el efecto, la medición debe ser válida y confiable. Así podemos asegurar que se midió de manera adecuada.

1.8. FUENTES DE INFORMACION

Para la siguiente investigación se utilizará las siguientes fuentes de información:

Fuentes Primarias.- Constituidas por datos de primera mano como son publicaciones, documentos oficiales, trabajos presentados en conferencias o seminarios, páginas de Internet.

Fuentes Secundarias.- Son compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas, es decir procesamiento de primera mano.

CAPITULO II

FUNDAMENTO TEORICO DE LA INVESTIGACION

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

El Riesgo Crediticio es un tema que es asumido y aplicado por las entidades financieras.

En la actualidad no existen estudios realizados en el Departamento de Tacna acerca de este tema, ya que solo existen reglamentos, políticas y manuales establecidos por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y cursos dirigidos por entidades como ASBANC (Asociación de Bancos del Perú), FEPCMAC (Federación Peruano de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito), Banco Interamericano de Desarrollo, o Instituciones Extranjeras, quienes hacen referencias y otorgan diferentes alcances importantes aplicables a las instituciones financieras, a la vez proveen una guía genérica para el establecimiento e implementación del proceso de administración de riesgos involucrando el establecimiento de diferentes aspectos para así ayudar a mitigar el riesgo crediticio asumido por las Instituciones Financieras de acuerdo al tipo de actividad que realizan.

Por ejemplo:

La Asociación de Bancos del Perú en su curso “Evaluación de Créditos Comerciales” dirigido a FECMAC y CMAC del Perú, nos da los alcances necesarios y ajusta algunos parámetros que permiten una mayor dinámica en el sector financiero sin perjuicio de su seguridad y transparencia para el otorgamiento de los créditos tomando en cuenta factores importantes que afectan la economía del cliente y que se deben tomar en cuenta en el momento de la evaluación para no incurrir en un riesgo crediticio alto.

En tal sentido otorga 4 pilares importantes que ayudan a la evaluación crediticia e identificación de puntos importantes que ayuden a identificar posibles riesgos que pueda presentar la empresa a evaluar.

Estos 4 pilares son:

- ④ Administración del Negocio.- El objetivo es conocer a las personas que manejan el negocio como es su integridad, el grado de compromiso, su capacidad empresarial (experiencia en el negocio) sus informes comerciales (referencias bancarias) y sus líneas de crédito planteadas (El objetivo del Crédito)

- ⊖ Entorno externo e interno de la empresa.- el objetivo es identificar las fuerzas y debilidades de la empresa tanto internamente como externamente.

- ⊖ Diagnostico financiero de la empresa.- El objetivo es calificar la salud financiera de la empresa para determinar la capacidad de repago, esto quiere decir evaluar el desempeño y liquidez de la empresa.

- ⊖ Garantías y provisiones.- El objetivo es valorar las garantías y evaluar la suficiencia de su cobertura.

2.1.1. Información Institucional (CMAC TACNA).

La CMAC TACNA es una institución propia de la ciudad de Tacna que inicio sus operaciones en 1992, al pasar los años la CMAC ha logrado desarrollarse y plasmar un crecimiento sostenido que le permite posicionarse como líder en el sector de las microfinanzas en dos de las cuatro ciudades donde opera (Tacna, Puerto Maldonado).

En la actualidad la CMAC viene operando en los mercados financieros de Tacna, Ilo, Puno y Puerto Maldonado, se tiene previsto continuar para el 2004 - 2005 con el proceso de expansión ordenado y coherente que ayude al

fortalecimiento y desarrollo de la Institución implicando la apertura de una Oficina especial en la Ciudad de Moquegua y en Pucallpa. En la Ciudad de Tacna la CMAC se ha fortalecido con la constitución de tres agencias, una ubicada en el centro histórico y financiero de la localidad, y dos ubicadas en las zonas Urbano marginales de la Ciudad, siendo así una de las primeras institución que cuenta con su presencia en dichas zonas. (Ve Anexo 1 Organigrama)

Productos que Ofrece la CMAC Tacna

Activos

- 🏦 Crédito Empresarial (Mes y Comerciales)
- 🏦 Créditos de Consumo
- 🏦 Crédito Agropecuarios
- 🏦 Crédito Prendario
- 🏦 Crédito Mi Vivienda

Pasivos

- 🏦 Ahorro corriente
- 🏦 Ahorro plazo Fijo
- 🏦 CTS

Visión

“Ser una empresa líder en microfinanzas, que satisfaga las necesidades de la población contribuyendo al desarrollo del país.”

Misión

“Brindar servicios financieros personalizados y competitivos, orientados al mercado de las microfinanzas”.

Estrategias de la CMAC Tacna S.A. 2004-2007

1. Consolidar una plataforma competitiva tecnológica y de servicios que satisfaga las necesidades actuales y futuras de nuestros clientes.
2. Fortalecer la competitividad de la organización.
3. Fortalecer la imagen institucional en los mercados objetivos.
4. Mantener al personal identificado, motivado y altamente capacitado.
5. Expandir y aumentar de manera sostenida la participación en los mercados objetivos.

Análisis DAFO de La CMAC Tacna S.A.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Personal trabajador, joven e identificado con la institución.	Control operativo de la tesorería.
Compañerismo, solidaridad e integración entre el personal.	Existencia de pocos productos.
Atención personalizada a los clientes	Falta de capacitación especializada de acuerdo a la funcionalidad del personal.
Transparencia de la institución en la información brindada al cliente.	Ausencia de una herramienta que ayude al control y monitoreo de agencias.
Realización de operaciones sin costos adicionales(mantenimiento, gastos.)	Ausencia de herramientas que ayuden a determinar el costo de crédito y el costo del financiamiento.
Adecuada administración del riesgo de crédito.	Carencia de información técnica y oportuna para la toma de decisiones.
Tasas pasivas competitivas.	Tasas de interés activas elevadas con respecto a la competencia .
Incremento de nuestra rentabilidad.	Ausencia de manuales de procedimientos en algunas actividades de la institución.
Plana gerencial y funcionarios con la basta experiencia en la gestión de las microfinanzas.	Débil fortalecimiento patrimonial.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Crecimiento hacia otras plazas.	Normas de gobierno central que afecten a la CMAC y a nuestros clientes.
Reactivación de los sectores económicos en donde opera la CMAC.	Fortalecimiento de otras Entidades Financieras en las plazas donde operamos.
Incrementar nuestros servicios financieros.	Ingreso de Nuevos Competidores a las plazas donde operamos.
Dar capacitación a las PYMES y asistencia técnica para su mejor desarrollo.	Catástrofe Ambiental no prevista.
Planificación y desarrollo de productos dirigidos a los diferentes segmentos poblacionales.	Competitividad en las tasas de interés activas (Bancos, EDPYMES)
Fortalecimiento patrimonial a través del aporte de un socio estratégico.	Reglamentación gubernamental en los aspectos de tributos financieros (ITF)

A. Evolución de las Colocaciones de la Cmac Tacna

La situación de la CMAC Tacna muestra una evolución favorable en los últimos años en cuanto a los resultados de sus colocaciones que viene registrando.

A continuación se muestra la Evolución, crecimiento y resultados obtenidos en los periodos del 2002 al 2004.

**Créditos Directos Según Situación.
En Miles de Nuevos Soles**

AÑO	VIGENTES		REESTRUCTURADO Y REFINANCIADOS	VENCIDOS		EN COBRANZA JUDICIAL	TOTAL CREDITOS DIRECTOS
	Corto Plazo	Largo Plazo		Hasta De 4 Meses	Mas De 4 Meses		
Dic.2002	17 663	42 842	881	332	383	1 484	63 639
Dic.2003	12 456	71 009	1 665	797	93	1 351	87 371
Dic.2004	22 341	83 506	1 608	939	140	2 473	111 007

Fuente: Boletín Estadístico de la SBS del Anexo N° 2 (Créditos Directos e Indirectos) Elaborado e informado por la Unidad de Riesgos de la CMAC Tacna S.A.
Elaboración: Propia

**Créditos Directos según tipo
En Miles de Nuevos Soles**

AÑO	COMERCIALES			MICRO EMP			CONSUMO			HIPOTE MI VIVIENDA			TOTAL
	Vigente	Reest Y Refin	Atrasado	Vigente	Reest Y Refin	Atrasado	Vigente	Reest Y Refin	Atrasado	Vigente	Reest Y Refin	Atrasado	
Dic. 2002	5 997	49	161	24 247	753	1509	30 240	79	529	71	-	-	63 639
Dic. 2003	8 249	42	126	35 211	1334	1487	38 312	289	629	1692	-	-	87 371
Dic. 2004	10991	73	210	45 968	1 010	2251	45 656	525	1 090	3 233	-	-	111 007

Fuente: Boletín Estadístico de la SBS del Balance de Comprobación reportado por el Área de Contabilidad de la CMAC Tacna S.A.
Elaboración: Propia

**Créditos Directos según la Categoría de Riesgos
En Porcentaje**

AÑO	CATEGORÍAS					SALDO K EN Miles S/
	NORMAL %	CPP %	DEFICIENTE %	DUDOSO %	PERDIDA %	
Dic.2002	89,79	3,87	2,90	1,08	2,37	63 639
Dic.2003	90,71	3,52	2,55	1,33	1,88	87 371
Dic.2004	90,04	3,34	2,43	1,82	2,25	111 007

Fuente: Boletín Estadístico de la SBS del Anexo N° 05 (Informe de clasificación de Deudores y Provisiones) reportado por la Unidad de Riesgos de la CMAC Tacna S.A.
Elaboración: Propia

**Créditos Directos a Comerciantes y Microempresarios
Colocados por Sector Económico En Miles de Nuevos Soles**

AÑO	SECTORES ECONOMICOS			
	AGRICULTURA	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Dic.2002	3 537	344	26 243	70
Dic.2003	2 901	426	40 490	94
Dic.2004	2 670	422	54 315	3 097

Fuente: Boletín Estadístico de la SBS del Anexo N° 003 (Informe de Flujo Crediticio por Créditos por tipo de crédito) reportado por la Unidad de Riesgos de la CMAC Tacna S.A.
Elaboración: Propia

**Estructura de las Colocaciones por Departamento
En Porcentajes**

AÑO	DEPARTAMENTOS (Agencias Remotas y Principal)				TOTAL Saldo K en Miles S/
	Pto Maldonado	Puno	Tacna	Moquegua	
Dic.2002	19,61	5,55	74,84		63 639
Dic.2003	21,11	9,24	64,77	4,88	87 371
Dic.2004	22,02	9,77	61,14	7,07	111 007

Fuente: Memoria 2002 y 2003 CMAC Tacna, Informativo SBS 2004
Elaboración: Propia

**Ranking de Créditos, Depósitos y Patrimonio
En Miles de Nuevos Soles**

AÑO	Créditos Directos		Depósitos Totales		Patrimonio	
	Monto	Participación %	Monto	Participación %	Monto	Participación %
Dic.2002	63 635	5,18	56 658	5,25	14 290	5,44
Dic.2003	87 371	5,11	80 308	5,32	18 845	5,18
Dic.2004	111 007	5,08	79 676	4,94	24 085	3,04

Fuente: Boletín Estadístico de la SBS (Informe Balance General) reportado por la Oficina de Contabilidad de la CMAC Tacna S.A.
Elaboración: Propia

B. Fuentes de Financiamiento

La evolución mostrada por la CMAC ha requerido de un esfuerzo que ayude a financiar la inversión en colocaciones realizada en los últimos tres años, esta necesidad se vio atendida por la contratación de adeudos con instituciones financieras nacionales e internacionales: a la vez se programaron campañas de capacitación de recursos del público, de esta forma las capacitaciones se desarrollaron sobre la base de capital líquido destinado a la inversión crediticia.

El costo del endeudamiento para la CMAC mostró un comportamiento decreciente que contribuye al incremento del margen financiero, este decremento se debe a la disminución de las tasas pasivas ofertadas al público y a la disminución de las tasas contraídas en los adeudos de la institución.

A continuación se muestra la estructura de las fuentes de financiamiento de la CMAC Tacna, y del endeudamiento en la institución:

Fuente de Financiamiento En Miles de US\$	Saldo	Porcentaje
Depósitos	23 495	75,32%
Adeudos	7 700	24,68%
Total	31 195	100,00%

Fuente: Memoria 2002 y 2003 CMAC Tacna, Informativo SBS 2004

Elaboración: Propia

C. Principales Indicadores Financieros

Descripción	Dic. 02	Dic. 03	Dic. 04
SOLVENCIA			
Pasivo Total/Capital Social y Reservas (N° de Veces)	7,73	7,97	5,19
Apalancamiento Global (N° de Veces)	4,78	5,31	7,64
CALIDAD DE ACTIVOS			
Cartera Atrasada/Créditos Directos (%)	3,46	2,57	3,20
Cartera Atrasada M.N./Créditos Directos M.N. (%)	2,83	3,10	3,98
Cartera Atrasada M.E./Créditos Directos M.E. (%)	4,81	1,70	2,20
Cartera de Alto Riesgo/Créditos Directos (%)	4,84	4,47	4,65
EFICIENCIA DE GESTION			
Gastos de Administración/Créditos directos e indirectos (%)	11,48	10,35	9,96
Créditos Directos/Empleados (Miles S/)	766,69	882,54	941
Créditos Directos/N° de Oficinas (Miles S/)	12 727,01	14 561,86	15 858
Depósitos/Créditos Directos (%)	89,04	91,92	87,99
RENTABILIDAD			
ROE (%)	24,39	26,33	22,13
ROA (%)	3,58	3,85	3,35
Ingresos Financieros/Activo Rentable (%)	23,63	21,23	21,29
LIQUIDEZ			
Ratio de Liquidez en M.N. (%)	13,77	20,68	23,82
Ratio de Liquidez en M.E. (%)	40,28	45,41	43,43
Adeudos/Pasivo Total (%)	29,46	24,23	24,50
POSICION EN MONEDA EXTRANJERA			
Posición Global en M.E./Patrimonio Efectivo (%)	19,69	230,17	50,88

Fuente: Memoria 2002 y 2003 CMAC Tacna, Informativo SBS 2004

Elaboración : Propia

Liquidez

La Liquidez de la Institución se encuentra en indicadores razonables, se puede apreciar una leve disminución, la misma que se encuentra explicada en la utilización de fondos destinada a la inversión crediticia.

La CMAC cuenta con planes de contingencia para atender demandas de efectivo por parte de los clientes de los productos pasivos de la Institución, los mismos que se activan cuando nuestro indicador de Liquidez (Activos Líquidos/pasivos de Corto Plazo) se ubica debajo del 15%.

Rentabilidad.

La rentabilidad de la Institución ha decrecido en comparación con los periodos anteriores debido al ajuste de las tasas activas de acuerdo a las exigencias del mercado, esta decisión al final se ve plasmada en el ingreso financiero de la CMAC pues este ha disminuido. Como se puede apreciar en el ultimo año el ROE y el ROA han disminuido.

Colocaciones.

La cartera de colocaciones ha evolucionado favorablemente en términos de crecimiento de saldo de capital así como en la morosidad presente en la misma, sin duda uno de los factores que ayudan al crecimiento y desarrollo de la cartera es la apertura de agencias en otras plazas, ya que todos los créditos otorgados en dichas plazas presentan un incremento en la cartera bruta.

La gestión de cobranza desplegada en la CMAC se ve plasmada por el indicador de morosidad que se muestra favorable pues decrece mes a mes. (Calidad de Cartera).

Indicador	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04
Mora > 30 días	3,80%	4,20%	3,50%	2,60%	3,41%
Cartera en Riesgo	5,60%	6,60%	4,80%	4,50%	4,00%
Prov./cartera bruta	4,60%	6,10%	4,90%	4,20%	3,90%
Prov./Mora >1 día	40,00%	60,00%	55,00%	53,00%	49,5%
Prov./Mora> 30 días	122,00%	147,00%	141,00%	161,00%	165,00%
Prov./Cartera en Riesgo	83,00%	93,00%	101,00%	93,00%	94,00%
Refinanciadas < 30 días	1,80%	2,40%	1,40%	1,90%	1,91%
Castigos	0,18%	0,56%	0,05%	0,04%	0,05%

Fuente: Informe Institucional CMAC Tacna Colocaciones

Elaboración : Propia

Mora por Producto (Dic-04)

En Nuevos Soles

Producto	Saldo de K	Saldo en Mora	% Mora
Empresariales	57 185 862,00	2 003 229,00	3,30%
Agropecuarios	3 247 138,00	222 164,00	6,84%
Consumo	46 476 327,00	1 323 714,55	3,31%
Prendario	864 673,00	46 973,00	5,43%
Hipotecario	3 233 000,00	0	0,00%
Total	111 007 000,00	3 596 090,55	3,41%

Fuente: Informe Institucional CMAC Tacna Colocaciones

Elaboración : Propia

Mora por Agencia (Dic- 04)

En Nuevos Soles

Producto	Saldo de K	Saldo en Mora	% Mora
Principal Tacna	45 643 952,70	1 133 286,81	2,92%
Nueva Tacna	10 525 415,03	455 004,55	4,15%
Puerto Maldonado	24 712 229,24	1 048 038,96	4,41%
Cono Norte - Tacna	11 243 110,09	471 383,53	3,43%
Puno	11 043 264,40	327 427,31	3,55%
Ilo	6 974 355,24	113 976,39	1,56%
Total	111 007 000,00	3 596 090,55	3,41%

Fuente: Informe Institucional CMAC Tacna Colocaciones

Elaboración : Propia

2.2. MARCO TEÓRICO.-

2.2.1. Modelo de Administración de Riesgo.- Dentro de los modelos de Administración de Riesgos, se puede nombrar el *Estándar Australiano*.

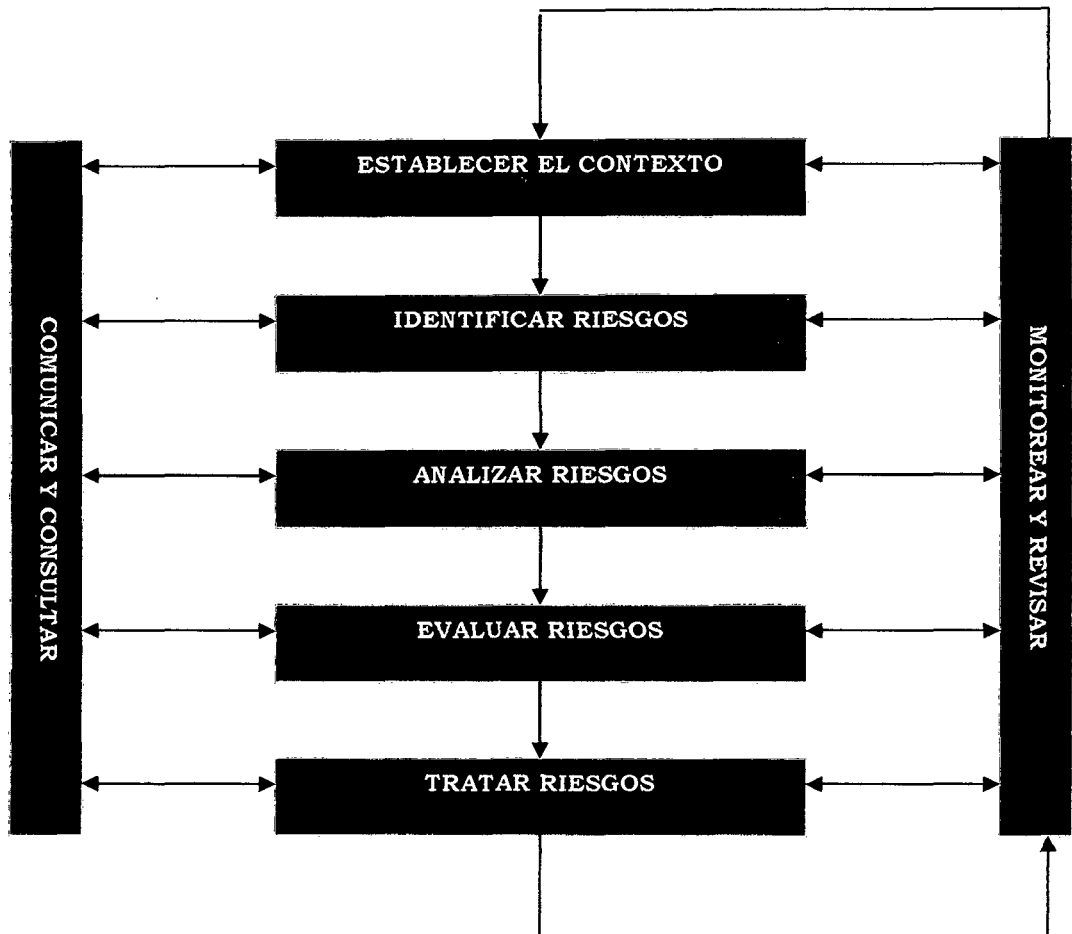
Este modelo provee una guía genérica para el establecimiento e implementación del proceso de Administración del Riesgo.

El Estándar Australiano².- Establece un programa sistemático de la administración de riesgos en donde se necesita el desarrollo de una política organizacional de la administración del riesgo y un mecanismo de soporte con el objeto de proveer una estructura para llevar a cabo un programa de administración de riesgo más detallado a nivel sub-organizacional o de proyecto.

En tal sentido establece siete (7) elementos principales para el proceso de la administración de riesgos los cuales los muestra de la siguiente manera:

² Estándar Australiano para la Administración de Riesgos AS/NZS 4360:2000

VISTA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS



2.2.1.1. Establecer el Contexto.- Se establece el contexto estratégico en donde se define la relación entre la organización y su entorno, identificando las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la organización incluyendo los aspectos financieros operativos,

competitivos, políticos, sociales, culturales y legales.

También es necesario el establecimiento del contexto organizacional ya que antes de comenzar un estudio de administración de riesgo es necesario comprender la organización y sus capacidades así como sus metas y objetivos y las estrategias que están vigentes para lograrlos. El proceso debe llevarse a cabo con plena consideración de la necesidad de balancear costos, beneficios y oportunidades para establecer el contexto de la administración de riesgos. Así mismo es necesario decidir los criterios contra los cuales se va a evaluar el riesgo.

Las decisiones concernientes a aceptabilidad de riesgos y tratamiento que pueden basarse en criterios operativos, técnicos, financieros y otros. Se especifican los recursos requeridos y los registros que se van a llevar es decir definir la estructura.

Esto involucra separar la actividad o proyecto en un conjunto de elementos. Estos elementos proveen una estructura lógica para identificar y analizar lo cual ayuda a asegurar que no se pasen por alto riesgos significativos.

2.2.1.2. Identificar el riesgo.- En este paso se busca identificar los riesgos a administrar es decir el QUE PUEDE SUCEDER en donde se deberán identificar eventos que podrían afectar, y el COMO Y PORQUE PUEDE SUCEDER es en donde se consideraran causas y escenarios posibles luego de identificados los eventos.

2.2.1.3. Analizar el riesgo.- Los objetivos de análisis son separar los riesgos menores aceptables de los riesgos mayores, y proveer datos para asistir en la evaluación y tratamiento de los riesgos.

El análisis de riesgos involucra prestar consideración a las fuentes de riesgo, sus consecuencias y las probabilidades de que puedan ocurrir esas consecuencias.

Pueden identificarse los factores que afecten a las consecuencias y probabilidades. Se analiza el riesgo combinando estimaciones de consecuencia. Se puede llevar a cabo un análisis preliminar para excluir del estudio detallado los riesgos similares o de bajo impacto.

2.2.1.4. Evaluar los riesgos.- La evaluación de riesgos involucra el nivel de riesgo detectado durante el proceso de análisis. El análisis de riesgo y los criterios contra los cuales se comparan los riesgos en la evaluación de riesgos deberían considerarse sobre la misma base, en consecuencia la evaluación cualitativa involucra la comparación de un nivel cualitativo de riesgo contra criterios cualitativo, y la evaluación cuantitativa involucra la comparación de un nivel numérico de riesgo contra criterios que pueden ser expresados como un número específico, tal como un valor de fatalidad, frecuencia o monetario.

El producto de una evaluación de riesgos es una lista de riesgos con prioridades para una acción posterior.

2.2.1.5. Tratar los riesgos.-El tratamiento de los riesgos involucra identificar el rango de opciones para tratar los riesgos, evaluar esas opciones, preparar planes para tratamiento de los riesgos e implementarlos

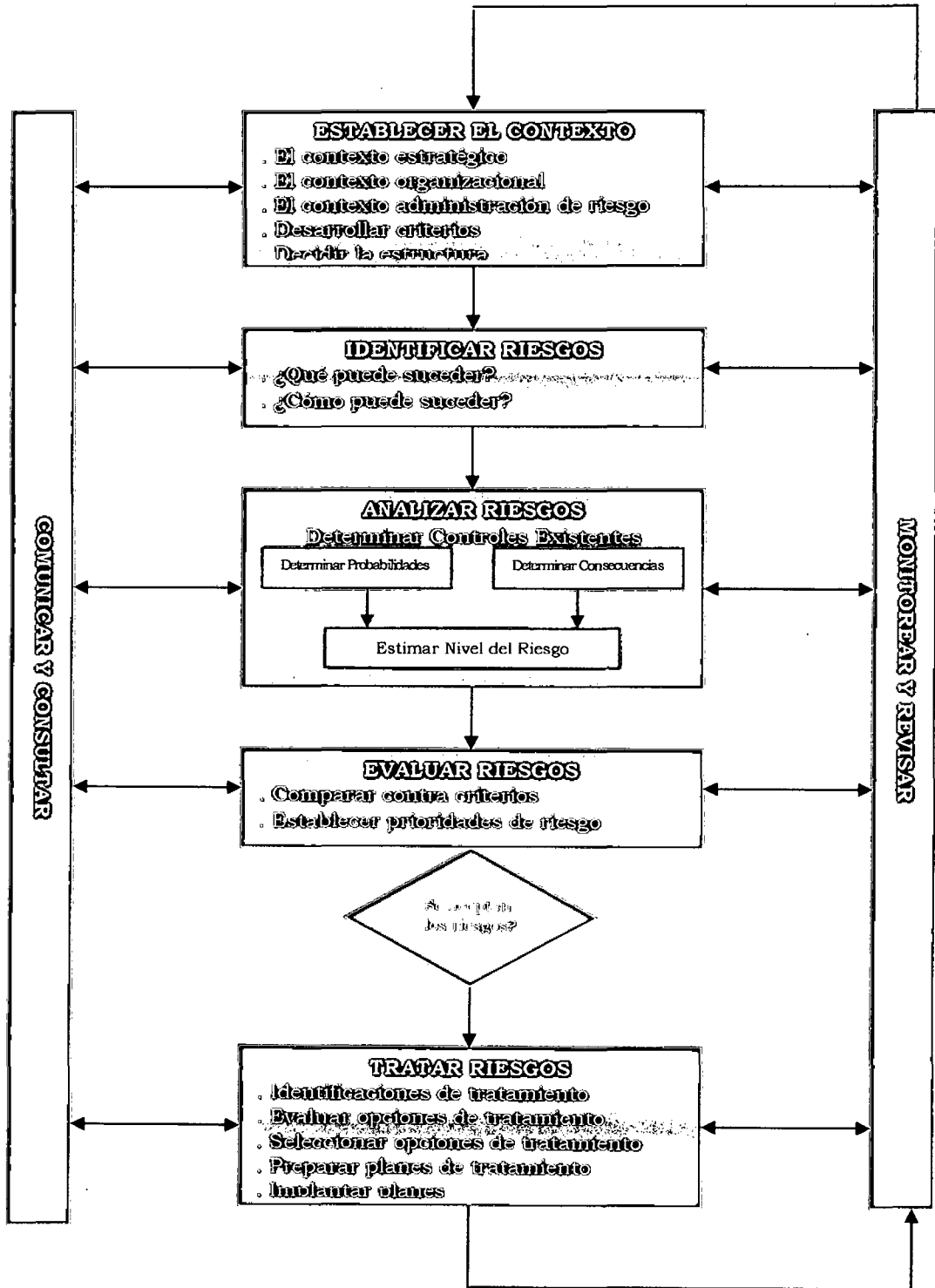
2.2.1.6. Monitorear y revisar.- Es necesario monitorear los riesgos, la efectividad del plan de tratamiento de los riesgos, las estrategias y el sistema de administración que se establece para controlar la implementación. Los riesgos y la efectividad de las medidas de control necesitan ser monitoreadas para asegurar que las circunstancias cambiantes no alteren las prioridades de los riesgos. Pocos riesgos permanecen estáticos.

Es esencial una revisión sobre la marcha para asegurar que el plan de administración se mantiene relevante.

2.2.1.7. Comunicar y consultar.- La comunicación y consulta son una consideración importante en cada paso del proceso de administración de riesgos.

Es importante desarrollar un plan de comunicación para los interesados internos y externos en la etapa más temprana del proceso. Este plan debería encarar aspectos relativos al riesgo en si mismo y al proceso para administrarlo.

PROCESO DE ADMINISTRACION DE RIESGOS



2.2.2. Marco para la Evaluación del Riesgo Crediticio.- En cuanto al riesgo de crédito la medición se ha concentrado en la valoración de las pérdidas inesperadas debido a incumplimientos y a fallos de las contrapartes y emisores. En general el riesgo crediticio resulta de un análisis conjunto de las contrapartes, sus exposiciones y las garantías o coberturas que puedan mitigar el riesgo. Para el establecimiento de los requerimientos de capital por riesgo se expone la siguiente metodología:

2.2.2.1. Metodología Estándar.- En la Metodología Estándar el peso de ponderación de un activo está determinado por una función discreta el riesgo y los intermediarios financieros están obligados a clasificar sus exposiciones crediticias en estas categorías de riesgo. La novedad radica en que dichas categorías provienen de las evaluaciones efectuadas por agencias externas de calificación de riesgo. En este orden cada deudor puede tener un requerimiento de capital en función e su calificación externa y de los colaterales, garantías o derivados de cubrimiento asociado al crédito.

Otra consideración importante de este método es que tiene que ver con la ponderación de los créditos que se encuentran en mora

2.2.3. Administración del Riesgo de Créditos.- Dentro de la Administración de Créditos existen tres puntos importantes para obtener óptimos resultados:

2.2.3.1. Administración de Cartera.- La administración de cartera significa constituir una cartera de préstamos de riesgo controlado, contractualmente conformado y desembolsado, con generación de un flujo cierto de ingresos que asegure el retorno del capital prestado.

Para que la CMAC obtenga una óptima administración de cartera será necesario tomar en cuenta los siguientes puntos:

- ⊖ Valor de la Cartera.
- ⊖ Salud de la Cartera.
- ⊖ Información de la Cartera.
- ⊖ Transparencia de la Cartera.
- ⊖ Calidad de la Cartera.

Otro punto importante en la administración de la cartera es los tipos de concentración que puede tener esta ya sea:

- Ⓐ Regional
- Ⓑ Sectorial
- Ⓒ Grupo Empresarial
- Ⓓ Tamaño del Préstamo

La cartera de créditos puede estar dividida de la siguiente manera:

- Ⓐ Cartera en Cobranza Judicial.
- Ⓑ Cartera Refinanciada.
- Ⓒ Cartera de Alto Riesgo (Cartera Cobranza Judicial + Refinanciada)
- Ⓓ Cartera Pesada (Créditos que se encuentran en calificación Deficiente, Dudoso y Pérdida).
- Ⓔ Cartera Criticada (Créditos que se encuentran en Categoría CPP, Deficiente, Dudoso y Pérdida).
- Ⓕ Cartera Morosa (Créditos con vencimiento de mas de 30 días)

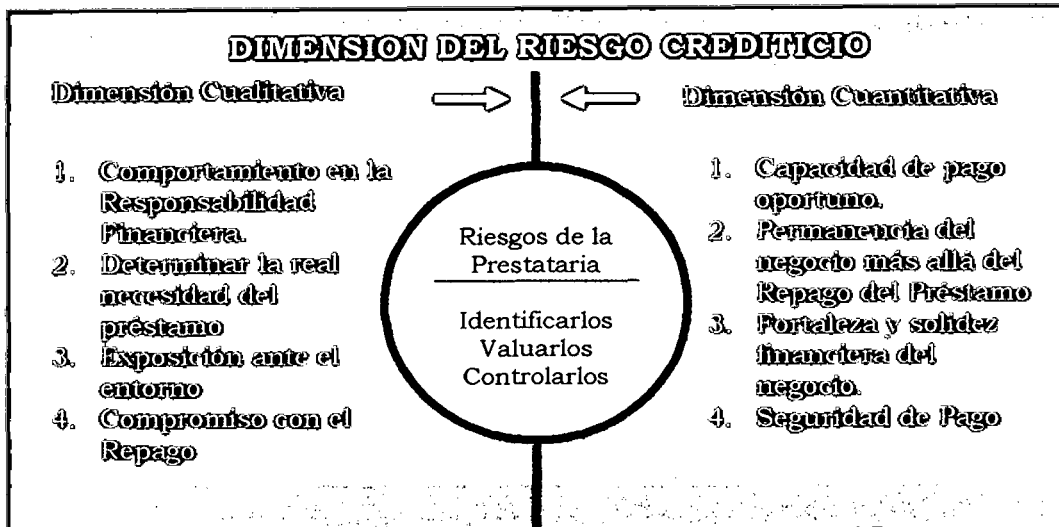
2.2.3.2. Gestión del Riesgo de Créditos.- Se maneja a través de dos aspectos importantes:

Uno de tipo técnico (evaluación del riesgo de créditos) y el otro de tipo estratégico (Control del riesgo de créditos).

A) *Evaluación de Riesgos Crediticios.*- Los créditos individuales a empresas o personas son el inicio y constituyen la base de la conformación de la cartera. Las peores fallas de cartera comienzan con el impago y luego la irrecuperabilidad de los créditos individuales otorgados.

En tal sentido debemos entender cuatro puntos importantes descritos en los siguientes gráficos:

A.1. Dimensión del Riesgo Crediticio



A.2. Medición del Riesgo por Factores Críticos, Ranking de riesgo y Calificación de Riesgos.

FACTORES CRÍTICOS DE EVALUACION CREDITICIA		
Factores	Origen del Riesgo	Evaluación
Voluntad de pago.	Sujeto de crédito.	Persona Natural y jurídica.
Capacidad de pago.	Empresa o negocio.	Situación Financiera, valor patrimonial, posición competitiva, futuro del negocio.
Capacidad de deuda.	Tamaño del préstamo.	Grande, Mediano, Pequeño.
Temporalidad	Madurez del préstamo.	Corto, mediano, largo plazo.
Seguridad de pago	Garantías colaterales	Propias o terceros

RANKING DE RIESGO	
Fases de la Evaluación	Ponderación
Análisis del crédito	0,20
Investigación Crediticia	0,25
Evaluación Financiera	0,55
PUNTAJE TOTAL	1,00

Análisis del Crédito- referido al tipo de negocio, sector económico.

Investigación crediticia- referida a la voluntad de pago del cliente (revisión de centrales de riesgo, referencias de proveedores, pago de tributos, cumplimiento de normas municipales, conocimiento del movimiento comercial)

Evaluación Financiera- Es la más importante ya que con esta evaluación se determina la factibilidad del crédito en base a la determinación del excedente familiar (Balance General, EE PPGG, Análisis de Ratios Financieros)

CALIFICACION DEL RIESGO	
Rangos de Puntaje	Nivel de Riesgo
0,00 - 0,24	Normal
0,25 - 0,49	Bajo
0,50 - 0,65	Medio
0,66 - 0,89	Alto
0,90 - 1,00	Muy Alto

A.3. Aceptación o rechazo del crédito.- En

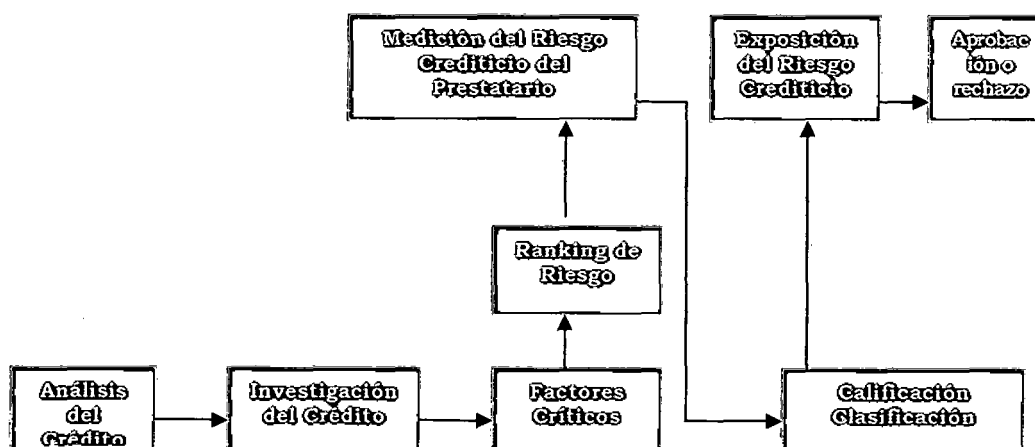
este punto se observa la exposición al riesgo crediticio, a través de la aceptabilidad del crédito la cual está sujeta a contrastar el nivel de riesgo con:

- ☹ La experiencia previa
- ☹ Operaciones de reciprocidad
- ☹ Rentabilidad de la operación.

CLASIFICACION DE LA OPERACION CREDITICIA		
Decisión	Nivel de Riesgo	Categoría
Aceptación	Normal	AAA
Probable Aceptación	Bajo	AA
	Medio	B
Rechazo	Alto	C
	Muy Alto	D

A.4. Proceso de evaluación del riesgo.- En

este punto se resume a través de un Flujo Grama la evaluación del Riesgo Crediticio.



A.5. Control del Riesgo Crediticio.- lo que se desea conseguir con el control de riesgo crediticio es:

- ⊕ Evitar fallas en cadenas o cascada de los préstamos.
- ⊕ Anticiparse ante las posibilidades de impactos de los prestatarios.
- ⊕ Optimizar el uso de las coberturas de la cartera de préstamos.
- ⊕ La diversificación de la cartera de créditos.
- ⊕ El seguimiento de los créditos.
 1. Vela por la calidad del préstamo.
 2. Alerta de los préstamos problema.
 3. Supervisa las políticas de crédito.
 4. Califica la cartera de créditos y valores
 5. Vigilar el Riesgo Global de la cartera
 6. Informa a la Alta Dirección
- ⊕ Mejoramiento de la Calidad de Activos.
- ⊕ Las garantías, colaterales y seguros.
 2. Nivel de Cobertura
 3. Rango de Garantías
 4. Valor de las Garantías

5. Mejoramiento de Garantías
6. Realización de las garantías
7. Seguros vigentes y Endosos.

⊖ Las provisiones de créditos.

8. Políticas.
9. Normas y Reglamentos.
10. Calificación y Clasificación de los
Créditos
11. Requerimientos y provisiones.
12. Las Provisiones como coberturas.

2.2.3.3. Evaluación de la Gestión del Riesgo de

Créditos. - La evaluación se refiere al hecho de conocer la evolución, monitoreo, identificación y los ajustes de la Gestión de Riesgo, a través de su adecuado control de la Morosidad de la cartera, verificando las carteras al día, los cambios del mercado, las carteras vencidas, evaluando la calidad de los activos.

2.2.4. Factores que influyen sobre el Riesgo Crediticio.- ³En este punto es importante entender que una valorización en riesgo institucional debe enfocarse desde la perspectiva de cómo estamos analizando las operaciones de crédito diarias, y que métodos estamos utilizando para garantizar que los estudios de crédito que se elaboran dentro de la institución sean adecuados a los objetivos marcados por la dirección en la colocación de créditos.

Un crédito tiene, normalmente, tres componentes básicos para ser estudiados, y determinar su aprobación o su rechazo:

1. Capacidad de pago del acreedor (Riesgo Financiero).- durante años la CMAC TACNA confundieron dos términos: Solvencia y Capacidad de pago, lo que se tradujo en acumulación de activos improductivos. La solvencia la asociamos al nivel de activos que posee el acreedor para hacer frente a la carencia. Pero la capacidad de pago, que ahora hemos establecido como factor primordial, se refiere a la liquidez, y a la disposición de recursos financieros con que cuenta el acreedor para cumplir con los insta

³ COLAC (Conferencia Latinoamericana de Ahorro y Crédito)

lamentos del crédito. Si el cliente cuenta con activos valiosos pero difícilmente realizables, y no cuenta con liquidez necesaria para el pago de las cuotas periódicas del crédito, así estas sean pequeñas, nos estamos enfrentando a un crédito que puede ser complicado.

La manera de obviar este punto, es el estudio, a parte del Balance del acreedor, de un flujo de caja individual del proyecto, en el que se incluyan los ingresos y gastos proyectados a la vida del crédito. Este flujo debería ser incluido aun en créditos de consumo, porque la idea es saber si al final de cada periodo de pago, se cuenta con recursos para el pago del crédito. Los ingresos (por ejemplo el sueldo) deben ser estimados de manera conservadora (sueldo actual más porcentaje de aumento general en la empresa, o en el sector). Nada de aumentos extraordinarios basados en una conversación previa con el jefe, etc. Los gastos deben ser lo más aproximados a la realidad, y deben incluirse las erogaciones por instancias de otros créditos.

2. Moralidad Comercial (Riesgo Moral).- Se le presenta a personas, no a hipotecas, ni a proyectos. El historial crediticio se convierte, quizás, en el único factor objetivo de medición de la solvencia moral de la persona. La afiliación por parte de la CMAC TACNA a centrales de información, aunque esto implique costos, es una magnífica alternativa para determinar la solvencia moral de la persona.

Definimos como moralidad comercial, la intención de la persona a pagar el crédito, y sobre esto debemos tratar de medir su intencionalidad de honrar compromisos en tiempos de crisis o cuando enfrente dificultades.

Desafortunadamente, no existe un método objetivo de medición, pero el estudio de su historial crediticio, puede ser una herramienta invaluable de medición.

Si la persona cuenta con un buen historial de crédito en una central de información, se tiene un método de evaluación superior a las conocidas referencias.

Sobre este punto es necesario estudiar el historial crediticio de manera detallada, a fin de determinar las causales de su incumplimiento, y lo más importante, si

ya está al día, y la manera como enfrente la incapacidad de pago.

3. Solvencia y Garantías (Riesgo Legal)- existen dos tipos de garantías. Reales y personales. En caso de las reales el bien se coloca a disposición del acreedor en caso de incumplimiento, en el caso de las personales, los bienes serán perseguidos en el curso de un proceso legal. La solvencia se mide mediante el estudio Balance, como anotamos anteriormente. Sin embargo, la constitución legal de la garantía, están importante como la garantía en si. Partimos del principio que la garantía se hará efectiva en un proceso judicial en el que el acreedor aprovechar cualquier error en la constitución de la misma para evitar que se haga efectiva.

Si unimos los factores anteriormente mencionados nos encontramos con un estudio de crédito del que depende la aprobación o no del mismo. En proyectos empresariales, existe un cuarto factor determinante, y es el capital de riesgo del acreedor, lo que nos garantiza su compromiso con el proyecto.

<u>FINANCIERO</u>	<u>MORAL</u>	<u>LEGAL</u>
Recuperabilidad del Préstamo Negociabilidad del préstamo Mantenimiento del valor al vencimiento	Carácter Conducta Responsabilidad Cultura	Reglamentos Legalidad del Crédito Contratos Garantías Límites Ley Supervisión

2.2.5. Evaluación y Clasificación del Deudor.- La evaluación se realiza de acuerdo a los tipo de créditos que ofrezca la Institución, en el caso de la CMAC Tacna, la Evaluación y Clasificación del deudor se da de acuerdo a los siguientes tipos de créditos:

2.2.5.1. Créditos Comerciales.- Créditos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios y que su endeudamiento en el sistema financiero sea MAYOR a US\$ 30 000,00 o su equivalente en moneda nacional.

1. Criterios de evaluación para un crédito comercial:

- ⊖ Entorno económico.
- ⊖ La capacidad de hacer frente a sus obligaciones.
- ⊖ Las garantías preferidas de muy rápida realización y auto liquidables.
- ⊖ La calidad de dirección de la empresa
- ⊖ Las clasificaciones asignadas por las demás empresas financieras.

2.2.5.2. Créditos Microempresas (Mes).- Créditos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios y que su endeudamiento en el sistema financiero sea MENOR a US\$ 30 000,00 su equivalente en moneda nacional.

1. Criterios de evaluación para un crédito

Mes:

- ☞ Capacidad de pago en base a los ingresos.
- ☞ Su patrimonio neto.
- ☞ Monto de obligaciones diversas.
- ☞ Monto de cuotas asumidas por otras empresas
- ☞ Las clasificaciones asignadas por las demás empresas financieras.

2.2.5.3. Créditos de Consumo.- Créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad comercial.

2.2.5.4. Créditos Hipotecarios para Vivienda.- Créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda, siempre y cuando tales

créditos se otorguen amparados por hipotecas debidamente inscritas.

2.2.6. Provisiones.- ⁴El provisionar supone un trabajo cuidadoso en la institución, pues las provisiones afectan los resultados y a las utilidades del periodo. Las utilidades benefician a todos los trabajadores, pues además del pago de las utilidades que perciben, la calificación de Riesgo se constituye en parte de los resultados e indicadores. Las provisiones al deducirse de las utilidades, disminuyen la porción de capitalización del Patrimonio de la Institución.

Uno de los problemas que genera el lento crecimiento del Patrimonio es que cada vez que la institución crece se acerca más a los límites globales e individuales. La CMAC Tacna tiene que cumplir con una serie de metas que son obstruidas por el aumento en la constitución de Provisiones.

Las provisiones pueden ser:

⁴ El Negocio de Provisionar, Separata de capacitación de Riesgo Crediticio realizado por la FEPCMAC el 15/01/2004 para la Unidad de Riesgos.

☺ **Genérica.**- Son aquellas que se constituyen de manera preventiva por los créditos directos e indirectos colocados de deudores en categoría Normal.

☺ **Específica.**- Son aquellas que se constituyen con relación a créditos directos e indirectos que se encuentran en una clasificación distinta a la Normal.

2.2.6.1. Categorías de Clasificación.- El deudor debe ser clasificado de acuerdo a las siguientes categorías:

☺ Categoría Normal (0).- En esta categoría el cliente tiene las siguientes características :

- ✓ Un nivel de liquidez,
- ✓ Bajo nivel de endeudamiento,
- ✓ Posee un flujo de caja estable ante futuras variaciones en el entorno del sector,
- ✓ Tiene una información financiera actualizada,
- ✓ Cumple puntualmente con sus pagos.

④ Categoría CPP (1).- En esta categoría el cliente tiene las siguientes características :

- ✓ Buena situación financiera y de rentabilidad,
- ✓ Moderado nivel de endeudamiento,
- ✓ Flujo de caja sensible a cambios en el entorno,
- ✓ Incumplimientos ocasionales y reducidos (menores a 60 días).

④ Categoría Deficiente (2).- En esta categoría el cliente tiene las siguientes características :

- ✓ Situación financiera débil,
- ✓ Moderado nivel de endeudamiento,
- ✓ Flujo de caja negativo y muy sensible a los cambios en el entorno,
- ✓ Incumplimientos mayores a 60 días pero menores a 120 días.

④ Categoría Dudoso (3).- En esta categoría el cliente tiene las siguientes características :

- ✓ Situación financiera crítica,
- ✓ Alto nivel de endeudamiento,
- ✓ Flujo de caja negativo y sin vistos de recuperación en el corto plazo,
- ✓ Incumplimiento mayor a 120 días pero menor al año,
- ✓ Presenta créditos vencidos o en cobranza judicial,
- ✓ Obligado a vender activos de importancia.

⊖ Categoría Pérdida (4).- En esta categoría el cliente tiene las siguientes características :

- ✓ Flujo de caja no cubre costos de producción,
- ✓ Se encuentra en estatus de suspensión de pagos,
- ✓ Se encuentra en insolvencia,
- ✓ Incumplimiento mayor a 365 días.

De acuerdo al tipo de productos el porcentaje de provisión varía como vemos en las siguientes tablas

Tabla de Provisión para créditos Mes, Comerciales, Hipotecarios y Consumo.

Categoría de Riesgo	Tabla 1 : Sin Garantías Preferidas	Tabla 2: Con Garantías Preferidas	Tabla 3: Con Garantías de muy Rápida realización
Normal	1,00%	1,00%	1,00%
CPP	5,00%	2,50%	1,25%
Deficiente	25,00%	12,50%	6,25%
Dudoso	60,00%	30,00%	15,00%
Pérdida	100,00%	60,00%	30,00%

Fuente: Resolución SBS N° 808-2003

Elaboración: Propia

2.2.6.2. Factores que motivan el Incremento de Provisiones.

1. Retraso en los Pagos.- La SBS plantea un esquema de calificación de clientes por días de atraso el cual lo presentamos a continuación:

Calificación	Días de Atraso Para Créditos Mes y Consumo	Días de Atraso para Créditos Hipotecarios	Días de Atraso para Créditos Comerciales
Normal	0-8 días	0-30 días	-
CPP	9-30 días	31-90 días	-
Deficiente	31-60 días	91-120 días	61-120 días
Dudoso	61-120 días	121-365 días	121-365 días
Pérdida	121 a más	366 a más	366 a más

Fuente: Resolución SBS N° 808-2003

Elaboración: Propia

2. Alineamiento Externo.- Se basa en un proceso en el cual la CMAC cuenta con clientes que tiene calificaciones discrepantes en por lo menos dos categorías de Riesgo en el Sistema Financiero, y estas calificaciones obedecen a un porcentaje mayor al 20% del total de endeudamiento del Cliente.

3. Alineamiento Interno.- Sucede cuando un cliente cuenta con más de un crédito en la Institución, y uno de estos muestra atrasos, lo que genera que el crédito con atrasos arrastre la calificación del cliente de la CMAC Tacna, ya que la calificación es por cliente no por crédito. No se consideran saldos menores a S/20,00

4. Refinanciamientos.- Los refinanciamientos generan un incremento de provisiones siempre que el crédito se encuentre en una categoría menor a la de Deficiente (CPP o Normal).

Si es que el crédito muestra una categoría superior a Deficiente el efecto será de un decrecimiento en las Provisiones.

2.2.6.3. Valuación de Garantías.- Los bienes son evaluados por profesionales inscritos en el registro de peritos como evaluadores de la SBS.

Se considera garantía constituida desde el bloqueo registral es decir cuando el cliente Hipoteca su Predio a favor de la Institución Financiera como garantía por el crédito que le van a otorgar.

a) Tipos de Garantía:

Preferidas.- Hipotecas, joyas o metales preciosos, maquinaria y equipo, vehículos de transporte, warrants, mercadería.

Preferidas de muy rápida realización.- Instrumentos de deudas emitidas por el gobierno que se coticen en bolsa y cuenten con una calificación en la SBS, Depósitos a plazo fijo.

No preferidas.-son garantías no constituidas que son respaldadas a través de una Declaración Jurada de los bienes que posea el cliente.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Riesgo⁵.- La probabilidad de que suceda algo que tendrá un impacto sobre los objetivos. Se mide en términos de consecuencias y probabilidades.

Riesgo Crediticio⁶.- El riesgo de que el deudor o la contra parte de un contrato financiero no cumpla con las condiciones del contrato.

Administración de Riesgo⁵.- La cultura, procesos y estructuras que están dirigidas hacia la administración efectiva de oportunidades potenciales y efectos adversos.

Aceptación de Riesgo⁵.- Una decisión informada de aceptar las consecuencias y probabilidad de un riesgo en particular.

Análisis de Riesgo⁵.- Un uso sistemático de la información disponible para determinar cuan frecuentemente puede ocurrir eventos especificados y la magnitud de sus consecuencias.

Retención del Riesgo⁵.-Intencionalmente o sin intención retener la responsabilidad por las pérdidas, o la carga financiera de las pérdidas dentro de la organización.

⁵ Estándar Australiano Administración de Riesgos AS/NZS 4360:1999–Definiciones Pág. 3, 4, 5

⁶ Diccionario de Términos Bancarios Financieros y Comerciales, Edición 2003, Pág. 139

Transferir Riesgos⁷.- Cambiar la responsabilidad o carga por las pérdidas a una tercera parte mediante legislación, contrato, seguros u otros medios.

Tratamiento de Riesgo⁷.- selección e implementación de opciones apropiadas para tratar el riesgo.

Cartera atrasada⁸.- créditos vencidos más créditos en cobranza judicial.

Provisiones⁸.- es una reserva constituida de manera preventiva, con relación a créditos directos e indirectos coberturando el riesgo de que se incumpla las obligaciones de los mismos, todo esto para proteger los intereses de los Ahorristas de la Institución

Cartera de alto Riesgo⁸.- Cartera atrasada más créditos refinanciados y reestructurados.

Cartera Pesada⁸.- Es el saldo de la cartera que esta integrada por los créditos que cuentan con las categorías de Clientes de Deficiente, Dudoso, Pérdida.

Créditos en cobranza Judicial⁸.- Créditos cuya recuperación se encuentra en proceso judicial.

⁷ Estándar Australiano Administración de Riesgos AS/NZS 4360:1999–Definiciones Pág. 3, 4, 5, 6

⁸ Glosario de Términos e Indicadores Financieros del Manual de la SBS. Pág 1,2,3, 4, 5.

Créditos refinanciados⁸.- Créditos que han sufrido variaciones de plazo y/o monto respecto al contrato original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.

Índice de Morosidad⁸.- Es el porcentaje de créditos vencidos más de 30 días sobre el saldo de capital de una cartera.

Cartera Criticada⁸.- Representa el monto de la cartera de créditos calificados por la Entidad con las calificaciones de CPP, Deficiente, Dudoso, Pérdida.

Cobertura⁹.- Cantidad, posición o garantía fácilmente utilizable para responder a un riesgo o pérdida.

Garantías⁹.- Cumplimiento de una obligación respaldada por un bien real mueble o inmueble. Constituida por bienes tangibles, prendas, valores, etc.

Saldo de capital¹⁰.- Monto total del saldo de capital del total de la cartera asignada a un analista, Agencia o producto.

ROE¹⁰.- Rentabilidad anualizada con relación al patrimonio contable del mes.

ROA¹⁰.- Rentabilidad anualizada con relación al activo total del mes.

⁹ Diccionario de Términos Bancarios Financieros y Comerciales, Edición 2003, Pág.35, 74

¹⁰ Glosario de Términos e Indicadores Financieros del Manual de la SBS. Pág. 1, 2, 3, 4, 5

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACION

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACION

Para llevar a cabo este trabajo se utilizó un diseño NO EXPERIMENTAL, transversal, correlacional, porque el propósito de la investigación es medir, y detectar la relación que existe entre el Riesgo Crediticio y el mejoramiento de los Resultados Financieros de la CMAC Tacna durante el Año 2004.

Para detectar esta relación, fue necesaria la realización de dos investigaciones; una a través de encuestas a cada sector económico para poder determinar el endeudamiento de los clientes con el sector financiero, la influencia del riesgo cambiario (riesgo de mercado), poder detectar el sector económico más riesgoso, y la otra investigación fue sobre un estudio que se realizó a la cartera de créditos a la CMAC Tacna S.A., para poder determinar su saldo de capital, niveles de morosidad, participación de cartera y provisiones.

3.2. POBLACION Y MUESTRA PARA LA APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS EN LOS SECTORES ECONOMICOS

3.2.1. Población.- La población bajo estudio esta compuesta por un Universo de 5 462 negocios, distribuidos por sectores económicos tal como se muestra a continuación.

SECTORES ECONOMICOS	POBLACION POR SECTOR
Sector Comercio	3 860
Sector Servicio	590
Sector Industria	125
Sector Agricultura	887
Total	5 462

Fuente: Datos obtenidos de la Oficina de Rentas de las Municipalidades, Padrones de Mercados y Ministerio de Agricultura.
Elaboración: Propia

Para obtener un dato más real con referencia a la población con la que se va a trabajar, se recurrió a las Oficinas de Rentas de la Municipalidades (Provincial, A. Alianza, C. Nueva, G. Albarracín, Pocollay) para poder determinar cuantos negocios registrados existen del sector comercio, servicio e industria.

Para el caso el Sector agrícola se obtuvieron los Datos de población en el Ministerio de Agricultura tomándose en cuenta a los que se encuentran registrados por Asociaciones del Sector de la Yarada.

3.2.2. Muestra. Es una parte de la población que se elegirá para ser medida y observada. Para la presente investigación se determinó la muestra por cada sector económico de acuerdo a la siguiente formula para la determinación de muestra:

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

Donde:

N : Tamaño de la Población

E : Precisión de Error (Nivel de Significancia) 5%

n : Muestra



Sector Comercio:

$$n = \frac{3860}{((3860-1) * 0,05^2) + 1}$$

$$n = 363$$



Sector Servicio:

$$n = \frac{590}{((590-1) * 0,05^2) + 1}$$

$$n = 239$$



Sector Industria:

$$n = \frac{268}{((268-1) * 0,05^2) + 1}$$

$$n = 95$$

☉ **Sector Agricultura:**

$$n = \frac{887}{((887-1)*0,05^2)+1}$$

$n = 275$

3.2.3. Unidad Muestral.- Es la unidad a la cual se le toma la información los cuales agrupados forman la población bajo estudio (Es la Unidad más pequeña).

3.3. TECNICA APLICADA

3.3.1. Para la Recolección de Datos.- Un Instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente. En términos cuantitativos: Capturo verdaderamente la "Realidad" que deseo capturar. Desde luego no hay medición perfecta. Es casi imposible que representemos con fidelidad las variables a evaluar, pero es un hecho que debemos acercarnos lo más posible a la representación fiel de las variables a observar, mediante el instrumento de medición que desarrollamos. Toda medición o instrumento de recolección de datos debe de reunir dos requisitos esenciales: Confiabilidad y validez.

La confiabilidad se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce resultados iguales. La validez en términos generales se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir.

3.3.2. Para el procesamiento de datos.- El procesamiento de los datos se realizará con la ayuda del computador y técnicas estadísticas como es el Análisis de datos del Excel, con la opción de Histogramas.

Esta forma de procesar datos es importante porque me permite construir archivos de rápida localización y de gran utilidad para la obtención de los resultados finales como es la frecuencia observada, los porcentajes de participación y por último la obtención de los gráficos.

3.4. INSTRUMENTOS

3.4.1. Encuestas.- Para la presente investigación se realizarán las encuestas por entrevista personal la cual se aplica a través de los cuestionarios.

Normalmente se tienen varios entrevistadores quienes deberán estar capacitados en el arte de entrevistar y conocer a fondo los diversos tipos de cuestionarios, no tiene que sesgar o influir las respuestas.

Para esta Investigación se elaboraron cuatro tipos de cuestionarios (para cada sector económico Comercio, Industria, Servicio y Agricultura.

☞ **Ver Anexo N° 2 Encuesta Sector Comercial**

☞ **Ver Anexo N° 3 Encuesta Sector Servicio**

☞ **Ver Anexo N° 4 Encuesta Sector Industrial**

☞ **Ver Anexo N° 5 Encuesta Sector Agricultura**

3.4.1.1. Cuadro de Distribución para la aplicación de las Encuestas

SECTOR COMERCIO			SECTOR SERVICIO		
DISTRIBUCION	Nº	PART. DE MUESTRA	DISTRIBUCION	Nº	PART. DE MUESTRA
Mercad. Bolognesi	491	47	Restaurantes	109	44
Gal Crnel Mendoza	364	35	Bares	10	4
Gal. Cajamarca	55	5	Agencias de Viaje	12	5
Gal. Tupa I	60	6	Hoteles Hostales	81	33
Gal. Tupac II	68	6	Transportes	45	18
Mercad. 28 Julio	209	20	Snaks	19	8
Gal. Don Quijote	20	2	Alquiler de Vestidos	22	9
C.C. F.Barreto	40	4	Agencia de Aduanas	7	3
C.C: El Morro	47	4	Cabinas Internet	35	14
Merd Polvos Rosados	499	47	Revelados de Foto	22	9
Mercado Grau	553	52	Courrier	4	2
Mercado H del Cenepa	283	27	Peluquerías y S B	23	9
Mercado Central	313	30	Juguerías	9	4
Mercado 2 de Mayo	239	23	Publicidad	3	1
Mercado Zonal C. Nueva	403	38	Saunas	4	2
Ópticas	25	2	Consultorios Médicos	53	21
Ferreterías	35	3	Asesoráis	7	3
Librerías	31	3	Educación	25	10
Mueblerías	21	2	Fotocopias	58	23
Minimarkets	10	1	Digitación	17	7
Grifos	15	1	Diversión	25	10
Vidriarías	18	2			
Farmacias Boticas	20	2			
TOTAL	3819	362	TOTAL	590	239
SECTOR INDUSTRIA			SECTOR AGRICOLA		
DISTRIBUCION	Nº	PART. DE MUESTRA	DISTRIBUCION	Nº	PART. DE MUESTRA
Envasadora	3	2	Asoc. Prod. De Olivo	100	31
Embotelladoras	2	2	Asoc. Prod. La Yarada	160	50
Elaborac. Prod. Lácteos	1	1	Asoc. Prod. Hortalizas	85	26
Confeción Calzado	11	8	Asoc. Prod. APET	111	34
Envasado Aceituna y Deriv	4	3	Asoc. Prod. Agrícolas	198	61
Panaderías	15	11	Asoc. Agroexportadores	60	19
Bines de Exportación	1	1	Asoc. Prod. De Maiz	30	9
Elaboración Autopartes	7	5	Asoc. Prod. PEL	87	27
Carpinterías	11	8	Asoc. Prod. Los Palos	56	17
Producción de Licores	25	19			
Elaborac. Prod. Molinera	1	1			
Productos Hidrobiológicos	4	3			
Imprentas	25	19			
Ladrilleras	2	2			
Confeción de Ropa	13	10			
TOTAL	125	95	TOTAL	887	275

3.5. ANALISIS DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DE LA CMA

TACNA.- Para este análisis se utilizaron los datos e información obtenida sobre los saldos de colocaciones y distribución de la cartera de la Caja Municipal de Ahorro y Créditos de Tacna y datos de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y así poder realizar un análisis del estado de la cartera de créditos.

El análisis se realizó de la siguiente manera:

- ☉ Análisis de la cartera por analista de Créditos
- ☉ Análisis de la cartera por agencia
- ☉ Análisis de la Cartera por Productos
- ☉ Análisis de la cartera por tasa de interés
- ☉ Análisis de la Cartera por Fondo de Financiamiento

CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

4.1. RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS.-

De acuerdo al trabajo realizado en el campo a través de entrevistas, y con la aplicación de encuestas destinadas a cada sector económico:

Sector Comercio,

Sector Servicio,

Sector Industria y

Sector Agricultura

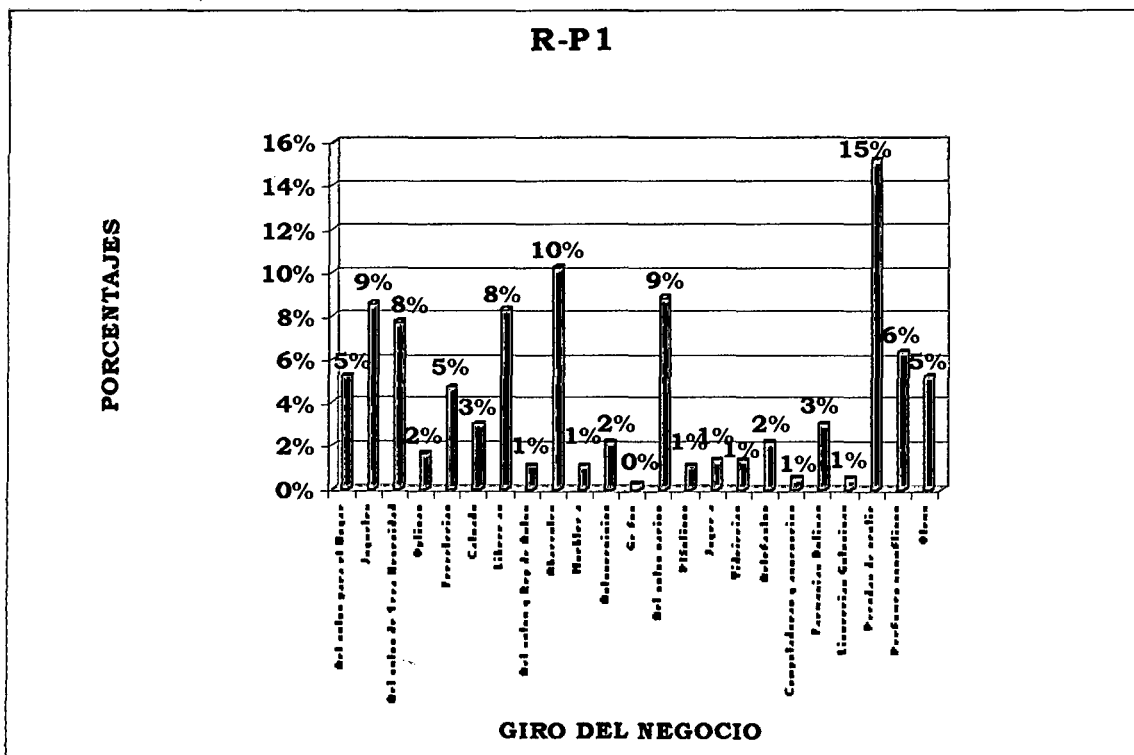
Se obtuvieron los resultados que se detallan a continuación por Frecuencia Observada y porcentajes:

4.1.1. Resultados de la Encuesta Aplicada al Sector Comercial.

a) P-1 ¿Cuál es el Rubro de su Negocio?

R-P1	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Artículos para el Hogar	1	19	5%
Juguetes	2	31	9%
Art. de 1era Necesidad	3	28	8%
Ópticas	4	6	2%
Ferreterías	5	17	5%
Calzado	6	11	3%
Librerías	7	30	8%
Artículos y Rep de Autos	8	4	1%
Abarrotes	9	37	10%
Mueblería	10	4	1%
Autoservicios	11	8	2%
Grifos	12	1	0%
Artículos varios	13	32	9%
Plásticos	14	4	1%
Joyería	15	5	1%
Vidriarías	16	5	1%
Artefactos	17	8	2%
Computadoras accesorios	18	2	1%
Farmacias Boticas	19	11	3%
Licorerías Golosinas	20	2	1%
Prendas de vestir	21	55	15%
Perfumes cosméticos	22	23	6%
Otros	23	19	6%
TOTALES		362	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

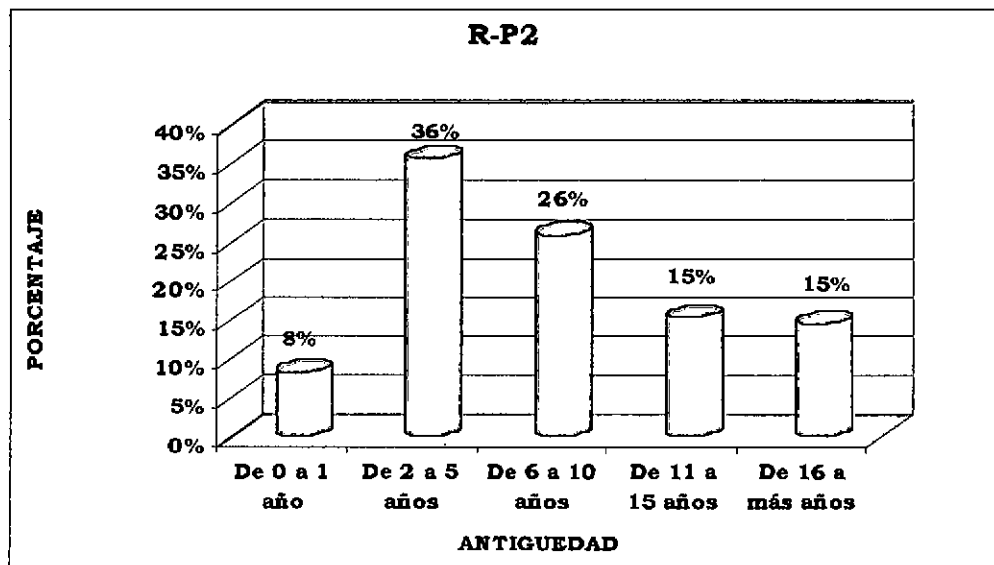
Para poder realizar este estudio se ha tratado de encuestar a la mayoría de los rubros existentes en el Sector Comercio, y así detectar las debilidades, problemas o fortalezas que se pueda presentar en cada tipo de los giros de negocios existentes.

Dentro de otros rubros se detectaron, a los que venden especerías, venta de animales vivos, venta de plásticos, florerías, etc.

b) P-2 ¿Cuál es la antigüedad de su negocio?

R-P2	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
De 0 a 1 año	1	30	8%
De 2 a 5 años	2	129	36%
De 6 a 10 años	3	94	26%
De 11 a 15 años	4	56	15%
De 16 a más años	5	53	15%
TOTALES		362	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

En lo que se refiere a la antigüedad del negocio, se puede observar que un 36% del total de los encuestados incursionaron en el comercio desde hace un mediano plazo (de 2 a 5 años).

El 26% demuestra una antigüedad relativamente alta estamos hablando de un promedio de 6 a 10 años.

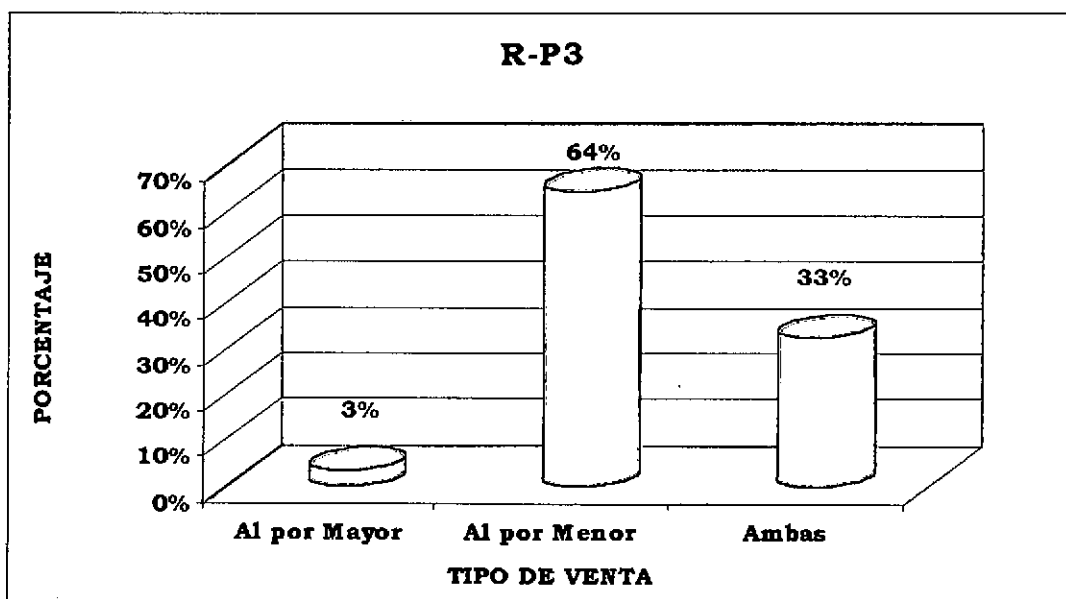
Así mismo, las dos ultimas opciones (de 11 a 15 años y de 16 a mas años) cada una representa el 15 % de negocios consolidados que se mantienen estables y que por el tiempo que se han mantenido demuestran solidez ya que han podido superar problemas socioeconómicos.

También apreciamos que el 8% representa a los negocios recién constituidos (de 0 a 1 año), son negocios que tienen un alto grado de incertidumbre al no saber si evolucionara favorablemente debido al corto tiempo que llevan en el mercado.

c) P-3 Las ventas de su producto las realiza:

R-P3	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Al por Mayor	1	11	3%
Al por Menor	2	233	64%
Ambas	3	118	33%
TOTALES		362	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

El 64% de comerciantes realizan sus ventas al por menor, esto nos indica que el margen de utilidad de los comerciantes es más alto pero el nivel de rotación de sus inventarios es lento.

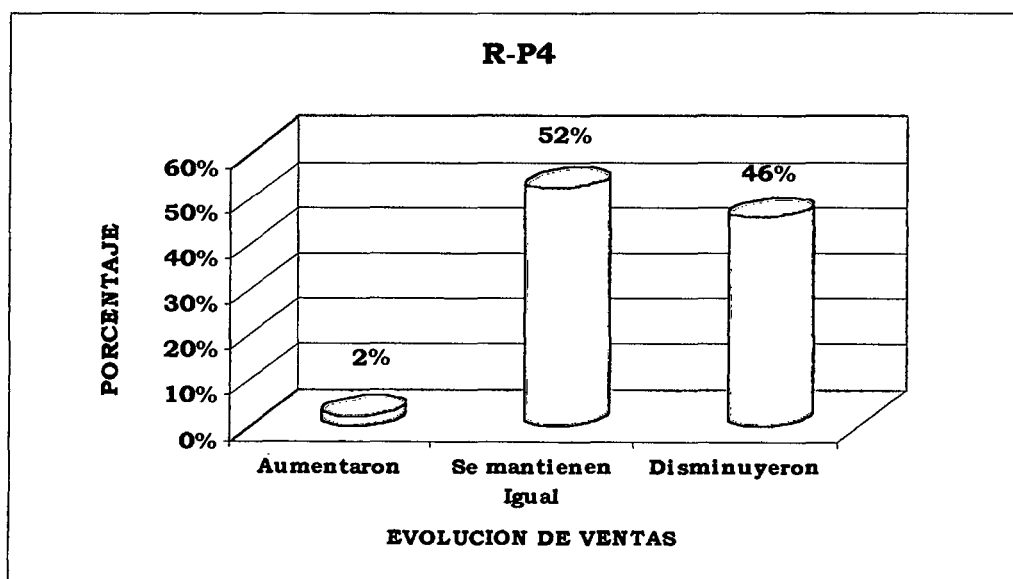
En cambio solo el 3% de los comerciantes encuestados realizan sus venta al por mayor quienes tiene un margen de utilidad mucho menor pero su mercadería tiene mayor rotación y en más cantidad por tratarse de distribuidores, por lo tanto sus utilidades netas son mucho más altas.

El 33% realiza sus ventas tanto al por menor como al por mayor obteniendo márgenes de utilidad de acuerdo al tipo de venta que realicen. Las ventas de estos negocios están sujetas a la condición del mercado, ya que sus ingresos y su rotación de mercadería varían de acuerdo al tipo de venta.

d) P-4: ¿Cómo Considera que han evolucionado sus ventas el año 2004 con respecto al año anterior?

R-P4	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Aumentaron	1	8	2%
Se mantienen Igual	2	189	52%
Disminuyeron	3	165	46%
TOTALES		362	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

El 46% de los encuestados indicaron que sus ventas disminuyeron en el año 2004 con respecto al año anterior.

Un 52% indicaron que sus ventas se han mantenido y un 2% consideraron que sus ventas aumentaron con respecto al periodo anterior.

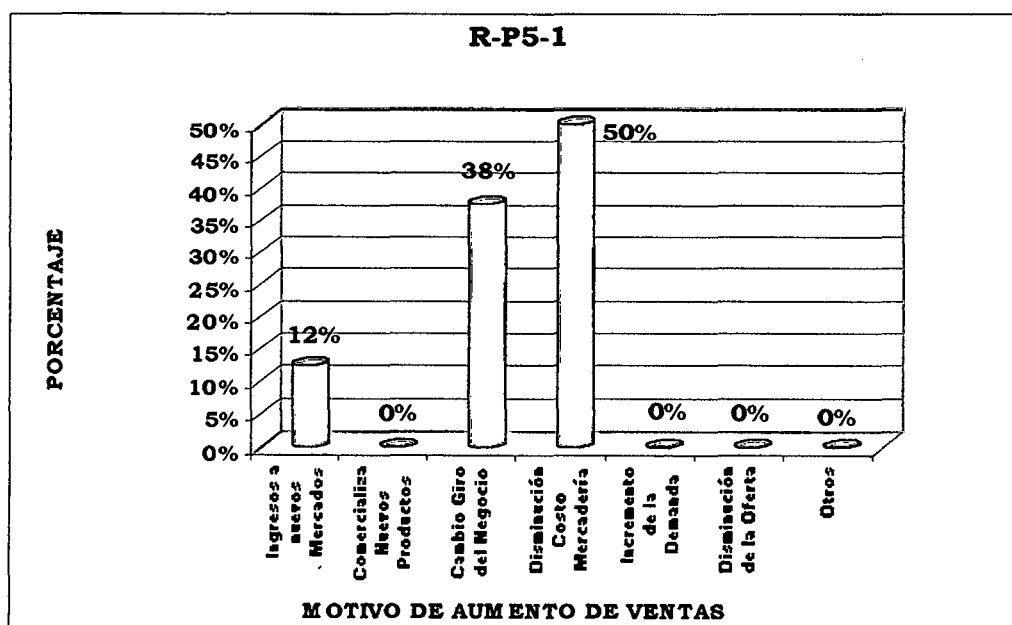
Los motivos se describen en los cuadros y gráficos de las siguientes preguntas.

e) P-5-1 Cuales considera que son los motivos por los cuales su nivel de venta ha:

Aumentado

R-P5-1	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Ingresos a nuevos Mercados	1	1	12%
Comercializa Nuevos Productos	2	0	0%
Cambio Giro del Negocio	3	3	38%
Disminución Costo Mercadería	4	4	50%
Incremento de la Demanda	5	0	0%
Disminución de la Oferta	6	0	0%
Otros	7	0	0%
TOTALES		8	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

Como podemos observar el 2% consideran que sus ventas aumentaron con respecto al periodo anterior y de ese 2% que representan 8 encuestados el 50% asegura que sus ventas aumentaron con relación al año anterior por que el costo de los productos disminuyó.

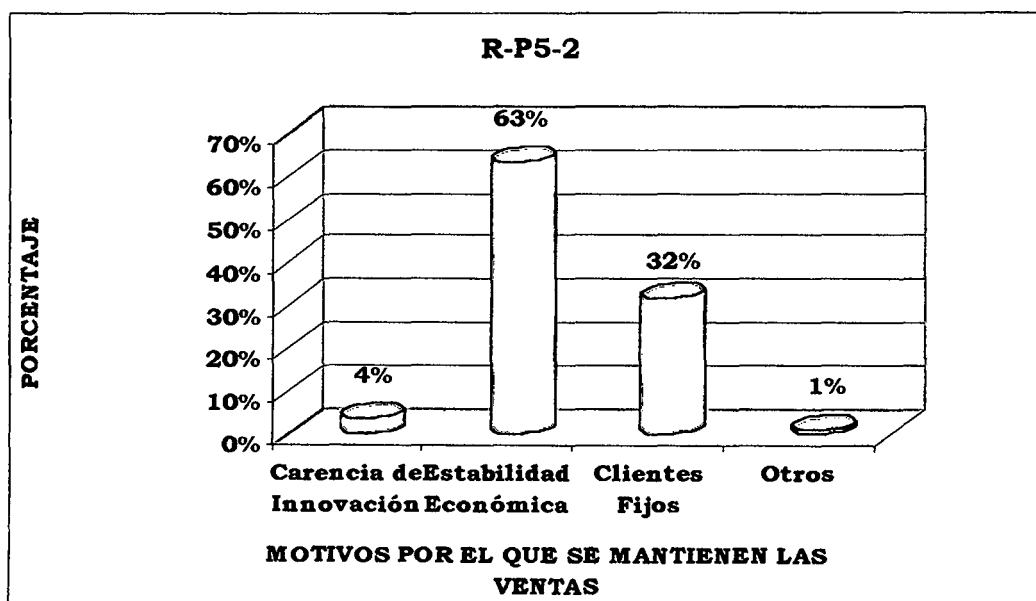
Un 38% que representa un porcentaje significativo contesto que sus ventas aumentaron porque cambiaron de Rubro.

Un 12% aducen que es porque ingresaron a nuevos mercados.

Se mantiene Igual

R-P5-2	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Carencia de Innovación	1	7	4%
Estabilidad Económica	2	120	63%
Clientes Fijos	3	60	32%
Otros	4	2	1%
TOTALES		189	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

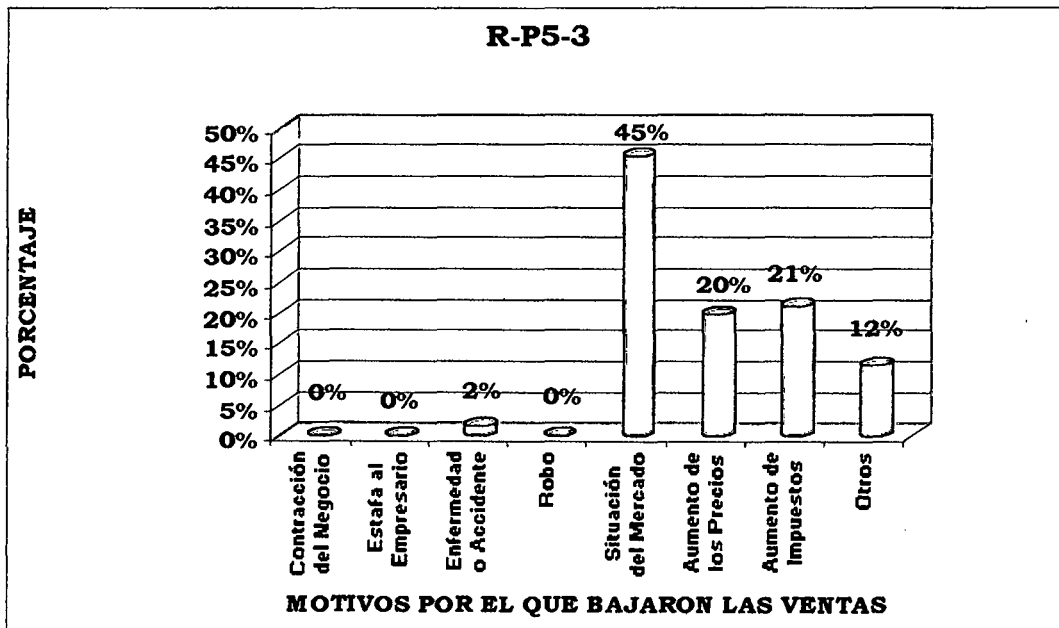
Como se puede apreciar en el cuadro y gráfico, el 52% de los encuestados consideran que sus ventas se mantuvieron igual, este porcentaje representa a 189 encuestados de los cuales el 63% contestó que sus ventas se mantuvieron igual el año 2004 en relación al año 2003 por la estabilidad económica.

Un 32% considera que se mantuvieron sus ventas por que cuentan con clientes fijos, el 4% porque no innovaron y un 1% por otras razones como el mantener un nivel de ventas estables.

Disminuido

R-P5-3	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Contracción del Negocio	1	0	0%
Estafa al Empresario	2	0	0%
Enfermedad o Accidente	3	3	2%
Robo	4	0	0%
Situación del Mercado	5	75	45%
Aumento de los Precios	6	33	20%
Aumento de Impuestos	7	35	21%
Otros	8	19	12%
TOTALES		165	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

En este cuadro podemos observar que el 46% que representan a 165 encuestados, consideran que sus ventas disminuyeron con respecto al año anterior.

El principal motivo por el cual las ventas disminuyeron es la Situación del mercado representando por un porcentaje significativo del 45%.

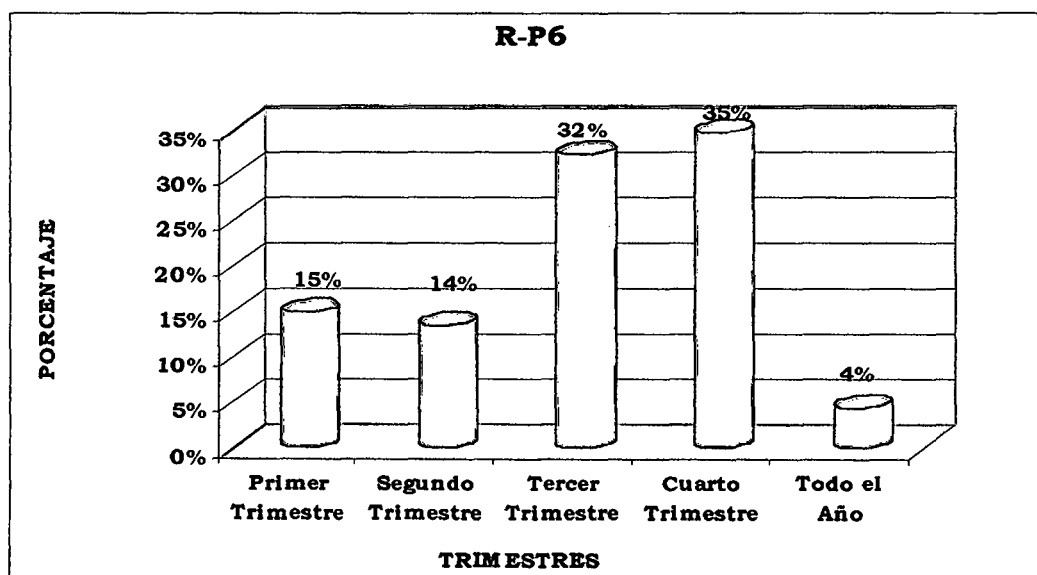
Mientras que el 20% aducen que el aumento de precios fue el motivo principal por el que sus ventas decrecieron,

El 21% identifican como causa el aumento de los Impuestos, el 2% por Accidente o enfermedad y un 12% por otros motivos como el Aumento de la Competencia.

f) P-6 Marque los periodos en los cuales sus ventas se incrementan.

R-P6	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Primer Trimestre	1	54	15%
Segundo Trimestre	2	49	14%
Tercer Trimestre	3	117	32%
Cuarto Trimestre	4	126	35%
Todo el Año	5	16	4%
TOTALES		362	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

El 35% coincidieron en que el mejor trimestre es el último del año, ya que hay un incremento de ventas considerando que los comerciantes de otras ciudades como Lima y del Norte del País vienen a Tacna a llevarse mercadería para la campaña Navideña.

El 32% que representa un porcentaje significativo, consideró que el mejor trimestre es el tercero por tratarse de la temporada de Fiestas Patrias y Fiestas de Tacna.

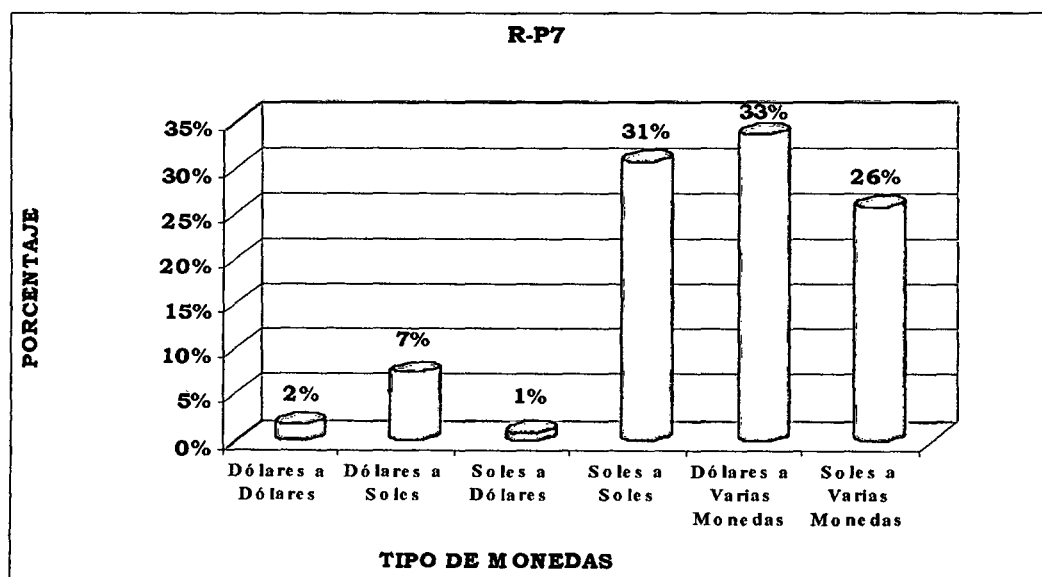
Un 15% consideró que el mejor trimestre es el primero. En este porcentaje podemos considerar a los que comercializan productos para la campaña Escolar y productos para la temporada de verano

Un 14% consideró que sus ventas aumentan en el segundo trimestre del año por tratarse de los meses que encierran las campañas por el día del Trabajo, el día de la Madre y el día del Padre, y en un 4% consideraron que sus ventas se mantienen por igual durante todo el año. Generalmente son los comerciantes que trabajan con mercadería de acuerdo a la campaña y son mayoristas.

g) P-7 ¿En qué moneda realiza sus egresos y en que moneda percibe sus ingresos?

R-P7	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Dólares a Dólares	1	6	2%
Dólares a Soles	2	27	7%
Soles a Dólares	3	3	1%
Soles a Soles	4	111	31%
Dólares a Varias Monedas	5	122	33%
Soles a Varias Monedas	6	93	26%
TOTALES		362	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

Como podemos apreciar el 33% realiza sus egresos en Dólares y sus ingresos en varias monedas como el dólar, los pesos y soles. Esto se debe a la gran afluencia de clientes chilenos que realizan sus compras tanto en dólares como en su moneda nacional el peso.

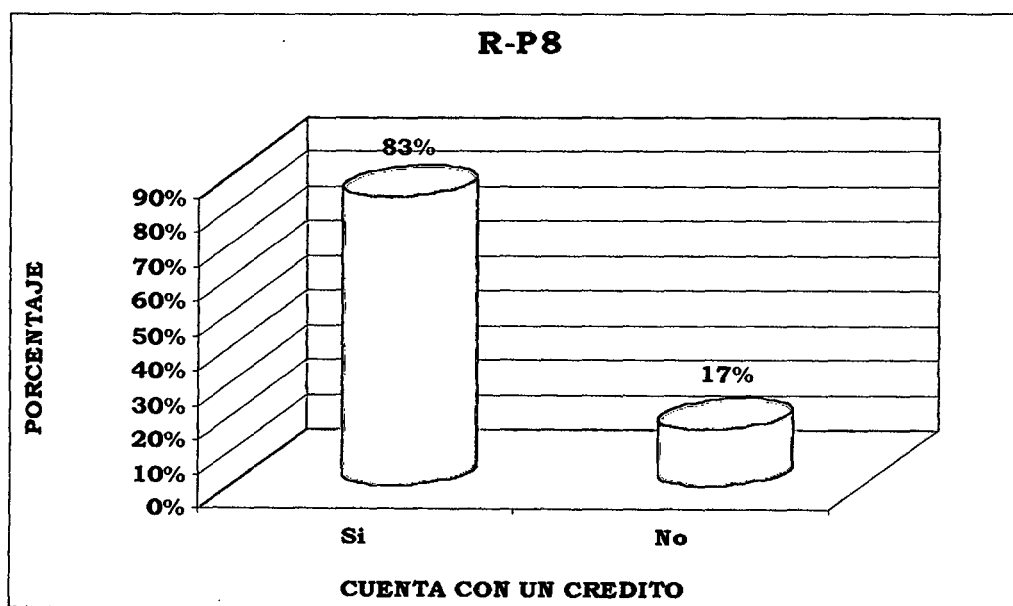
El 31% consideró que tanto sus egresos como ingresos los realizan de soles a soles. El 26% realiza sus operaciones de soles a varias monedas.

Esto nos demuestra que el sector comercio esta expuesta plenamente al Riesgo de Mercado exclusivamente hablando del riesgo cambiario, ya que sus operaciones son realizadas tanto en Moneda nacional como el Dólar, es decir que el mercado Tacneño esta dolarizado por lo que la suba o baja del tipo de cambio los perjudica directamente en el margen de Utilidad que puedan obtener.

P-8 ¿Cuenta con un crédito para su negocio actualmente?

R-P8	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Si	1	302	83%
No	2	60	17%
TOTALES		362	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

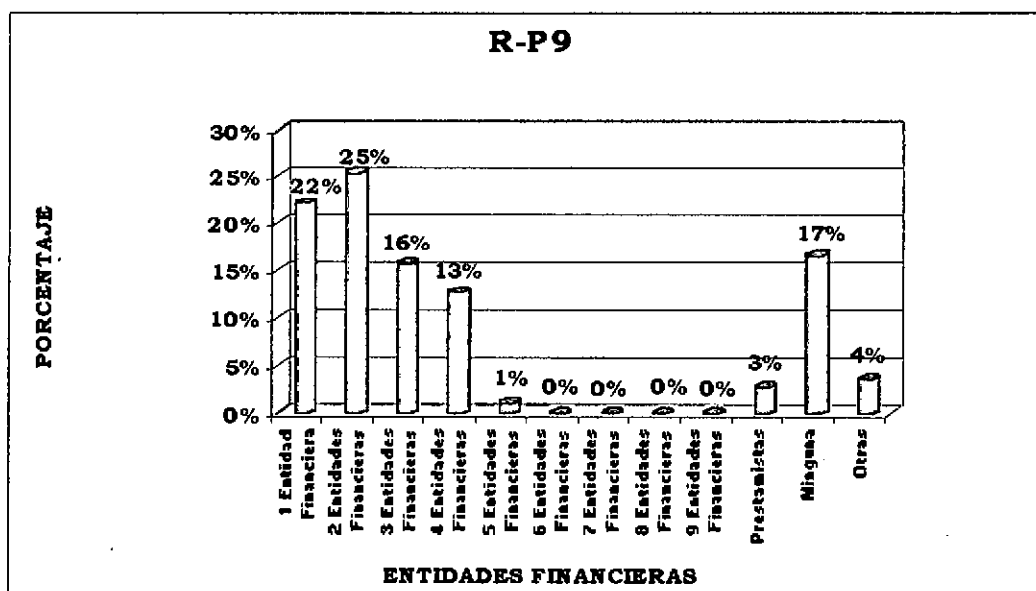
Comentario

Del total de los encuestados el 83% cuentan con créditos para sus negocios, y un 17% no tienen deudas financieras.

h) P-9 ¿Con cuantas instituciones financieras trabaja actualmente?

R-P9	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
1 Entidad Financiera	1	80	22%
2 Entidades Financieras	2	92	25%
3 Entidades Financieras	3	57	16%
4 Entidades Financieras	4	46	13%
5 Entidades Financieras	5	4	1%
6 Entidades Financieras	6	0	0%
7 Entidades Financieras	7	0	0%
8 Entidades Financieras	8	0	0%
9 Entidades Financieras	9	0	0%
Prestamistas	10	10	3%
Ninguna	11	60	17%
Otras	12	13	4%
TOTALES		362	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector comercial
Elaboración propia

Comentario

Con respecto al número de entidades con las que se encuentran endeudadas el 22% tiene deuda con una entidad financiera, el 25% con 2 entidades. El 16% trabaja con 3 entidades, en un porcentaje menor encontramos a un 13% de comerciantes que trabajan hasta con 4 entidades financieras, un 3% que tiene deudas con prestamistas, pero también podemos observar un 4% que trabaja con otras instituciones como son Pro Mujer, y Adra que son Instituciones crediticias que apoyan a la micro empresa y que también son supervisadas por la SBS.

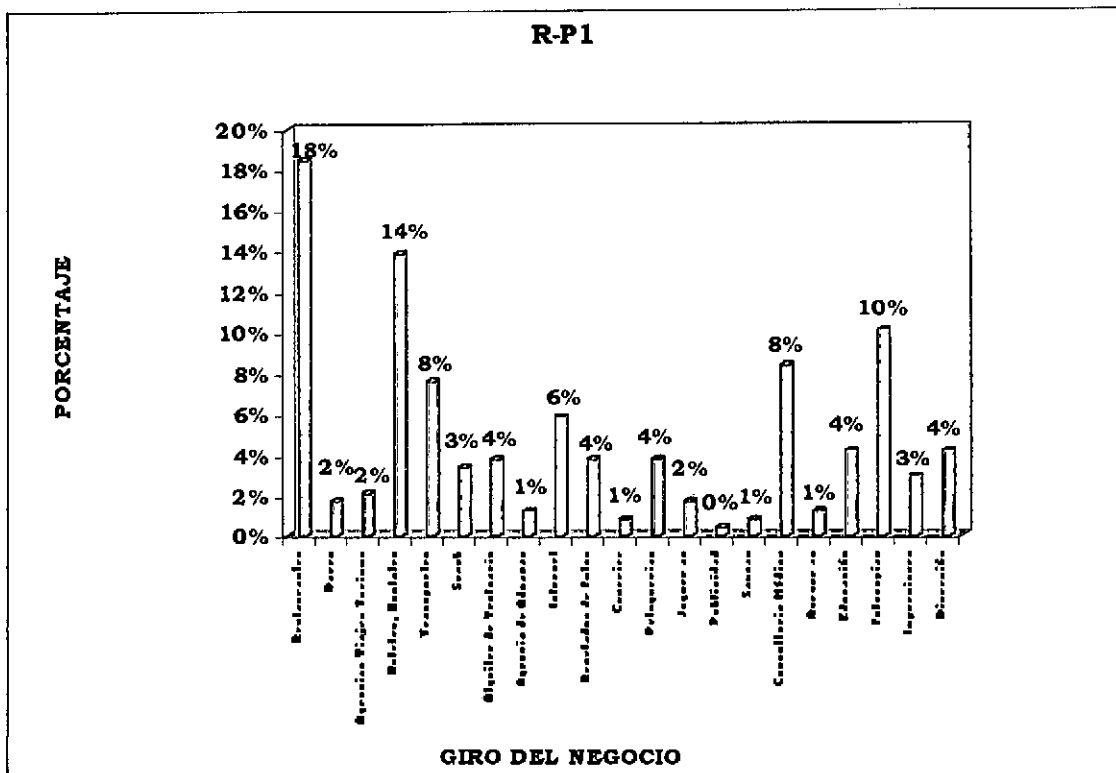
Pero también podemos observar un 17% de encuestados que representan un porcentaje significativo de comerciante que no se encuentran endeudados con ninguna institución financiera y que trabajan con Capital Propio.

4.1.2. Resultados de la Encuesta Aplicada al Sector Servicio.

a) P-1 ¿Cuál es el Rubro de su Negocio?

R-P1	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Restaurantes	1	44	18%
Bares	2	4	2%
Agencias Viajes Turismo	3	5	2%
Hoteles, Hostales	4	33	14%
Transportes	5	18	8%
Snack	6	8	3%
Alquiler de Vestuario	7	9	4%
Agencia de Aduanas	8	3	1%
Internet	9	14	6%
Revelados de Fotos	10	9	4%
Courrier	11	2	1%
Peluquerías	12	9	4%
Jugueterías	13	4	2%
Publicidad	14	1	0%
Saunas	15	2	1%
Consultorio Médico	16	20	8%
Asesorías	17	3	1%
Educación	18	10	4%
Fotocopias	19	24	10%
Impresiones	20	7	3%
Diversión	21	10	4%
TOTALES		239	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

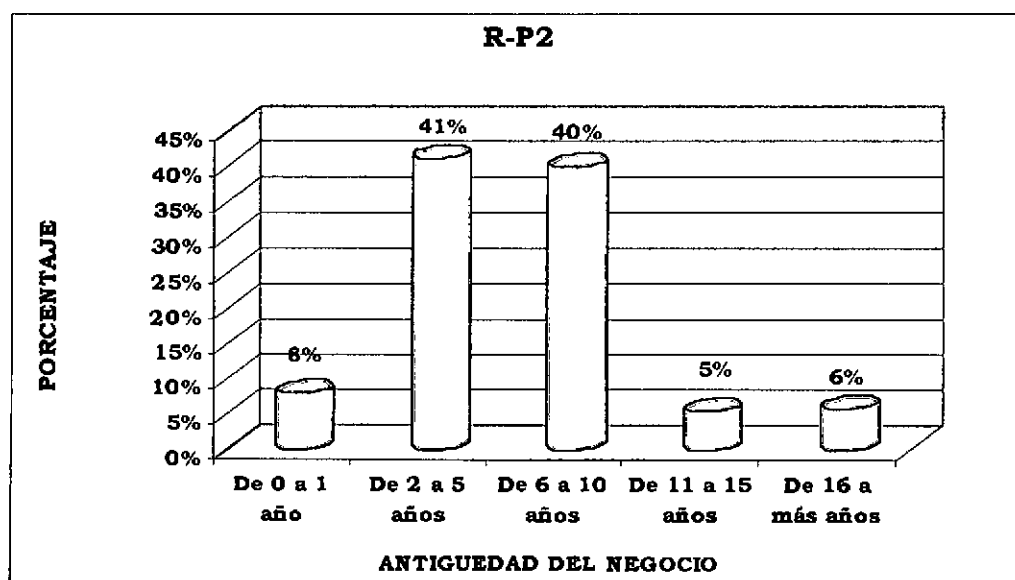
Comentario

Podemos apreciar en el grafico 01 que se a tratado de abarcar la mayoría de rubros de los negocios que ofrecen un servicio, con la finalidad de poder analizar con mayor detalle los servicios que se brindan, teniendo 21 clasificaciones para el análisis y así poder detectar las deficiencias o fortalezas en este sector.

b) P-2 ¿Cuál es la antigüedad de su Negocio?

R-P2	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
De 0 a 1 año	1	19	8%
De 2 a 5 años	2	98	41%
De 6 a 10 años	3	95	40%
De 11 a 15 años	4	13	5%
De 16 a más años	5	14	6%
TOTALES		239	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

Comentario

Un 41% nos dice que la antigüedad de estos negocios es de mediano tiempo, entre 2 a 5 años, se podría decir que es casi una constante ya que el 40% nos comentó que están de 6 a 10 años, lo cual nos da una clara visión que las empresas o rubros de servicios no son negocios nuevos.

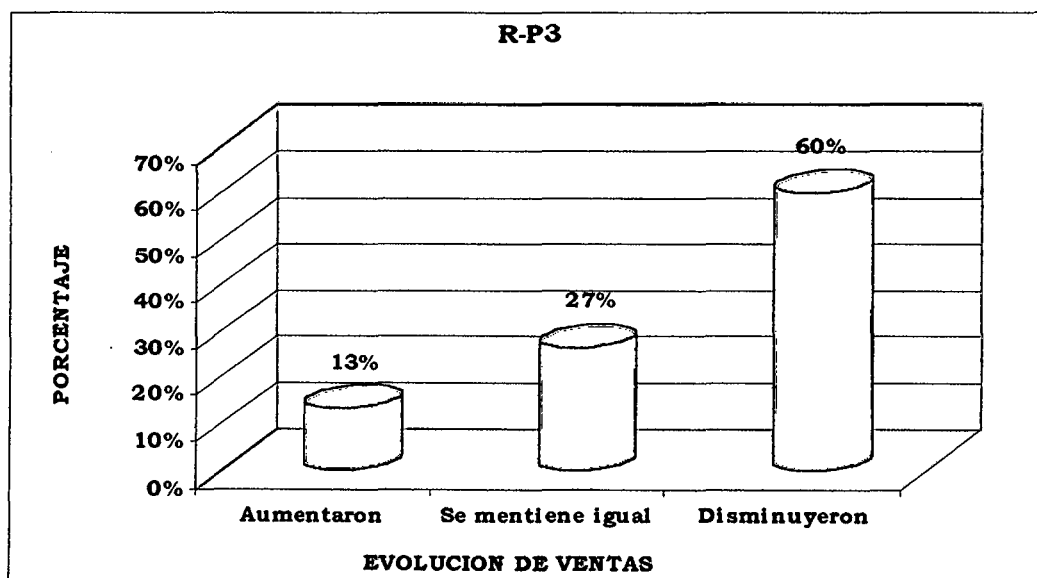
Un 8% esta incursionando en esta rama de servicios (de 0 a 1 año). El 5% representa a los servicios tradicionales ya que tienen una vida de 11 a 15 años.

El 6% indica el porcentaje de las empresas que han sabido dar un servicio que se ha hecho constante y a la vez que estos rubros han sabido evolucionar y mantenerse en el mercado, esto lo respaldan sus más de 16 años de servicio al cliente.

c) P-3 ¿Cómo considera que ha evolucionado sus ventas con respecto al año pasado?

R-P3	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Aumentaron	1	32	13%
Se mantiene igual	2	63	27%
Disminuyeron	3	144	60%
TOTALES		239	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

Comentario

El 60% de los servicios disminuyeron en el año 2004 con relación al año anterior.

Un 27% afirmaron que sus servicios no han sido afectados y que la prestación de estos se han mantenido igual en la comparación de los años 2003-2004.

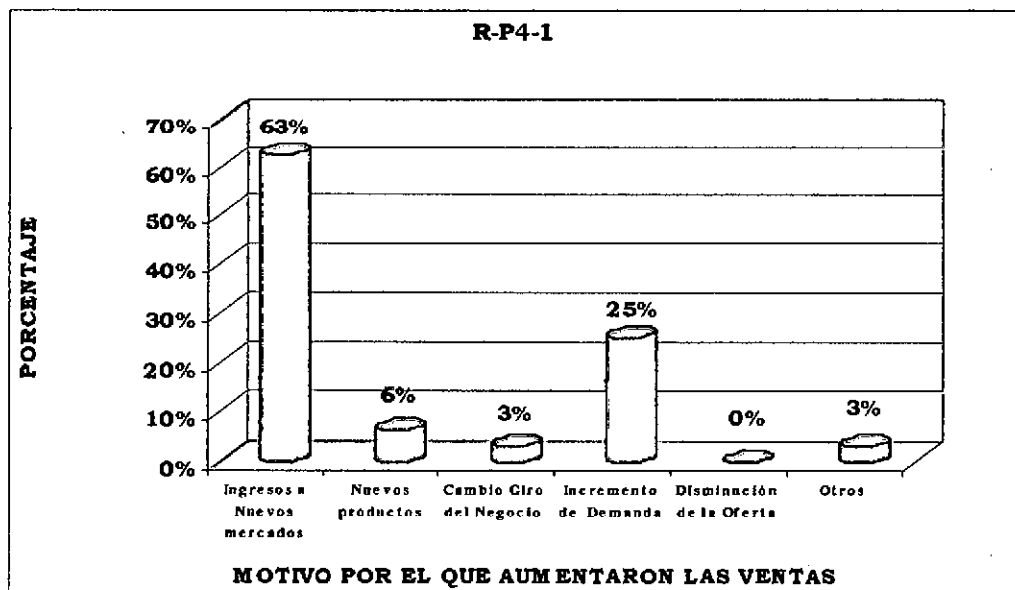
Un 13% afirman que la prestaciones de sus servicios han aumentado; los motivos los describen en los siguientes cuadros.

d) P-4 Cuáles considera que son los motivos por los cuales su nivel de venta a:

Aumentaron

R-P4-1	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Ingresos a Nuevos mercados	1	20	63%
Nuevos productos	2	2	6%
Cambio Giro del Negocio	3	1	3%
Incremento de Demanda	4	8	25%
Disminución de la Oferta	5	0	0%
Otros	6	1	3%
TOTALES		32	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

Comentario

El ingreso a nuevos mercados es la principal causa de que los servicios aumentaran, un contundente 63% así lo dice.

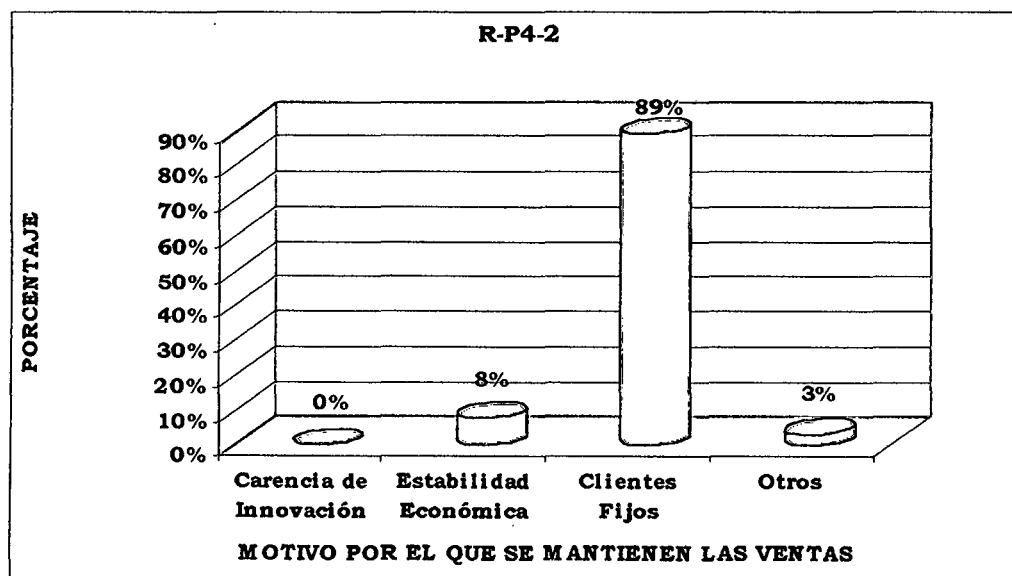
También podemos observar que el 25% consideran que es por el incremento de demanda la causa del aumento.

El 6% respalda que el aumento es debido a los nuevos servicios que ofrecen. Mientras que un 3% es por el cambio de giro de sus negocios y otro 3% por otros motivos como el aumento del turismo.

Se mantiene Igual

R-P4-2	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Carencia de Innovación	1	0	0%
Estabilidad Económica	2	5	8%
Clientes Fijos	3	56	89%
Otros	4	2	3%
TOTALES		63	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

Comentario

En el cuadro y gráfico podemos observar que un 89% consideran a los clientes fijos como principal causa de que sus ingresos por los servicios que brindan se hallan mantenido igual con relación al año anterior.

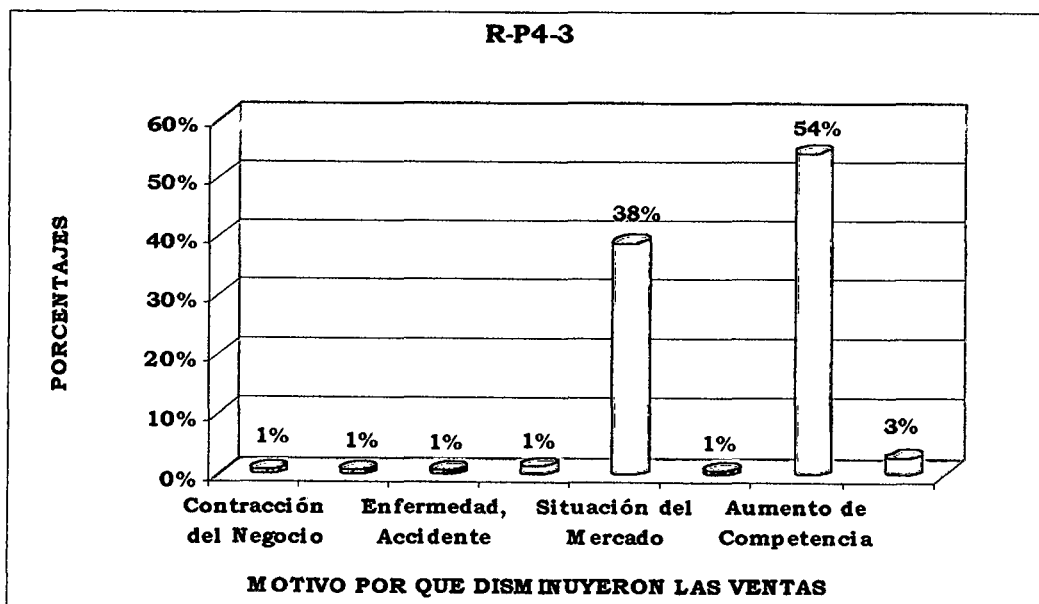
El 8% aduce que es gracias a la estabilidad económica que existe.

Y el 3% asegura que es debido a otras razones externas., como es el aumento del Turismo o por los nuevos acuerdos con los Países de Chile y Brasil.

Disminuido

R-P4-3	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Contracción del Negocio	1	1	1%
Estafa a Empresario	2	1	1%
Enfermedad, Accidente	3	1	1%
Robo	4	2	1%
Situación del Mercado	5	56	38%
Aumento de Precios	6	1	1%
Aumento de Competencia	7	78	54%
Aumento de Impuestos	8	4	3%
TOTALES		144	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

Comentario

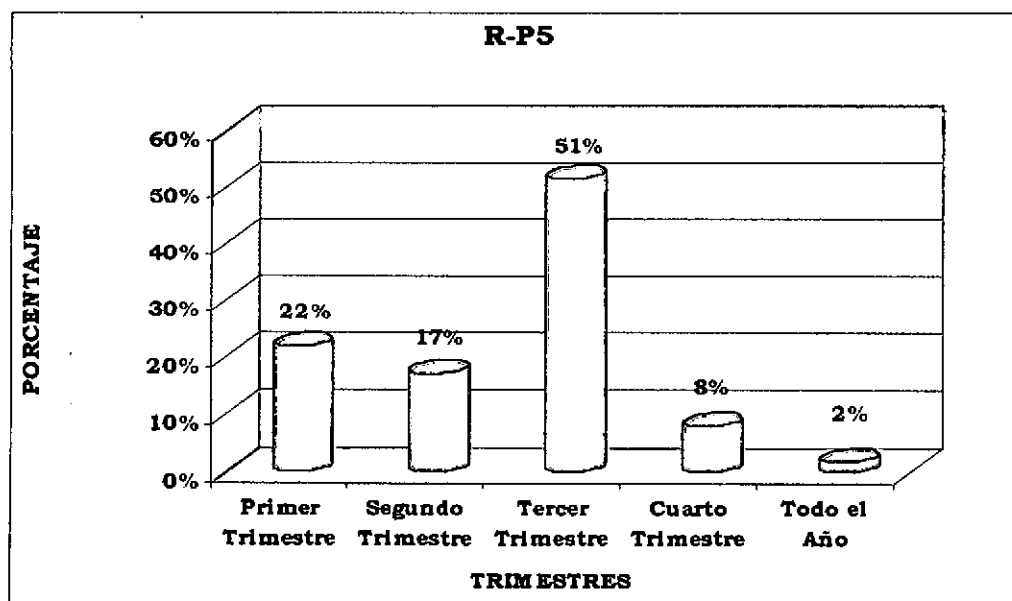
Observamos que el 54% considera que es el aumento de la competencia la causa de que sus servicios hayan disminuido.

Un 38% indicó que la disminución de los servicios se debe a la situación del mercado, en cambio el 3% considera que la disminución es debido al aumento de los impuestos. Un común denominador es el 1% que se ve reflejado en la contracción del mercado, estafa al empresario, enfermedad o accidente, robo y aumento de precios.

e) P-5 Marque los periodos en los cuales la venta de sus servicios se incrementan.

R-P5	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Primer Trimestre	1	52	22%
Segundo Trimestre	2	41	17%
Tercer Trimestre	3	123	51%
Cuarto Trimestre	4	19	8%
Todo el Año	5	4	2%
TOTALES		239	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

Comentario

Para el 51% de nuestros encuestados es el tercer trimestre donde las ventas de sus servicios aumentan, esto se debe a que en este trimestre la visita de turistas aumenta, debido a que en este trimestre existe una mayor cantidad de fechas conmemorativas lo cual es motivo del incremento de visitantes a nuestra ciudad.

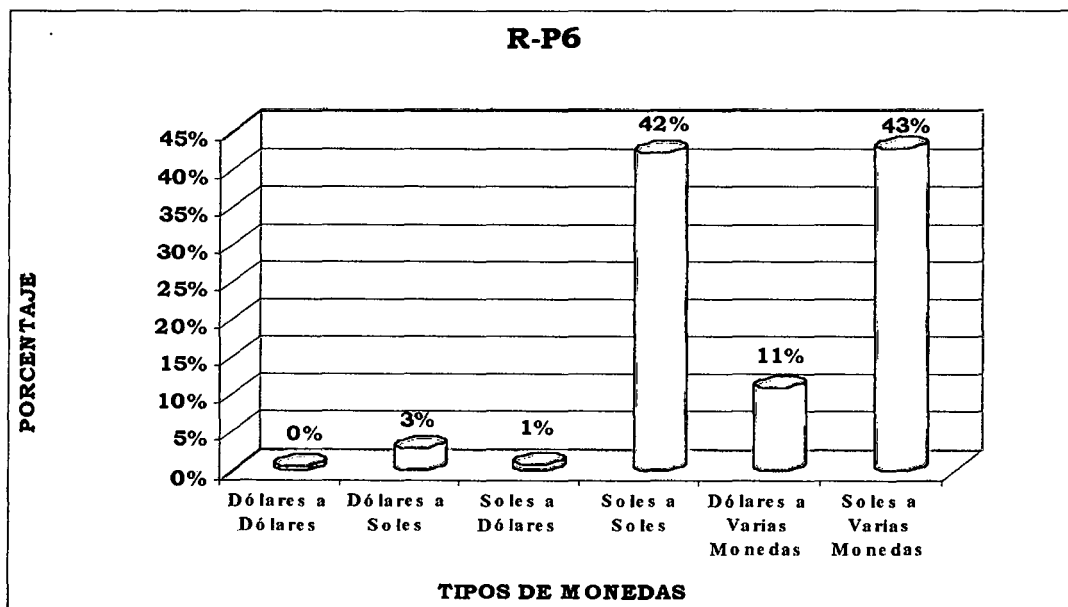
El 17% comenta que el incremento de sus ventas de servicios aumenta durante el segundo trimestre, un 8% afirma que es el cuarto trimestre donde la venta de sus servicios se ven favorecidas como por ejemplo las agencias de viaje ya que en este último trimestre es donde reciben los contratos de viajes de promoción de los colegios.

Mas un 2% aseguran que sus servicios son requeridos en todo el año constantemente como es el caso de Restaurantes, transportes

f) P-6 ¿En que moneda realiza sus egresos y en que moneda percibe sus ingresos?

R-P6	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Dólares a Dólares	1	1	0%
Dólares a Soles	2	7	3%
Soles a Dólares	3	2	1%
Soles a Soles	4	101	42%
Dólares a Varias Monedas	5	26	11%
Soles a Varias Monedas	6	102	43%
TOTALES		239	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

Comentario

De acuerdo a los resultados obtenidos podemos apreciar que los egresos son en soles y el ingreso son en varias monedas con la finalidad de dar una mayor facilidad de compra de servicios al turista, así lo confirman el 43% de los encuestados.

Un 42% nos indica que tanto sus egresos como ingresos son en moneda nacional (nuevos soles).

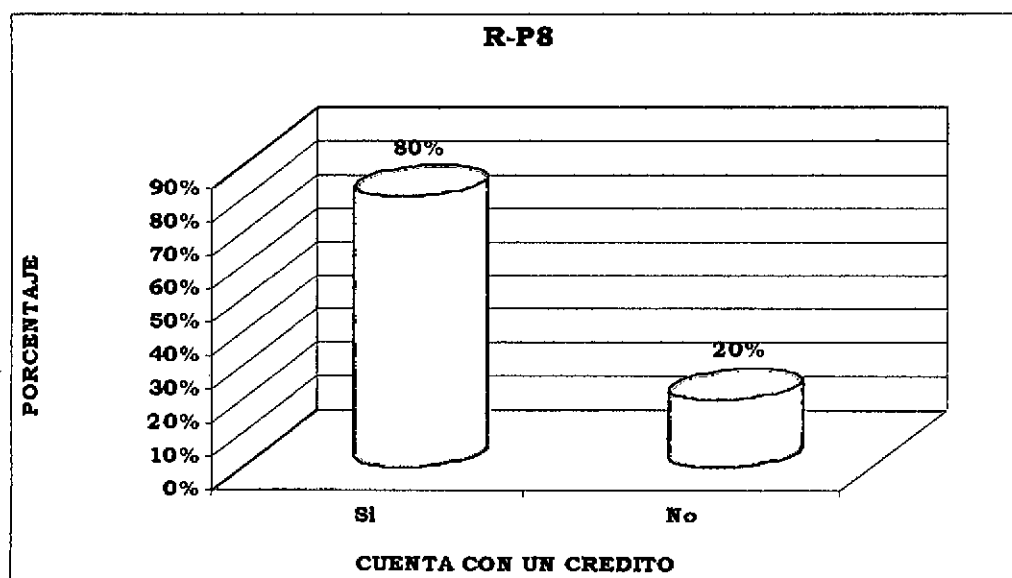
No obstante el 11% confirma que para ellos sus egresos son en dólares y los ingresos son en varias monedas para así no perder la oportunidad de vender sus servicios, por razones de cambio de moneda.

El 3% indica que para ellos los egresos e ingresos son de dólares a soles, y un 1% de soles a dólares.

g) P-7 ¿Cuenta con algún crédito para su negocio actualmente?

R-P7	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Si	1	192	80%
No	2	47	20%
TOTALES		239	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

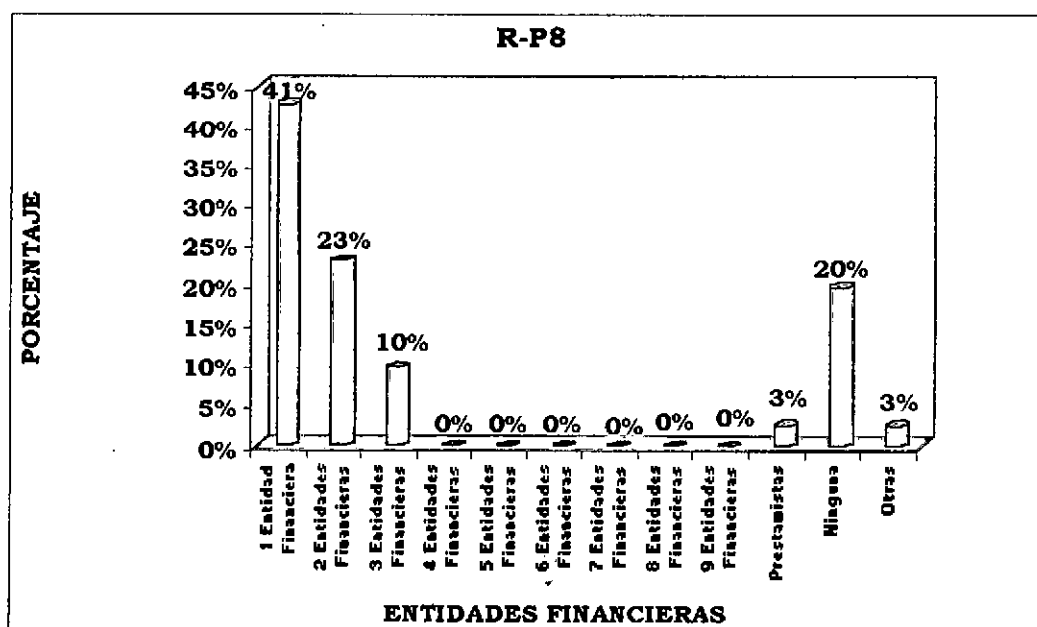
Comentario

El 80% se ve con la necesidad de apoyarse con algún crédito para mejorar, implementar o complementar sus servicios. El resto, 20%, no cuenta con crédito alguno.

h) P-8 ¿Con cuantas instituciones financieras trabaja actualmente?

R-P8	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
1 Entidad Financiera	1	102	41%
2 Entidades Financieras	2	55	23%
3 Entidades Financieras	3	23	10%
4 Entidades Financieras	4	0	0%
5 Entidades Financieras	5	0	0%
6 Entidades Financieras	6	0	0%
7 Entidades Financieras	7	0	0%
8 Entidades Financieras	8	0	0%
9 Entidades Financieras	9	0	0%
Prestamistas	10	6	3%
Ninguna	11	47	20%
Otras	12	6	3%
TOTALES		239	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Servicio
Elaboración propia

Comentario

El 43% de los encuestados nos indicó que mantiene deuda con una sola entidad financiera. Es el 23% quien cuenta con dos entidades financieras.

Un 20% afirma no trabajar con ninguna entidad financiera. No obstante existe un 10% que cuenta con crédito en tres entidades financieras.

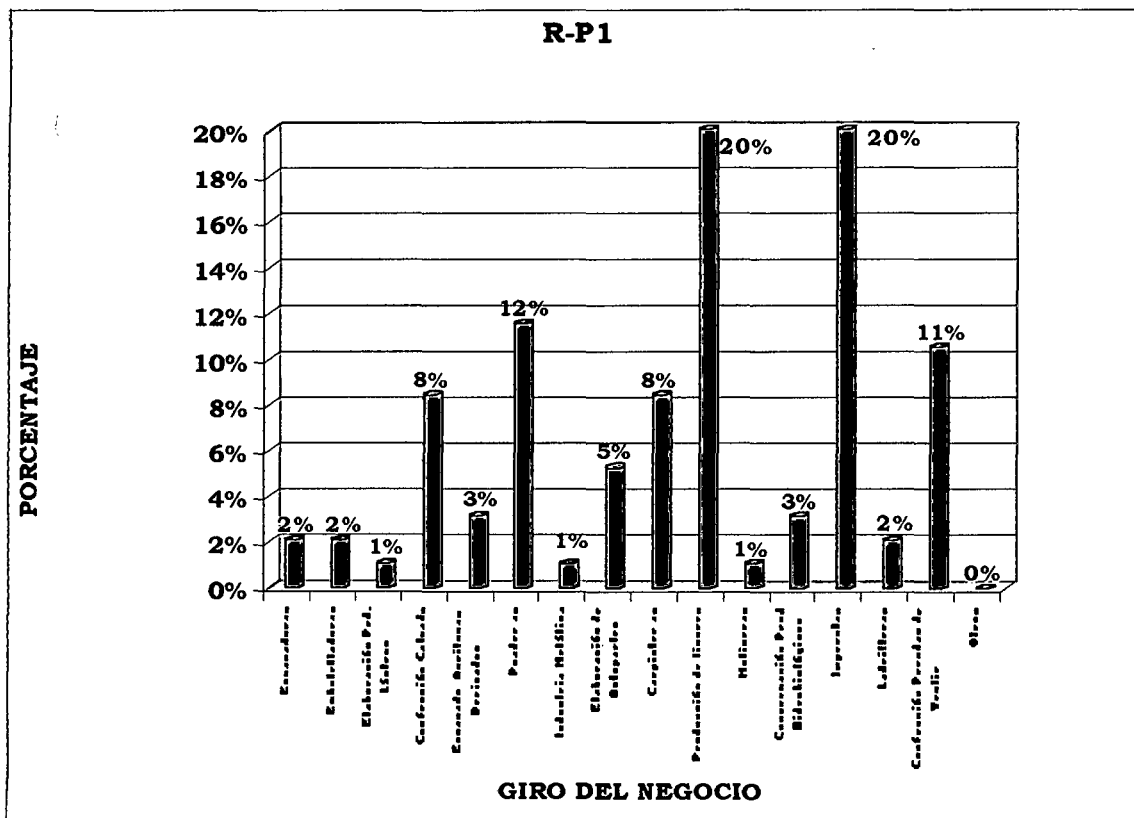
Sin embargo un 5% prefiere a los prestamistas y otro 5% prefiere otro tipo de financiación para su rubro de servicios, como Adra Perú o Pro Mujer.

4.1.3. Resultados de la Encuesta Aplicada al Sector Industrial.

a) P-1 ¿Cuál es el rubro de su Negocio?

R-P1	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Envasadoras	1	2	2%
Embotelladoras	2	2	2%
Elaboración Prd. Lácteos	3	1	1%
Confección Calzado	4	8	8%
Envasado Aceitunas Derivados	5	3	3%
Panaderías	6	11	13%
Industria Metálica	7	1	1%
Elaboración de Autopartes	8	5	5%
Carpinterías	9	8	8%
Producción de licores	10	19	20%
Molinerías	11	1	1%
Conservación Prd Hidrobiológicos	12	3	3%
Imprentas	13	19	20%
Ladrilleras	14	2	2%
Confección Prendas de Vestir	15	10	11%
Otros	16	0	0%
TOTALES		95	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

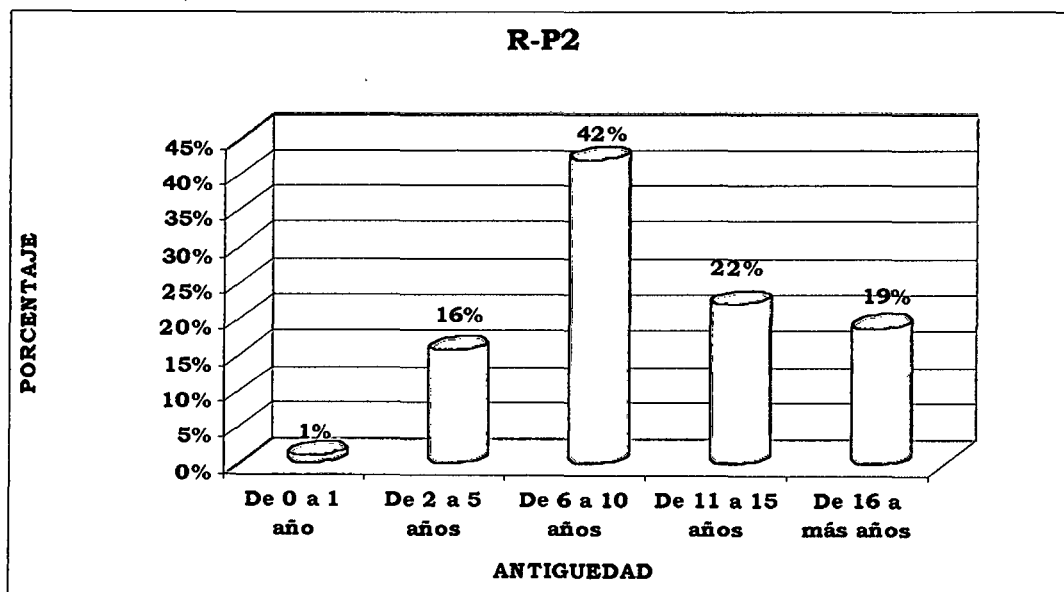
Comentario

Como se puede observar al igual que en las encuestas anteriores en este sector también se ha tratado de abarcar la mayoría de giros teniendo un total de 18 tipos de giros considerados para este estudio

b) P-2 ¿Cuál es la antigüedad de su Negocio?

R-P2	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
De 0 a 1 año	1	1	1%
De 2 a 5 años	2	15	16%
De 6 a 10 años	3	40	42%
De 11 a 15 años	4	21	22%
De 16 a más años	5	18	19%
TOTALES		95	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

Comentario

De acuerdo a los resultados obtenidos, apreciamos que el 42% confirma la alternativa de 6 a 10 años de antigüedad de sus negocios demostrando cierta estabilidad.

El 22% indican que sus negocios tienen una antigüedad de 11 a 15 años, el 19% una antigüedad de 16 a más años, estas dos opciones están demostrando una mayor estabilidad.

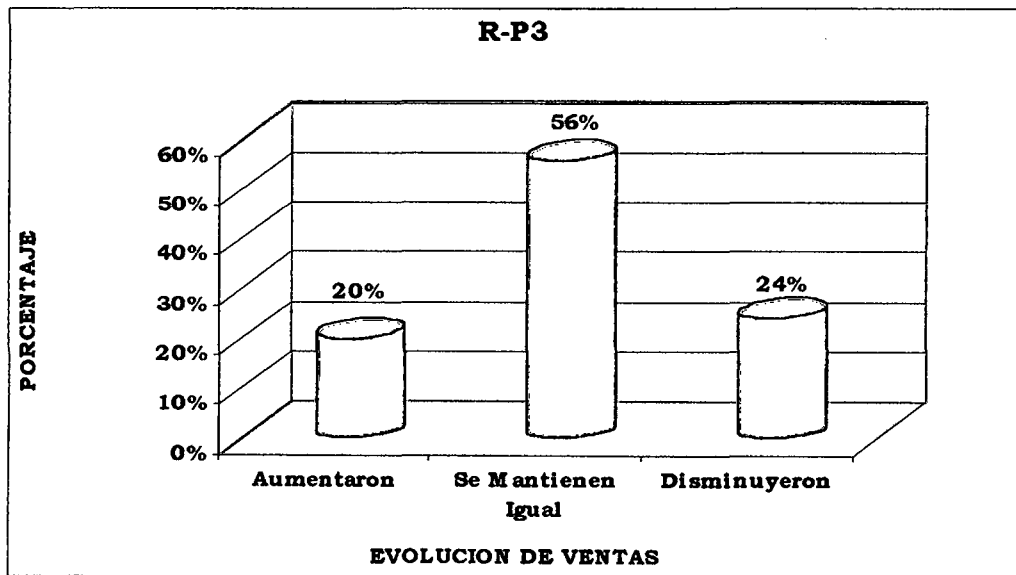
También tenemos empresas que tienen una antigüedad menor a un año así lo confirma un 1% lo cual nos da cierta incertidumbre ya que no se sabe como va a evolucionar el negocio.

Un 16% son empresas de mediano plazo ya que tienen una antigüedad de 2 a 5 años

c) P-3 ¿Cómo considera que ha evolucionado la producción de sus productos este año?

R-P3	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Aumentaron	1	19	20%
Se Mantienen Igual	2	53	56%
Disminuyeron	3	23	24%
TOTALES		95	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

Comentario

El 56% que representan más de la mitad, de los encuestados aseguran que sus industrias se han mantenido igual con respecto al año anterior.

El 24% confirmó que su producción disminuyó y el 20% nos indicó que la producción se mantuvo igual.

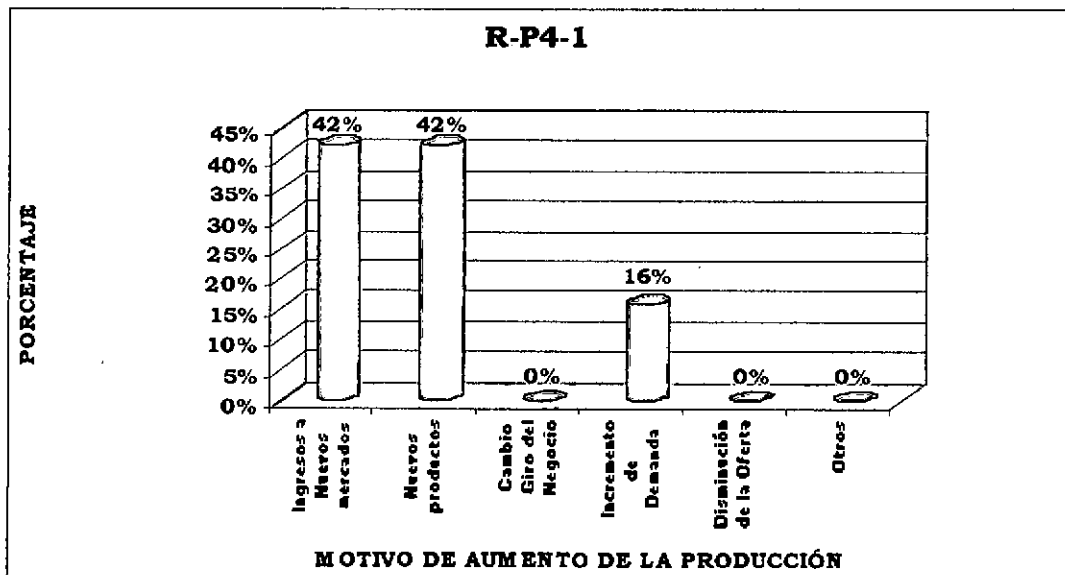
Los motivos se detallan a continuación en los cuadros y gráficos siguientes.

d) P-4 Cuáles considera que son los motivos por los cuales su nivel de producción a:

Aumentado

R-P4-1	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Ingresos a Nuevos mercados	1	8	42%
Nuevos productos	2	8	42%
Cambio Giro del Negocio	3	0	0%
Incremento de Demanda	4	3	16%
Disminución de la Oferta	5	0	0%
Otros	6	0	0%
TOTALES		19	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

Comentario

Del total de los encuestados el 20% nos indico que su producción aumento y de ese 20% (que representan 19 encuestados)

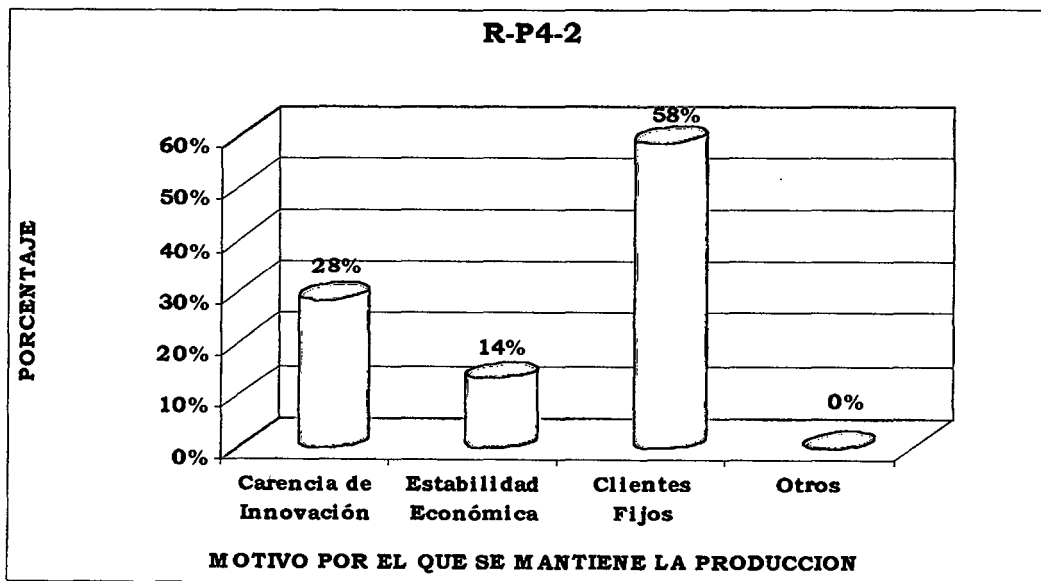
El 42% coincidió que el aumento de su producción, fue por el ingreso a nuevos mercados y en un porcentaje igual fue porque han producido nuevos productos.

Un 16% considera que sus producción aumento por que la Demanda Incremento.

Se mantiene igual

R-P4-2	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Carencia de Innovación	1	15	28%
Estabilidad Económica	2	7	14%
Clientes Fijos	3	31	58%
Otros	4	0	0%
TOTALES		53	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

Comentario

Del total de las industrias que afirman que su producción se mantuvo igual con respecto al año anterior el 58% (que representan a 31 encuestados del total) indico que es por que cuentan con clientes fijos.

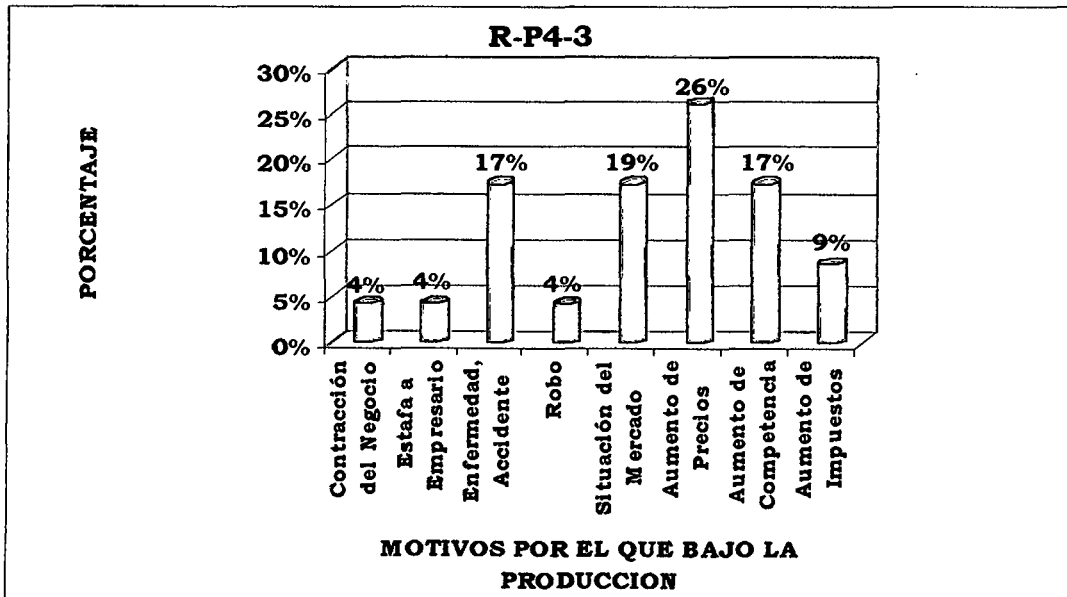
El 28% respondieron que su producción fue en igual proporción por carencia de innovación.

El 14% que son 7 encuestados indicaron que fue por la estabilidad económica.

Disminuido

R-P4-3	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Contracción del Negocio	1	1	4%
Estafa a Empresario	2	1	4%
Enfermedad, Accidente	3	4	17%
Robo	4	1	4%
Situación del Mercado	5	4	19%
Aumento de Precios	6	6	26%
Aumento de Competencia	7	4	17%
Aumento de Impuestos	8	2	9%
TOTALES		23	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

Comentario

Del total de los encuestados que indicaron que su producción disminuyó con respecto al año anterior, el 26% contestaron que fue por el Aumento de los precios.

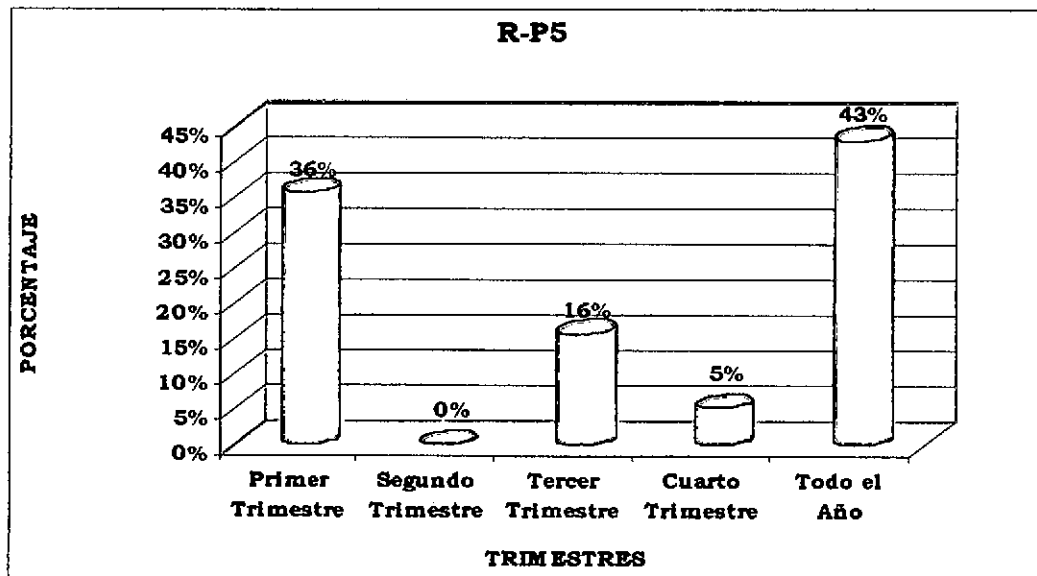
Un 19% afirma que fue por la situación del mercado, el 17% indicaron que fue por el aumento de la competencia en un porcentaje igual fue por enfermedad o accidente.

El 9% consideran que fue por el aumento de los impuestos y en porcentajes menores como el 4% por contracción del negocio o estafa al empresario.

e) P-5 Marque los periodos en los cuales su producción se incrementan.

R-P5	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Primer Trimestre	1	34	36%
Segundo Trimestre	2	0	0%
Tercer Trimestre	3	15	16%
Cuarto Trimestre	4	5	5%
Todo el Año	5	41	43%
TOTALES		95	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

Comentario

Con esta pregunta se ha podido determinar que el 43% considera que su producción se mantiene igual durante todo el año como el caso de las ladrilleras, las embotelladoras, productores de licores, elaboración de productos lácteos.

El 36% considera que el primer trimestre del año su producción se incrementa, en este grupo podemos enmarcar a los fabricantes de artículos escolares como zapatos, uniformes, carpetas, imprentas.

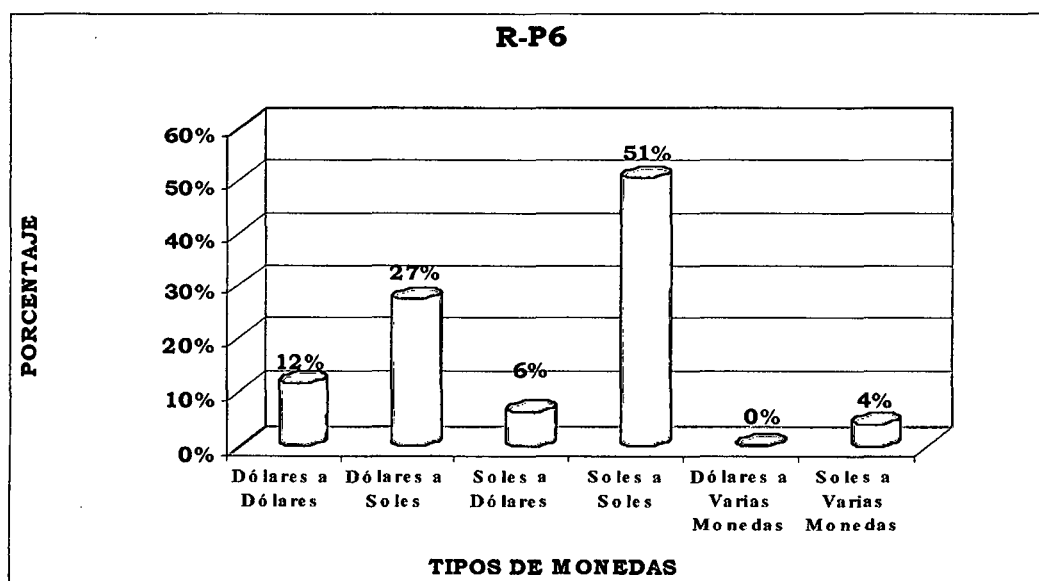
Un 16% considera que el mejor trimestre es el tercero como es el caso de los Envasadores de Aceitunas y derivados, conservación de productos hidrobiológicos.

El 5% indica que es el cuarto trimestre como es el caso de las panaderías ya que empiezan su producción para la campaña navideña

f) P-6 ¿En que moneda realiza sus egresos y en que moneda percibe sus ingresos?

R-P6	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Dólares a Dólares	1	11	12%
Dólares a Soles	2	26	27%
Soles a Dólares	3	6	6%
Soles a Soles	4	48	51%
Dólares a Varias Monedas	5	0	0%
Soles a Varias Monedas	6	4	4%
TOTALES		95	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

Comentario

El 51% de los encuestados, indica que percibe sus ingresos y egresos en moneda nacional (Nuevos Soles).

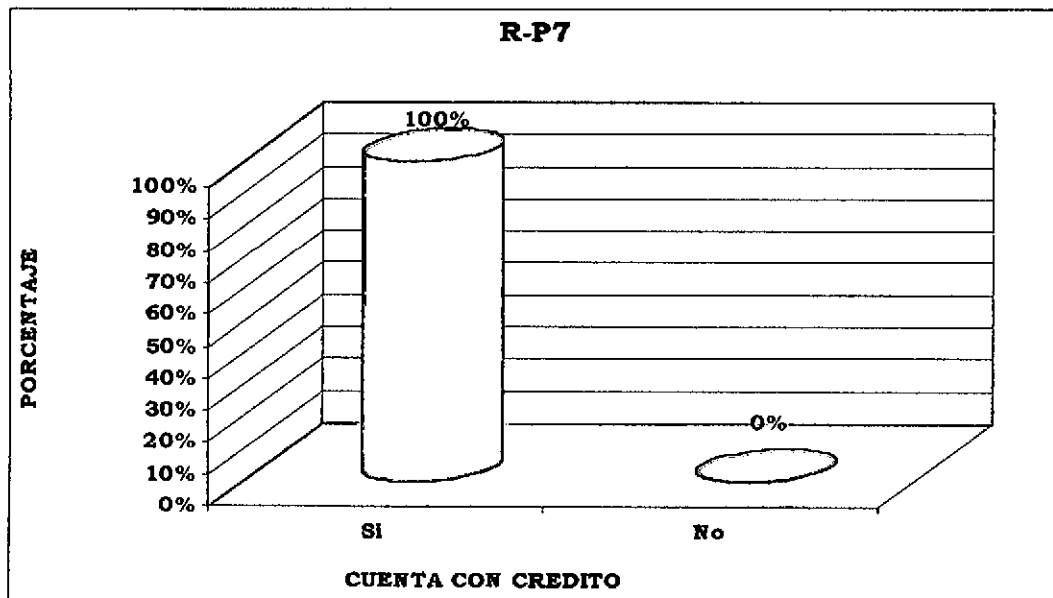
No obstante el 27% contestaron que sus egresos los realiza en dólares y sus ingresos en soles.

También observamos que el 12% indicaron que tanto sus ingresos como egresos los realizan en dólares, el 6% realiza sus egresos e ingresos en soles y dólares respectivamente y el 5% realizan sus egresos en soles y sus ingresos en varias monedas.

g) P-7 ¿Cuenta con un crédito para su negocio?

R-P7	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Si	1	95	100%
No	2	0	0%
TOTALES		95	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

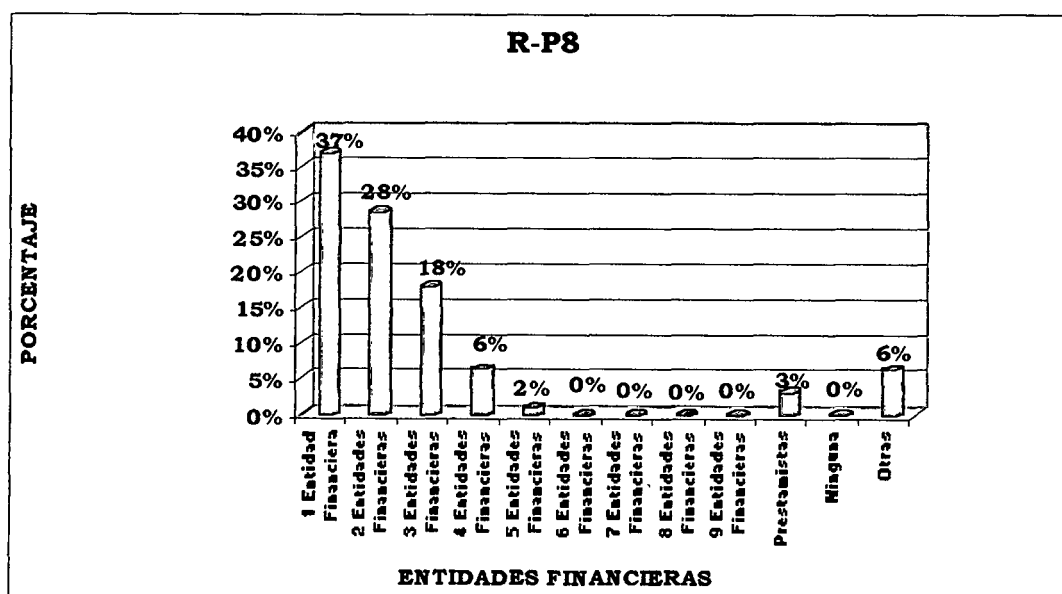
Comentario

En los resultados obtenidos con esta pregunta se observa claramente que el 100% de los encuestados trabajan con créditos financieros.

h) P-8 ¿Con cuantas instituciones financieras trabaja actualmente

R-P8	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
1 Entidad Financiera	1	35	37%
2 Entidades Financieras	2	27	28%
3 Entidades Financieras	3	17	18%
4 Entidades Financieras	4	6	6%
5 Entidades Financieras	5	1	2%
6 Entidades Financieras	6	0	0%
7 Entidades Financieras	7	0	0%
8 Entidades Financieras	8	0	0%
9 Entidades Financieras	9	0	0%
Prestamistas	10	3	3%
Ninguna	11	0	0%
Otras	12	6	6%
TOTALES		95	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Industrial
Elaboración propia

Comentario

Como podemos apreciar el 37% de los encuestados mantienen deuda con 1 entidad financiera, un porcentaje significativo como es el 28% indicaron que cuentan con 2 entidades, el 18% cuentan con créditos en 3 entidades y en porcentajes menores como el 6% y 2% con 4 y 5 entidades financieras respectivamente.

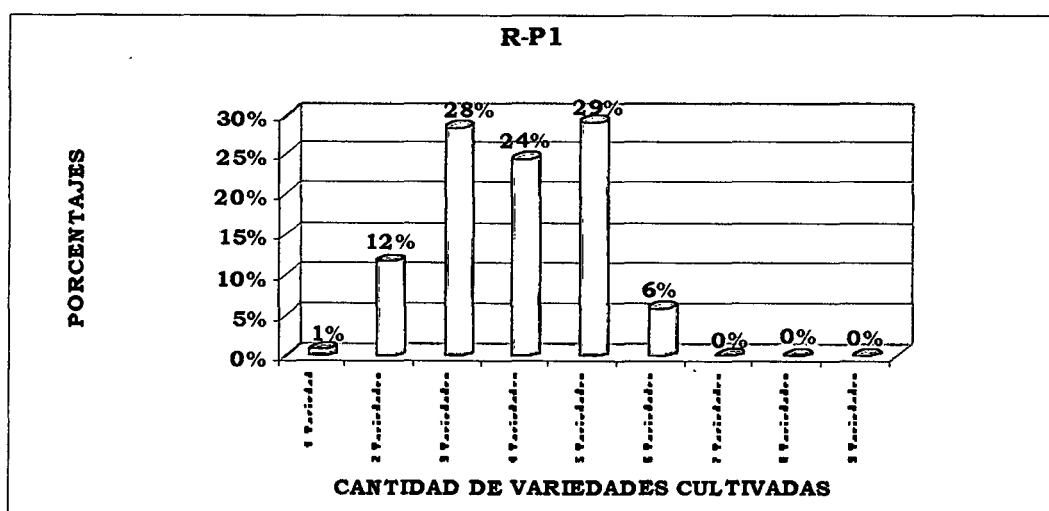
Esto nos demuestra que las empresas del sector industrial no se encuentran sobre endeudadas en el sistema financiero por lo que este punto no representaría un riesgo crediticio alto en una futura evaluación.

4.1.4. Resultados de la Encuesta Aplicada al Sector Agricultura.

a) P-1 ¿Con cuantas variedades de cultivos cuenta actualmente?

R-P1	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
1 Variedad	1	2	1%
2 Variedades	2	32	12%
3 Variedades	3	78	28%
4 Variedades	4	67	24%
5 Variedades	5	80	29%
6 Variedades	6	16	6%
7 Variedades	7	0	0%
8 Variedades	8	0	0%
9 Variedades	9	0	0%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

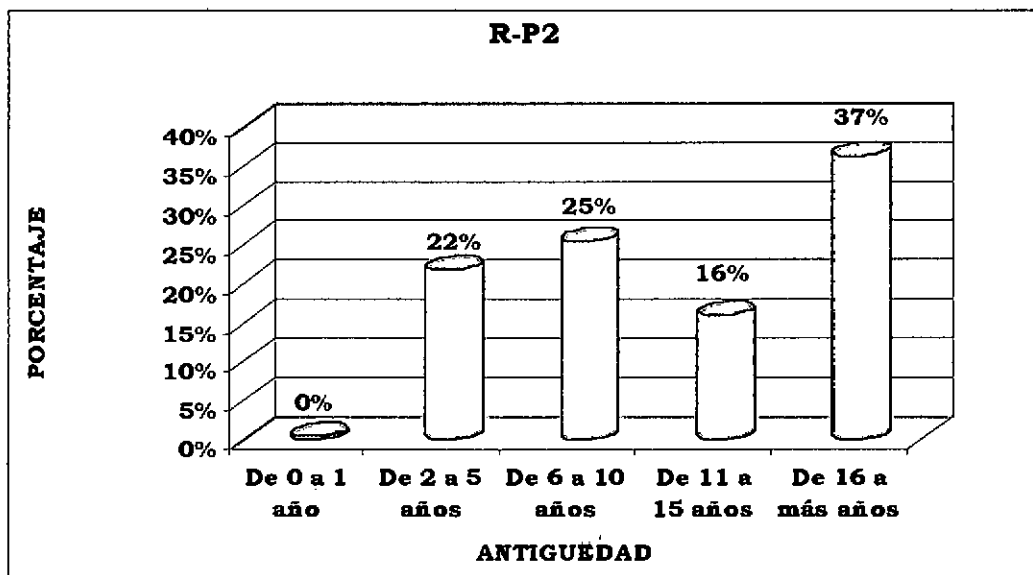
Comentario

En este cuadro, se aprecia la cantidad de variedades con las que trabajan nuestros encuestados, así tenemos que un 29% tiene cinco variedades, esto es a razón de la cantidad de terreno de cultivo que se tiene, debemos de tomar en cuenta las hectáreas que tiene cada uno de los agricultores, lo cual influye a que este agricultor tenga una gama de variedades aprovechando las dimensiones con las que cuenta, también podemos apreciar que un 28% cuenta con tres variedades de cultivo, y un 24% con cuatro variedades, estos índices algo altos se consideran así por la explicación de las dimensiones del terreno ya antes explicadas. Un 12% nos indica que tienen tan solo 2 variedades, mientras un 1% tiene solo una variedad, cabe mencionar que es muy lógico que se reflejen altos índices en mas de dos variedades, ya que no se cosecha todos los días sino que es por temporadas, es por ello que nuestros agricultores optan por tener una variedad de cultivos, algunos en mayor cantidad que otros, esto esta muy ligado a las características del terreno.

b) P-2 ¿Hace cuanto tiempo se dedica a la actividad Agrícola?

R-P2	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
De 0 a 1 año	1	1	0%
De 2 a 5 años	2	60	22%
De 6 a 10 años	3	70	25%
De 11 a 15 años	4	44	16%
De 16 a más años	5	100	37%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

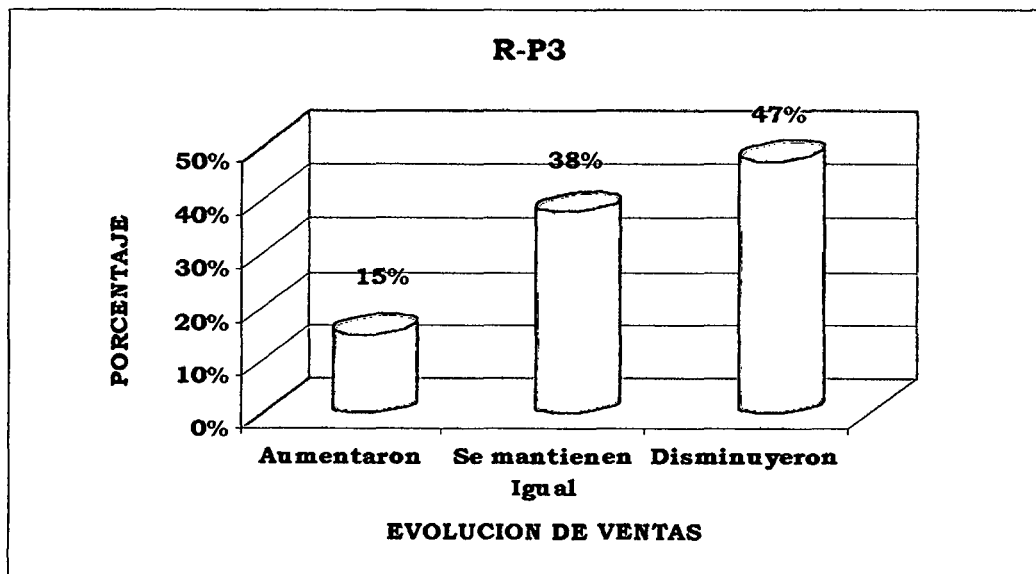
Debido a que se tratan de cultivos, los agricultores deben de trabajar en el terreno y esto demanda tiempo, y a este tiempo se le agrega el del cultivo, la espera del desarrollo del cultivo según sea la variedad y luego de ello se da una pausa para que el terreno recupere sus nutrientes, es por ellos que un 37% tienen mas de 16 años trabajando en la agricultura al igual que el 16% que dice estar dentro de los 11 a 15 años de trabajo en la mismo sector.

Un 25% representa a los agricultores de mediano tiempo, de 6 a 10 años, otros encuestados dicen tener de 2 a 5 como lo afirma el 22% de nuestros encuestados.

c) P-3¿Cómo considera que ha evolucionado la venta de sus cultivos el año 2004?

R-P3	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Aumentaron	1	41	15%
Se mantienen Igual	2	104	38%
Disminuyeron	3	130	47%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

El 47% de los encuestados afirman que la producción agrícola disminuyó en relación del año 2003 – 2004 siendo este un motivo por el cual los agricultores muchas veces dejan el campo y se dedican a otras actividades.

Un 38% afirmaron que la producción de los cultivos no ha sido afectada y que se han mantenido igual en la comparación de los años 2003 – 2004.

No obstante un 15% afirman que la producción de sus cultivos ha aumentado; debidos a la demanda existente, los motivos se describen en los siguientes cuadros.

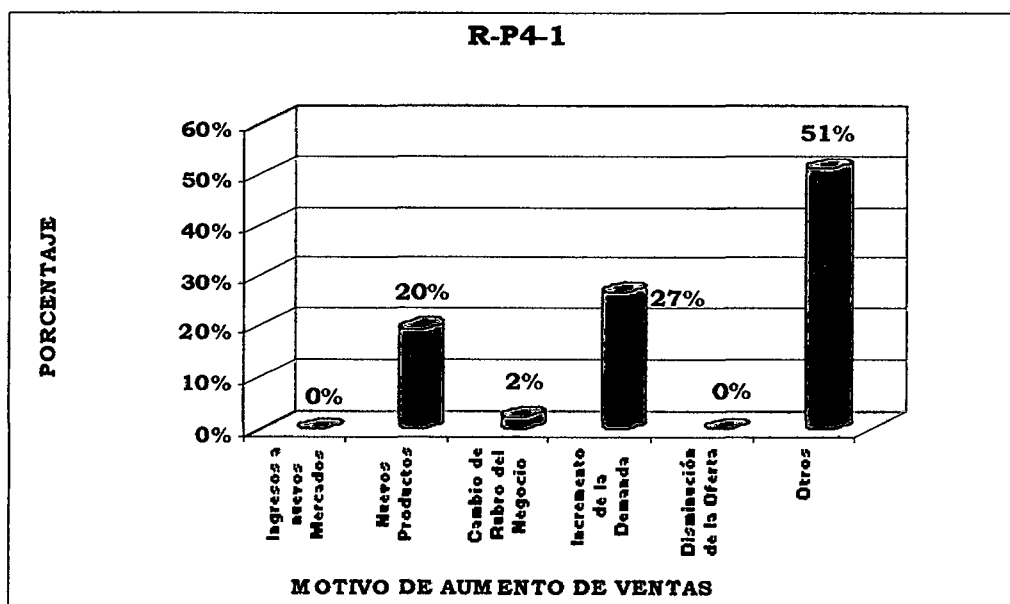
Los motivos se describen en los cuadros y gráficos siguientes.

d) P-4Cuales considera que son los motivos por los cuales su nivel de producción a :

Aumentado

R-P4-1	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Ingresos a nuevos Mercados	1	0	0%
Nuevos Productos	2	8	20%
Cambio de Rubro del Negocio	3	1	2%
Incremento de la Demanda	4	11	27%
Disminución de la Oferta	5	0	0%
Otros	6	21	51%
TOTALES		41	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

El 51% de los agricultores encuestados aducen que el motivo del aumento es porque tuvieron apoyo técnico para los cultivos y apoyo para la venta de los mismos a mercados extranjeros.

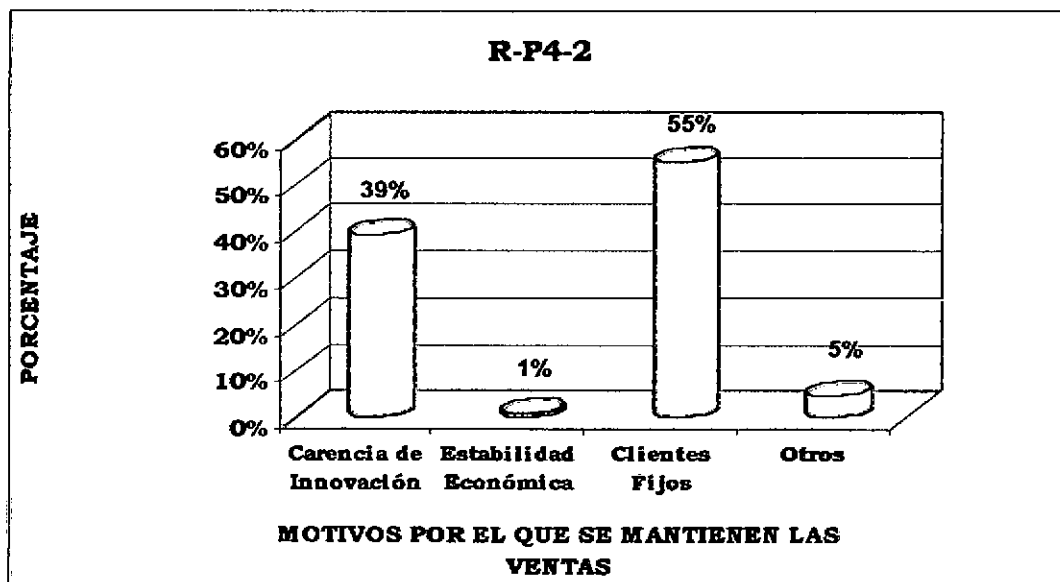
El 27% señala al incremento de demanda como segunda causa del aumento ya que los cultivos los tenían vendidos antes de la cosecha por lo que tenían que cumplir con contratos establecidos.

El 20% nos dice que este aumento es por los nuevos productos agrícolas que sacan según la temporada que sea, es por este motivo que de cierta manera su producción agrícola se ve con un aumento como lo manifiestan ellos. El 2% indican que el aumento se debe a que cambiaron de variedad de cultivos.

Se Mantiene Igual

R-P4-2	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Carencia de Innovación	1	41	39%
Estabilidad Económica	2	1	1%
Clientes Fijos	3	57	55%
Otros	4	5	5%
TOTALES		104	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

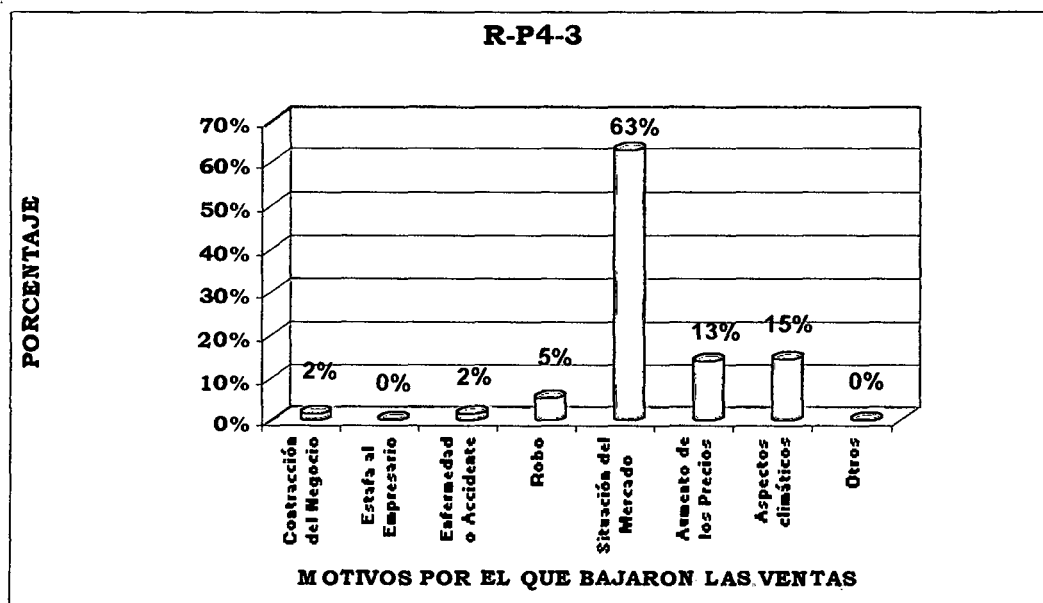
Podemos observar que el 55% consideran que gracias a los clientes fijos que tienen es que su producción agrícola se ha mantenido igual, pues al ya tener un comprador fijo ellos trabajan prácticamente para darles solo a este grupo de compradores sus productos.

El 39% piensa que su producción se a mantenido igual debido a que existe una carencia de innovación en el mercado y que por ellos sus productos no tienen mas demanda ni tampoco se ven perjudicados por otros productos que les quite mercado. Tan solo un 5% dice que se debe a otros factores ser la causa de que se mantenga igual la producción. Un 1% asegura que gracias a la estabilidad económica es que la producción agrícola no ha tenido variación.

A Disminuido

R-P4-3	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Contracción del Negocio	1	2	2%
Estafa al Empresario	2	0	0%
Enfermedad o Accidente	3	2	2%
Robo	4	7	5%
Situación del Mercado	5	82	63%
Aumento de los Precios	6	18	13%
Aspectos climáticos	7	19	15%
Otros	8	0	0%
TOTALES		130	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

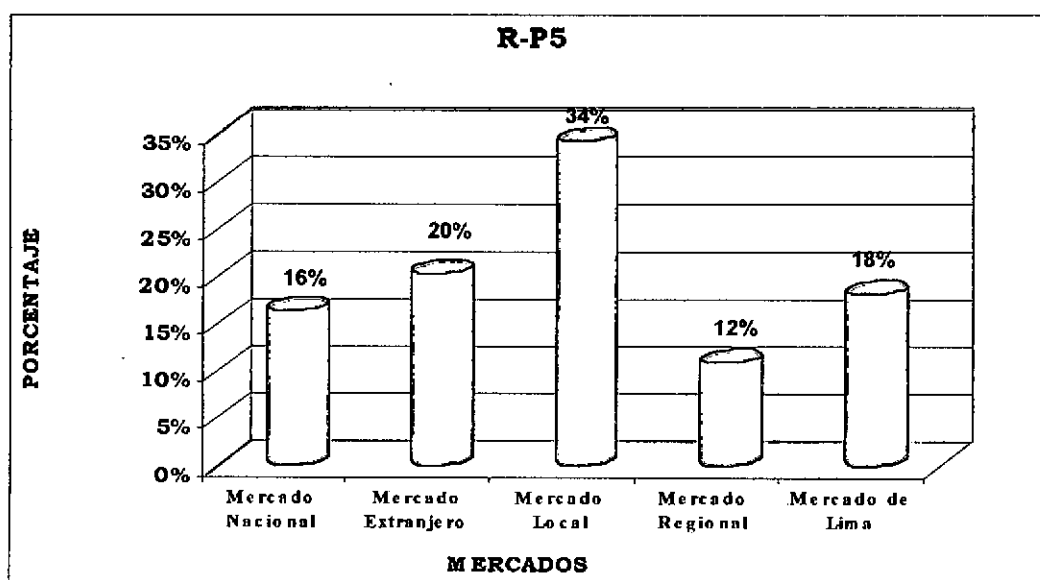
En los resultados obtenidos podemos apreciar que el 63% piensa que es la situación del mercado la causa de que la demanda de sus productos haya disminuido. Por otro lado los agricultores también han encontrado a los aspectos climáticos como razón de que su producción haya disminuido así lo dice un 15%.

También se sienten identificados como causa de la disminución al aumento de los precios. Sin embargo los agricultores no son ajenos a las situaciones de robo, como lo manifiesta el 5%. Un 2% opta como causante de la disminución a dos motivos, uno de ellos es la enfermedad y por eso no pudieron trabajar, así como los que aseguran que se debe a la contracción del mercado.

e) P-5 ¿En que Mercado es vendida su cosecha?

R-P5	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Mercado Nacional	1	45	16%
Mercado Extranjero	2	56	20%
Mercado Local	3	94	34%
Mercado Regional	4	30	12%
Mercado de Lima	5	50	18%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

Para nuestra gente del campo encuentran muy acogedor al mercado Local, pues sienten que es ahí donde sus productos tienen la mayor demanda según un 34% de los encuestados, esto puede entenderse ya que en nuestra ciudad los principales centros de abastos son mercados comunes.

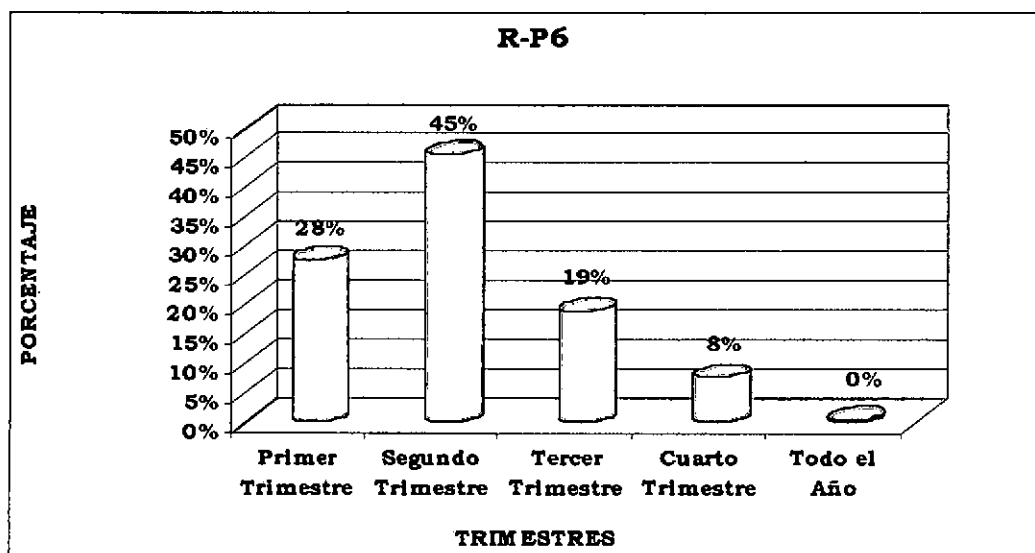
Encuentran al mercado extranjero como un segundo mercado generoso con ellos, es el sentir del 20% de los agricultores.

No obstante el mercado de Lima presenta la tercera opción de compra así se refleja con el 18%, y el mercado nacional esta con un 16% de adquisición de los productos agrícolas locales, así también encontramos al mercado regional con el 12% de adquisición.

f) P-6 Marque los trimestre de campaña con los que trabaja.

R-P6	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Primer Trimestre	1	76	28%
Segundo Trimestre	2	125	45%
Tercer Trimestre	3	52	19%
Cuarto Trimestre	4	21	8%
Todo el Año	5	1	0%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

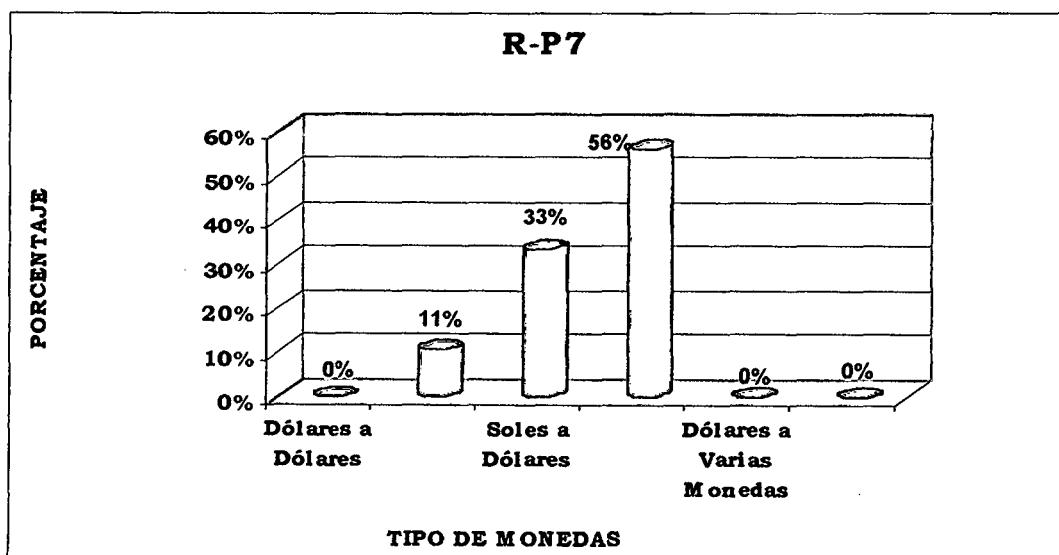
Según el 45% de los encuestados la mejor temporada es el segundo trimestre donde trabajan su campaña y realizan sus cosechas.

Así mismo el 28% tiene al primer trimestre como la mejor opción de trabajo con su campaña, esto debido a las exportaciones de Sandía y Melón, seguido del tercer trimestre con un 19% y tan solo el 8% opta por el cuarto trimestre.

g) P-7 ¿En que moneda realiza sus egresos y en que moneda percibe sus ingresos?

R-P7	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Dólares a Dólares	1	0	0%
Dólares a Soles	2	29	11%
Soles a Dólares	3	92	33%
Soles a Soles	4	154	56%
Dólares a Varias Monedas	5	0	0%
Soles a Varias Monedas	6	0	0%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

Los agricultores nos comentan que tanto sus egresos e ingresos se realizan para el 56% de ellos en moneda nacional.

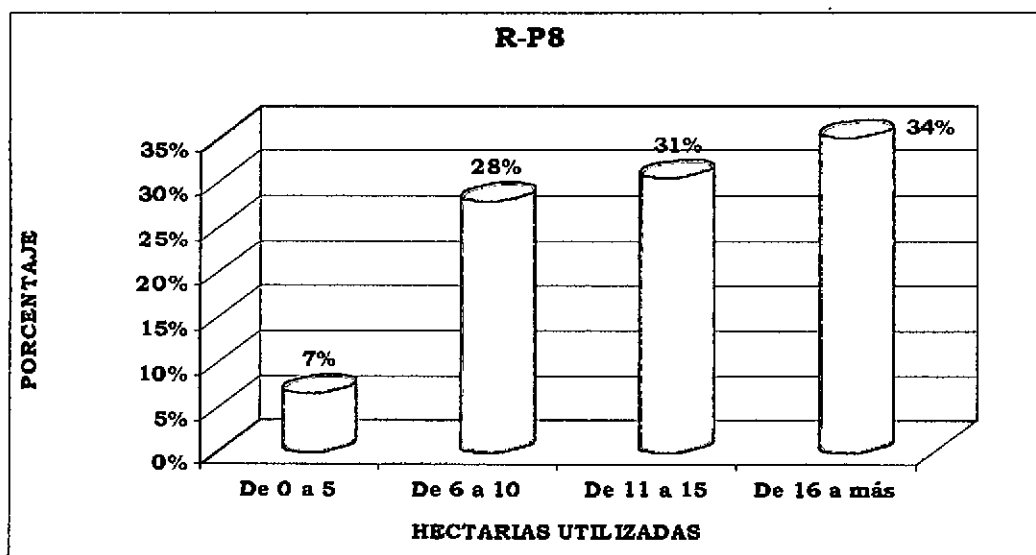
No todos realizan sus operaciones en nuevos soles, pues existe un 33% que realiza sus egresos en soles pero perciben sus ingresos en Dólares esto se puede dar en el caso de las exportaciones.

El 11% manifiesta que en sus egresos son en dólares pero sus ingresos los realizan en soles.

h) P-8 ¿Cuántas hectáreas tiene actualmente utilizando para la actividad que realiza

R-P8	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
De 0 a 5	1	18	7%
De 6 a 10	2	77	28%
De 11 a 15	3	84	31%
De 16 a más	4	96	34%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

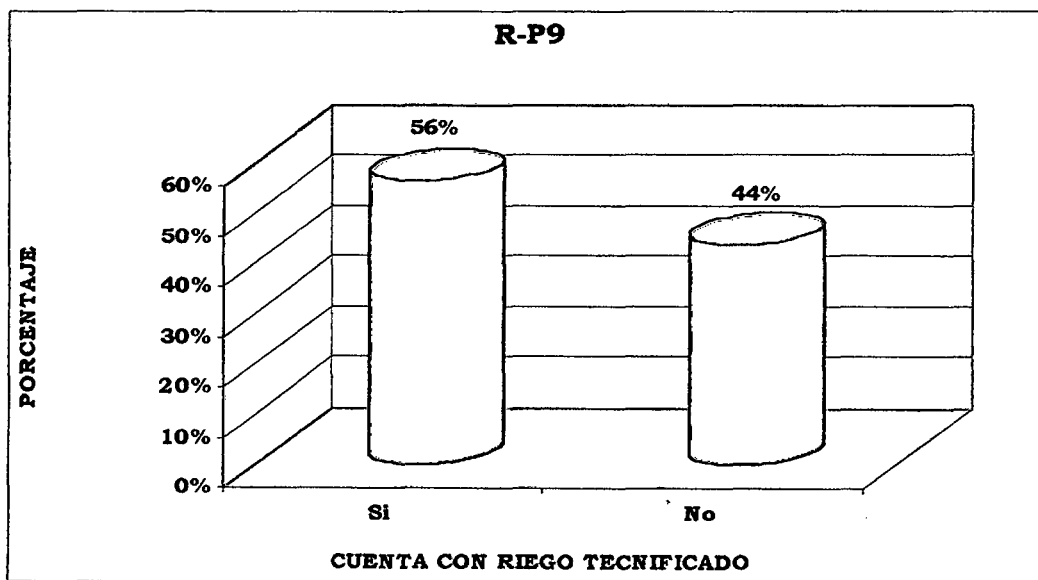
No todos los agricultores emplean la misma cantidad de hectáreas para sus cultivos, ya que muchas de sus hectáreas las alquilan para compartir los cultivos, o son terrenos que se encuentra en proceso de recuperación por que ya fueron cosechados.

Se puede observares así que el 34% tienen mas de 16 hectáreas dedicadas a sus cultivos, el 31% afirma tener de 11 a 15 hectáreas, el 28% tiene de 6 a 10 hectáreas y un 7% tiene de 1 a 5 hectáreas.

i) P-9 ¿Cuenta con Riego Tecnificado?

R-P9	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Si	1	155	56%
No	2	120	44%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

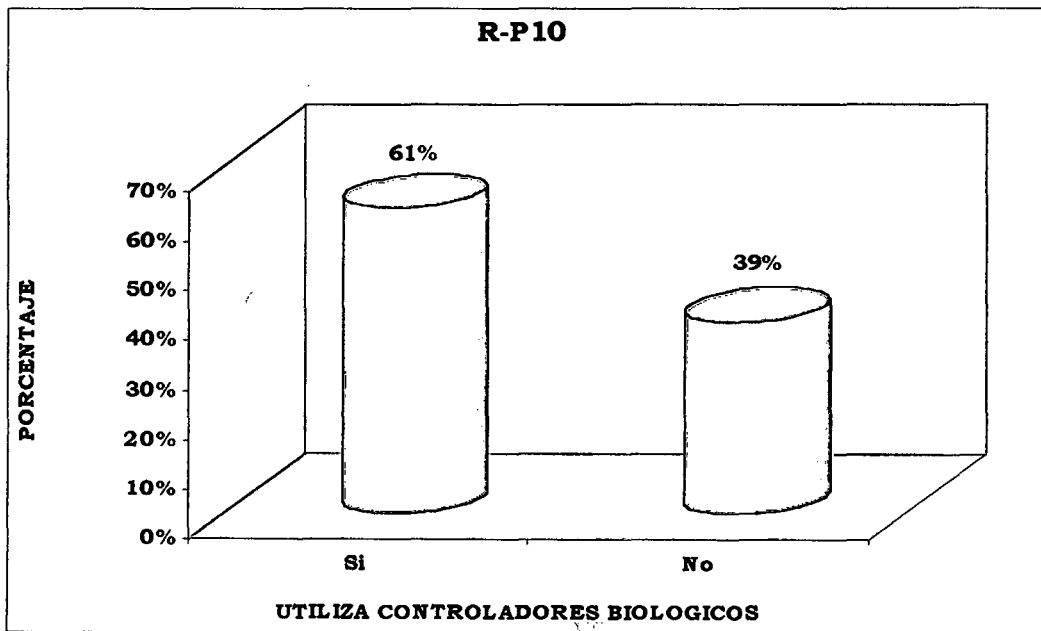
Comentario

En cuanto a si cuentan con riego tecnificado el 56% de los encuestados respondieron que si, pero un 44% no cuentan con ningún sistema de riego tecnificado.

j) P-10 ¿Utiliza Controladores Biológicos?

R-P10	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Si	1	169	61%
No	2	106	39%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

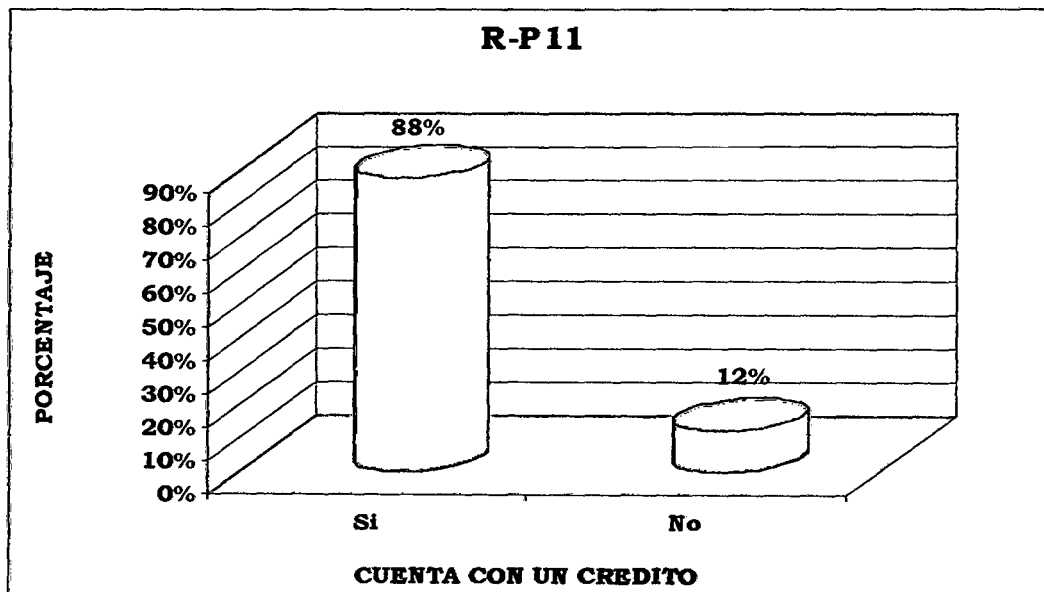
El 61% de los Agricultores encuestados afirmaron trabajar con controladores biológicos ya que lo consideran de suma importancia para erradicar cualquier tipo de plaga o al menos las plagas típicas que algún cultivo pueda traer, es ahí donde estos controladores biológicos regulan y eliminan esas probables plagas evitando la pérdida de sus cultivos.

Tenemos a un 39% que no cuenta con estos controladores biológicos por lo que el riesgo de perder sus cultivos es mucho más alto que el que si los utiliza.

k) P-11 ¿Cuenta con un crédito para su negocio actualmente?

R-P11	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
Si	1	241	88%
No	2	34	12%
TOTALES		275	218%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

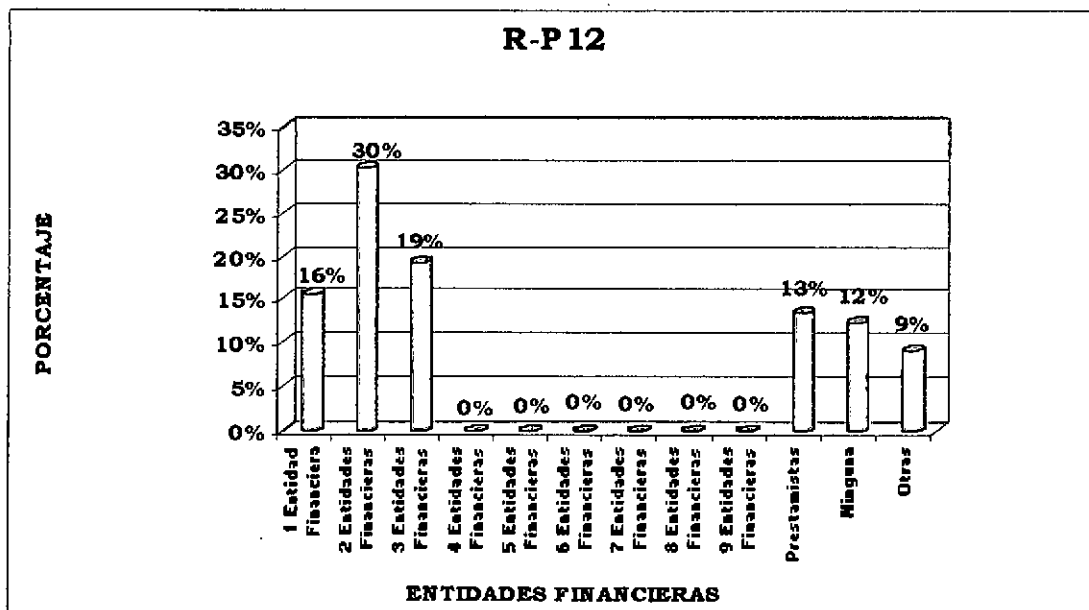
El 88% de los agricultores cuenta con algún crédito para poder trabajar sus tierras, ya sea para la compra de fertilizantes, semillas o insumos que favorezca a los cultivos.

Y el 12% no tiene crédito alguno, esto puede darse por diversos factores, como que no necesite o que no califique para crédito alguno.

l) P-12 ¿Con cuantas instituciones financieras trabaja actualmente?

R-P12	Clase	Frecuencia Observada	Porcentaje
1 Entidad Financiera	1	43	16%
2 Entidades Financieras	2	83	30%
3 Entidades Financieras	3	53	19%
4 Entidades Financieras	4	0	0%
5 Entidades Financieras	5	0	0%
6 Entidades Financieras	6	0	0%
7 Entidades Financieras	7	0	0%
8 Entidades Financieras	8	0	0%
9 Entidades Financieras	9	0	0%
Prestamistas	10	37	13%
Ninguna	11	34	12%
Otras	12	25	9%
TOTALES		275	100%

Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia



Fuente: Encuestas aplicadas al sector Agricultura
Elaboración propia

Comentario

Observamos que las estadísticas nos indican que el 12% de los agricultores no tienen crédito con alguna entidad financiera, es el 16% quien trabaja con una entidad financiera, con dos instituciones financieras trabaja el 30% de los agricultores, el 19% mantiene créditos con tres entidades financieras, el 13% trabajan con prestamistas, un 9% tienen otros tipos de financiación como son sus propias Asociaciones de Fomento para los Agricultores.

4.2. ANALISIS DE LA CARTERA DE LA CMAC TACNA S.A.

Para poder realizar el análisis de la Cartera de la CMAC Tacna S.A., se recabó información de la Institución, sobre sus saldos de colocaciones, participación por saldos, morosidad, tasa de interés, fondo de financiamiento, concentración de créditos, entre otros puntos y así poder realizar un análisis y evaluación del estado de la cartera a Diciembre del 2004.

Este análisis nace de la necesidad de poder determinar los riesgos de créditos en los que se puede estar incurriendo en cada una de las carteras de colocaciones, para poder determinar las causas que originan el incremento de las provisiones en la Institución y el deterioro de la cartera, por lo que será necesario analizar los siguientes puntos:

- ⊖ Análisis de la cartera por analista de Créditos
- ⊖ Análisis de la cartera por agencia
- ⊖ Análisis de la Cartera por Productos
- ⊖ Análisis de la cartera por tasa de interés
- ⊖ Análisis de la Cartera por Fondo de Financiamiento

4.2.1. Análisis de la Cartera por Analista de Créditos

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. De Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Consumo	DAPI	9 914 527,36	351 820,49	600 934,03	963 663,35	8,93%	3,55%	6,06%	9,72%	378 087,96	3,81%	1 630	95	107,47	62,92	39,23
Consumo	LILI	4 992 440,76	98 054,68	197 682,85	364 087,61	4,50%	1,96%	3,96%	7,29%	144 862,00	2,90%	981	28	147,74	73,28	39,79
Empresarial	ALRA	4 979 756,36	34 144,45	62 606,32	85 505,29	4,49%	0,69%	1,26%	1,72%	69 293,80	1,39%	470	26	202,94	110,68	81,04
Empresarial	KAPA	4 000 576,78	39 645,06	472 415,91	861 312,36	3,60%	9,76%	11,81%	21,53%	255 532,00	6,39%	618	92	65,41	54,09	29,67
Consumo	NINA	3 988 826,28	15 806,29	273 652,53	549 907,08	3,59%	3,93%	6,86%	13,79%	206 539,00	5,18%	755	52	131,72	75,48	37,56
Consumo	PAVE	3 759 970,71	4 216,24	56 280,45	147 457,38	3,39%	1,10%	1,50%	3,92%	64 733,00	1,72%	981	17	157,06	115,02	43,90
Empresarial	BEMO	3 750 505,77	4 962,44	92 157,40	156 700,47	3,38%	1,20%	2,46%	4,18%	83 014,54	2,21%	335	32	184,63	90,08	52,98
Empresarial	CATE	3 692 894,18	35 769,26	58 860,21	86 755,06	3,33%	0,97%	1,59%	2,35%	70 228,89	1,90%	380	29	196,34	119,31	80,95
Agropecuaria	ALQU	3 247 138,00	222 164,00	1 105 174,03	1 181 322,03	2,93%	6,84%	34,04%	36,38%	504 996,64	15,55%	321	24	413,38	45,69	42,75
Hipotecario	ADZA	3 233 000,00	0,00	0,00	0,00	2,91%	0,00%	0,00%	0,00%	8 350,94	0,26%	31	0	0,00	0,00	0,00
Empresarial	GALO	2 997 877,84	86 909,22	124 505,30	283 672,86	2,70%	2,90%	4,15%	9,46%	78 835,68	2,63%	472	28	90,71	63,32	27,79
Consumo	JESJ	2 967 062,61	39 669,44	66 571,48	180 354,53	2,67%	1,34%	2,24%	6,08%	54 758,00	1,85%	773	18	138,04	82,25	30,36
Consumo	PTRI	2 836 436,00	155 425,39	187 140,83	350 656,68	2,56%	5,48%	6,60%	12,36%	121 488,00	4,28%	562	75	78,16	64,92	34,65
Empresarial	JOLA	2 824 463,21	93 188,81	101 037,13	222 613,14	2,54%	3,30%	3,58%	7,88%	90 954,00	3,22%	330	27	97,60	90,02	40,86
Empresarial	JOCA	2 760 335,71	48 241,63	53 863,60	62 896,42	2,49%	1,75%	1,95%	2,28%	66 053,00	2,39%	419	38	136,92	122,63	105,02
Empresarial	HETE	2 734 993,54	171 595,73	177 882,29	185 182,94	2,46%	6,27%	6,50%	6,77%	152 163,00	5,56%	361	45	88,68	85,54	82,17
Consumo	EDSI	2 541 520,99	79 284,31	112 260,92	221 452,36	2,29%	3,12%	4,42%	8,71%	78 404,31	3,08%	586	47	98,89	69,84	35,40
Consumo	CCON	2 502 291,23	65 461,27	66 560,63	229 734,67	2,25%	2,62%	2,66%	9,18%	45 635,63	1,82%	353	10	69,71	68,56	19,86
Consumo	CLAU	1 994 214,60	39 873,09	50 028,18	123 713,90	1,80%	2,00%	2,51%	6,20%	43 243,77	2,17%	538	38	108,45	86,44	34,95
Empresarial	DAOL	1 985 906,01	51 845,25	81 363,78	143 246,02	1,79%	2,61%	4,10%	7,21%	66 398,47	3,34%	350	53	128,07	81,61	46,35
Empresarial	ELAR	1 936 336,77	48 433,72	53 349,45	94 366,76	1,74%	2,50%	2,76%	4,87%	47 063,55	2,43%	389	40	97,17	88,22	49,87
Empresarial	CATO	1 901 663,36	70 213,84	84 918,04	192 201,35	1,71%	3,69%	4,47%	10,11%	66 203,88	3,48%	400	33	94,29	77,96	34,45
Consumo	GLAD	1 877 722,33	57 856,27	76 930,72	280 886,98	1,69%	3,08%	4,10%	14,96%	67 553,06	3,60%	292	9	116,76	87,81	24,05
Empresarial	VIOC	1 865 391,78	55 225,19	71 959,94	94 962,14	1,68%	2,96%	3,86%	5,09%	61 584,00	3,30%	457	58	111,52	85,58	64,85
Empresarial	ERLI	1 844 507,66	78 528,88	101 451,50	117 932,25	1,66%	4,26%	5,50%	6,39%	75 296,82	4,08%	391	47	95,88	74,22	63,85
Empresarial	WIPI	1 815 671,73	86 365,58	102 232,17	156 639,26	1,64%	4,76%	5,63%	8,63%	84 183,00	4,64%	295	35	97,47	82,35	53,74

Consumo	RVEL	1 803 934,08	36 023,73	41 183,05	114 961,56	1,63%	2,00%	2,28%	6,37%	39 449,00	2,19%	553	36	109,51	95,79	34,32
Empresarial	MISE	1 684 886,13	52 086,33	69 734,00	122 165,05	1,52%	3,09%	4,14%	7,25%	44 656,00	2,65%	420	17	85,74	64,04	36,55
Empresarial	JOMO	1 657 058,47	127 909,87	146 442,50	184 220,79	1,49%	7,72%	8,84%	11,12%	88 971,00	5,37%	260	33	69,56	60,75	48,30
Consumo	JCAM	1 648 735,69	2 716,99	8 218,52	54 462,20	1,49%	0,16%	0,50%	3,30%	18 759,00	1,14%	252	1	690,42	228,25	34,44
Empresarial	NOLU	1 600 360,21	103 505,71	123 226,25	185 055,78	1,44%	6,47%	7,70%	11,56%	88 300,00	5,52%	348	75	85,31	71,66	47,72
Empresarial	ROSO	1 554 064,74	47 470,78	64 069,69	81 232,86	1,40%	3,05%	4,12%	5,23%	62 403,00	4,02%	344	33	131,46	97,40	76,82
Empresarial	HEIN	1 538 259,94	75 479,91	85 515,45	156 568,15	1,39%	4,91%	5,56%	10,18%	81 233,15	5,28%	303	39	107,62	94,99	51,88
Consumo	MALU	1 487 597,95	5 781,29	6 521,03	22 935,37	1,34%	0,39%	0,44%	1,54%	7 658,00	0,51%	270	5	132,47	117,44	33,39
Empresarial	JULC	1 438 843,82	21 181,22	28 532,96	72 846,31	1,30%	1,47%	1,98%	5,06%	25 989,00	1,81%	322	27	122,70	91,09	35,68
Empresarial	PEAR	1 278 484,70	86 324,34	112 933,85	151 266,54	1,15%	6,75%	8,83%	11,83%	81 488,00	6,37%	386	53	94,40	72,16	53,87
Consumo	BEMA	1 274 905,35	29 449,47	40 674,65	76 206,70	1,15%	2,31%	3,19%	5,98%	31 116,67	2,44%	566	33	105,66	76,50	40,83
Empresarial	EDTI	1 016 020,40	0,00	0,00	10 005,46	0,92%	0,00%	0,00%	0,98%	6 560,39	0,65%	174	0	0	0	65,57
Empresarial	ROCA	974 07,37	82 344,29	96 065,74	129 602,51	0,88%	8,45%	9,86%	13,31%	71 898,00	7,38%	314	60	87,31	74,84	55,48
Empresarial	ARIS	973 88,95	27 871,90	27 871,90	64 271,90	0,88%	2,86%	2,86%	6,60%	16 889,41	1,73%	200	7	60,60	60,60	26,28
Empresarial	CCAL	969 574,49	844,31	844,31	844,31	0,87%	0,09%	0,09%	0,09%	3 898,41	0,40%	136	2	461,73	461,73	461,73
Consumo	EDDJ	935 298,33	30 058,14	35 605,60	76 913,95	0,84%	3,21%	3,81%	8,22%	34 926,81	3,73%	578	38	116,20	98,09	45,41
Consumo	HERL	935 027,49	49 897,33	69 473,65	113 779,33	0,84%	5,34%	7,43%	12,17%	45 714,93	4,89%	664	65	91,62	65,80	40,18
Consumo	ROLA	920 600,47	79 875,35	102 823,35	152 323,85	0,83%	8,68%	11,17%	16,55%	79 776,00	8,67%	354	50	99,88	77,59	52,37
Prendario	PREN	864 673,00	46 973,00	93 409,82	208 190,13	0,78%	5,43%	10,80%	24,08%	50 119,00	5,80%	3 377	212	106,70	53,66	24,07
Empresarial	EVNA	833 425,97	17 926,23	17 926,23	50 219,24	0,75%	2,15%	2,15%	6,03%	12 865,79	1,54%	182	10	71,77	71,77	25,62
Empresarial	JSAN	832 802,39	2 076,20	2 076,20	10 480,40	0,75%	0,25%	0,25%	1,26%	5 071,00	0,61%	111	2	244,24	244,24	48,38
Empresarial	MARI	812 844,98	60 691,63	65 874,80	120 954,34	0,73%	7,47%	8,10%	14,88%	55 280,00	6,80%	275	56	91,08	83,92	45,70
Empresarial	MLAU	464 897,94	0,00	1 000,00	3 550,24	0,42%	0,00%	0,22%	0,76%	1 991,00	0,43%	86	0	0	199,10	56,08
Empresarial	FAVA	464 051,58	0,00	0,00	5 705,80	0,42%	0,00%	0,00%	1,23%	1 868,79	0,40%	72	0	0	0	32,75
Consumo	FICA	59 759,99	0,00	0,00	1 964,13	0,05%	0,00%	0,00%	3,29%	656,19	1,10%	47	0	0	0	33,41
Consumo	JUBE	35 454,78	4 454,78	4 454,78	4 454,78	0,03%	12,56%	12,56%	12,56%	4 455,00	12,56%	7	7	100,00	100,00	100,00
*Empresaria	SATI	1 447,22	1 447,22	1 447,22	1 447,22	0,00%	100,00%	100,00%	100,00%	1 447,22	66,77%	2	2	66,77	66,77	66,77
TOTALES		111 007 000,00	3 596 090,55	5 677 745,24	9 513 851,79	100,00%	3,41%	4,84%	8,24%	3 948 901	5,42%	24 073	1 859	124,30%	90,30%	54,15%
* Índices considerando la provisión del 100% de crédito Castigado							5,23%	6,63%	9,97%							

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

Comentario

- ⊖ Como se puede observar en el cuadro de Análisis de cartera por Analistas de créditos, el ratio de la cartera morosa se encuentra en un promedio de 3,41% encontrándose dentro de los índices permitidos de Morosidad aceptables por la SBS y otros entes reguladores, teniendo en cuenta que no se considera el saldo de S/1 447,22 que se encuentra provisionando el 100% (Calificación 4 Perdida) por tratarse de clientes que se encuentran Castigados, si consideramos este saldo el promedio de Morosidad de la Institución estaría en un orden de 5,23% encontrándose en el límite del índice permitido.
- ⊖ A la vez se aprecia que la Cartera Criticada (Deudores que se encuentran en calificación CPP, Deficiente, Dudoso, Pérdida) representa en promedio el 9,97% del total de la cartera, este indicador es mayor en 3,34% al indicar de la cartera pesada (Deudores que se encuentran en calificación Deficiente, Dudoso, Pérdida) lo cual nos indica que existe un saldo considerable de S/3 863 106,55 que se encuentra en la Cartera de CPP (Calificación 1 Clientes con Problemas Potenciales).
- ⊖ En cuanto a la cobertura podemos apreciar en el cuadro que la mayoría de los analistas mantienen sus carteras coberturadas en lo que se refiere a la Cartera Morosa ya que están por

encima del 100%, en cambio la cartera pesada y criticada no se encuentran coberturadas en su totalidad ya que observamos que la mayoría de los analistas están por debajo del 95% de su cobertura.

- ☉ También podemos observar que existen un Analista SATI que el total de su saldo de cartera está provisionando a la CMAC en un 100%, esto es debido a que el analista ya no labora en la institución y los clientes fueron castigados por la Institución para que sean reportados en las centrales de Riesgo, el castigo se debe a que el gasto administrativo por el costo de recuperación es más alto a la deuda de los clientes.
- ☉ A Diciembre del 2004 se puede apreciar que la CMAC Tacna cuenta con 24 073 deudores de los cuales 1 859 se encuentran con más de 30 días de atraso en la cancelación de sus cuotas.

4.2.2. Análisis de la Cartera por Agencia

4.2.2.1. Agencia Principal

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Grificada	% Part. Cartera	% Morosa	% Pesada	% Grificada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Grificada
Consumo	BEMA	1 274 905,35	29 449,47	40 674,65	76 206,70	2,79%	2,31%	3,19%	5,98%	31 116,67	2,44%	566	33	105,66	76,50	40,83
Consumo	CLAU	1 994 214,60	39 873,09	50 028,18	123 713,90	4,37%	2,00%	2,51%	6,20%	43 243,77	2,17%	538	38	108,45	86,44	34,95
Consumo	DAPI	9 914 527,36	351 820,49	600 934,03	963 663,35	21,72%	3,55%	6,06%	9,72%	378 087,96	3,81%	1630	95	107,47	62,92	39,23
Consumo	EDDI	935 298,33	30 058,14	35 605,60	76 913,95	2,05%	3,21%	3,81%	8,22%	34 926,81	3,73%	578	38	116,20	98,09	45,41
Consumo	JUBE	35 454,78	4 454,78	4 454,78	4 454,78	0,08%	12,56%	12,56%	12,56%	4 455,00	12,56%	7	7	100,00	100,00	100,00
Consumo	LILI	4 992 440,76	98 054,68	197 682,85	364 087,61	10,94%	1,96%	3,96%	7,29%	144 862,00	2,90%	981	28	147,74	73,28	39,79
Consumo	RVEL	1 803 934,08	36 023,73	41 183,05	114 961,56	3,95%	2,00%	2,28%	6,37%	39 449,00	2,19%	553	36	109,51	95,79	34,32
Empresarial	BEMO	3 750 505,77	44 962,44	92 157,40	156 700,47	8,22%	1,20%	2,46%	4,18%	83 014,54	2,21%	335	32	184,63	90,08	52,98
Empresarial	CATE	3 692 894,18	35 769,26	58 860,21	86 755,06	8,09%	0,97%	1,59%	2,35%	70 228,89	1,90%	380	29	196,34	119,31	80,95
Empresarial	CCAL	969 574,49	844,31	844,31	844,31	2,12%	0,09%	0,09%	0,09%	3 898,41	0,40%	136	2	461,73	461,73	461,73
Empresarial	DAOL	1 985 906,01	51 845,25	81 363,78	143 246,02	4,35%	2,61%	4,10%	7,21%	66 398,47	3,34%	350	53	128,07	81,61	46,35
Empresarial	HEIN	1 538 259,94	75 479,91	85 515,45	156 568,15	3,37%	4,91%	5,56%	10,18%	81 233,15	5,28%	303	39	107,62	94,99	51,88
Empresarial	JOCA	2 760 335,71	48 241,63	53 863,60	62 896,42	6,05%	1,75%	1,95%	2,28%	66 053,00	2,39%	419	38	136,92	122,63	105,02
Empresarial	JOMO	1 657 058,47	127 909,87	146 442,50	184 220,79	3,63%	7,72%	8,84%	11,12%	88 971,00	5,37%	260	33	69,56	60,75	48,30
Empresarial	JSAN	832 802,39	2 076,20	2 076,20	10 480,40	1,82%	0,25%	0,25%	1,26%	5 071,00	0,61%	111	2	244,24	244,24	48,38
Empresarial	JULC	1 438 843,82	21 181,22	28 532,96	72 846,31	3,15%	1,47%	1,98%	5,06%	25 989,00	1,81%	322	27	122,70	91,09	35,68
Empresarial	PEAR	1 278 484,70	86 324,34	112 933,85	151 266,54	2,80%	6,75%	8,83%	11,83%	81 488,00	6,37%	386	53	94,40	72,16	53,87
Empresarial	ROSO	1 554 064,74	47 470,78	64 069,69	81 232,86	3,40%	3,05%	4,12%	5,23%	62 403,00	4,02%	344	33	131,46	97,40	76,82
Empresarial	SATI	1 447,22	1 447,22	1 447,22	1 447,22	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	996,00	66,77%	2	2	66,77	66,77	66,77
Hipotecario	ADZA	3 233 000,00	0,00	0,00	0,00	7,08%	0,00%	0,00%	0,00%	8 350,94	0,26%	31	0	0,00	0,00	0,00
TOTALES		45 643 952,70	1,133 286,81	1 698 670,31	2 832 506,40	100,00%	2,92%	3,71%	5,86%	1 320 208,1	6,53%	8 232	618	136,97%	109,79%	73,16%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

Comentario

- ⊕ Esta Agencia muestra un saldo de capital a Diciembre del 2004 de S/45 643 952,70 teniendo un saldo de morosidad de S/1 133 286,81, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ⊕ Como se puede observar la Agencia Principal muestra un porcentaje aceptable de Morosidad del 2,92% manteniéndose dentro de los índices permitidos por los entes reguladores.
- ⊕ En cuanto a los indicadores de la Cartera Pesada y Criticada estos se encuentran en el orden de 3,71% y 5,86% respectivamente guardando relación con los estándares aceptables, teniendo una diferencia del 2,15% de la cartera pesada sobre la criticada lo que nos indica que existe un saldo de S/1 133 836,09 de deudores que se encuentran en calificación CPP.
- ⊕ El ratio de provisiones / colocaciones se encuentra en el orden de 6,53%, lo que nos indica que de cada S/100,00 colocados se provisionan S/6,53.
- ⊕ En cuanto a la cobertura de la cartera total de la Agencia Principal, podemos observar que la cartera Morosa y Pesada se encuentran coberturadas en un orden del 137% y 110% respectivamente, a diferencia de la cartera Criticada que su

cobertura llega al 73%, obviamente esta cartera difícilmente será coberturada debido al porcentaje de provisión que tienen las categorías de CPP, Deficiente, Dudoso y Pérdida.

- ⊖ A Diciembre del 2004 la Agencia Principal tiene un total de 8,232 deudores, de los cuales 618 se encuentran con más de 30 días de atraso.

4.2.2.2. Agencia Cono Sur (Nueva Tacna) Con Crédito Agropecuario

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Agropecuario	ALQU	3 247 138,00	222 164,00	1 105 174,03	1 181 322,03	30,85%	6,84%	34,04%	36,38%	504 996,64	15,55%	321	24	413,38	45,69	42,75
Consumo	EDSI	2 541 520,99	79 284,31	112 260,92	221 452,36	24,15%	3,12%	4,42%	8,71%	78 404,31	3,08%	586	47	98,89	69,84	35,40
Consumo	HERL	935 027,49	49 897,33	69 473,65	113 779,33	8,88%	5,34%	7,43%	12,17%	45 714,93	4,89%	664	65	91,62	65,80	40,18
Empresarial	ELAR	1 936 336,77	48 433,72	53 349,45	94 366,76	18,40%	2,50%	2,76%	4,87%	47 063,55	2,43%	389	40	97,17	88,22	49,87
Empresarial	VIOC	1 865 391,78	55 225,19	71 959,94	94 962,14	17,72%	2,96%	3,86%	5,09%	61 584,00	3,30%	457	58	111,52	85,58	64,85
TOTALES		10 525 415,03	455 004,55	1 412 217,9	1 705 882,62	100,00%	4,15%	10,50%	13,45%	737 764,00	5,85%	2 417	234	162,5%	71,03%	46,61%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

4.2.2.3. Agencia Cono Sur (Nueva Tacna) Sin Crédito Agropecuario

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Consumo	EDSI	2 541 520,99	79 284,31	112 260,92	221 452,36	34,92%	3,12%	4,42%	8,71%	78 404,31	3,08%	586	47	98,89	69,84	35,40
Consumo	HERL	935 027,49	49 897,33	69 473,65	113 779,33	12,85%	5,34%	7,43%	12,17%	45 714,93	4,89%	664	65	91,62	65,80	40,18
Empresarial	ELAR	1 936 336,77	48 433,72	53 349,45	94 366,76	26,60%	2,50%	2,76%	4,87%	47 063,55	2,43%	389	40	97,17	88,22	49,87
Empresarial	VIOC	1 865 391,78	55 225,19	71 959,94	94 962,14	25,63%	2,96%	3,86%	5,09%	61 584,00	3,30%	457	58	111,52	85,58	64,85
TOTALES		7 278 277,03	232 840,55	307 043,96	524 560,59	100,00%	2,78%	3,69%	6,17%	232 767,00	2,74%	2 096	210	79,84%	61,89%	38,06%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

Comentario

- ① La Agencia de Nueva Tacna presenta un saldo de Capital en colocaciones a Diciembre del 2004 de S/10 525 415,03, teniendo un saldo de morosidad de S/1 455 004,55, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ① La Cartera de esta Agencia muestra un índice de morosidad del 4,15%, teniendo un acercamiento al límite del 5,00%, pero se debe de considerar que esta Agencia cuenta con la Cartera Agrícola que es el producto que mayor deterioro genera a la institución.
- ① En cuanto a la cartera pesada se encuentra en el orden del 10.50% mostrando un índice preocupante de deterioro al igual que la cartera Crítica que se encuentra con un porcentaje del 13,45%.
- ① A la vez se aprecia que la cartera criticada es mayor en un 2,95% con referencia a la cartera Pesada, lo que nos indica que existe un saldo de S/293 664,72 que se encuentra en la categoría CPP.
- ① Otro aspecto a considerar es que desligando la cartera Agrícola del total de la cartera de la Agencia, el indicador de morosidad, cartera, pesada y criticada han disminuido pero aun así la cartera Criticada muestra índices de deterioro.

- ④ También podemos observar que el ratio de provisiones / colocaciones del total de la cartera, se encuentra en el orden de 5,85% lo que nos indica que da cada S/100,00 que se colocan se provisionan S/8,68.
- ④ En cuanto a la cobertura del total de la cartera de la Agencia Nueva Tacna, podemos observar que la cartera morosa si se encuentra coberturada en un orden del 162,5% a diferencia de la Cartera Pesada y Criticada que se encuentran en el orden del 71,00% y 46,60% respectivamente indicando la falta de cobertura de Garantías para estas carteras.
- ④ A diciembre del 2004 esta Agencia cuenta con 2 417 deudores, de los cuales 234 son clientes que tienen atrasos de más de 30 días.

4.2.2.4. Agencia Puerto Maldonado

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. +30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Empresarial	ALRA	4 979 756,36	34 144,45	62 606,32	85 505,29	20,15%	0,69%	1,26%	1,72%	69 293,80	1,39%	470	26	202,94	110,68	81,04
Consumo	MALU	1 487 597,95	5 781,29	6 521,03	22 935,37	6,02%	0,39%	0,44%	1,54%	7 658,00	0,51%	270	5	132,47	117,44	33,39
Consumo	NINA	3 988 826,28	156 806,29	273 652,53	549 907,08	16,14%	3,93%	6,86%	13,79%	206 539,00	5,18%	755	52	131,72	75,48	37,56
Consumo	PTRI	2 836 436,00	155 425,39	187 140,83	350 656,68	11,48%	5,48%	6,60%	12,36%	121 488,00	4,28%	562	75	78,16	64,92	34,65
Consumo	ROLA	920 600,47	79 875,35	102 823,35	152 323,85	3,73%	8,68%	11,17%	16,55%	79 776,00	8,67%	354	50	99,88	77,59	52,37
Empresarial	GALO	2 997 877,84	86 909,22	124 505,30	283 672,86	12,13%	2,90%	4,15%	9,46%	78 835,68	2,63%	472	28	90,71	63,32	27,79
Empresarial	KAPA	4 000 576,78	390 645,06	472 415,91	861 312,36	16,19%	9,76%	11,81%	21,53%	255 532,00	6,39%	618	92	65,41	54,09	29,67
Empresarial	MISE	1 684 886,13	52 086,33	69 734,00	122 165,05	6,82%	3,09%	4,14%	7,25%	44 656,00	2,65%	420	17	85,74	64,04	36,55
Empresarial	WIPI	1 815 671,73	86 365,58	102 232,17	156 639,26	7,35%	4,76%	5,63%	8,63%	84 183,00	4,64%	295	35	97,47	82,35	53,74
TOTALES		24 712 229,54	1 048 038,96	1 401 631,44	2 585 117,80	100,00%	4,41%	5,78%	10,31%	947 963,0	4,04%	4 216	380	109,39%	78,88%	42,97%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

4.2.2.5. Agencia Cono Norte

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. +30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Consumo	FICA	59 759,99	0,00	0,00	1 964,13	0,53%	0,00%	0,00%	3,29%	656,19	1,10%	47	0	0	0	33,41
Consumo	GLAD	1 877 722,33	57 856,27	76 930,72	280 886,98	16,70%	3,08%	4,10%	14,96%	67 553,06	3,60%	292	9	116,76	87,81	24,05
Empresarial	CATO	1 901 663,36	70 213,84	84 918,04	192 201,35	16,91%	3,69%	4,47%	10,11%	66 203,88	3,48%	400	33	94,29	77,96	34,45
Empresarial	ERLI	1 844 507,66	78 528,88	101 451,50	117 932,25	16,41%	4,26%	5,50%	6,39%	75 296,82	4,08%	391	47	95,88	74,22	63,85
Empresarial	HETE	2 734 993,54	171 595,73	177 882,29	185 182,94	24,33%	6,27%	6,50%	6,77%	152 163,0	5,56%	361	45	88,68	85,54	82,17
Empresarial	JOLA	2 824 463,21	93 188,81	101 037,13	222 613,14	25,12%	3,30%	3,58%	7,88%	90 954,00	3,22%	330	27	97,60	90,02	40,86
TOTALES		11 243 110,09	471 383,53	542 219,68	1 000 780,79	100,00%	3,43%	4,02%	8,23%	452 827,0	3,51%	1 821	161	82,20%	69,26%	46,46%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

Comentario Agencia Puerto Maldonado

- ⑤ Como se puede observar en el cuadro, esta Agencia remota muestra un Saldo de capital hasta Diciembre del 2 004 de S/24 712 229,54, teniendo un saldo de morosidad de S/1 048 038,96, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ⑤ Como observamos esta cartera muestra un índice de morosidad del 4,41% estando muy cerca al índice permitido, dando una alerta de posible deterioro.
- ⑤ En cuanto a la cartera Pesada y Criticada estas se encuentran en el orden del 5,78% y 10.31% respectivamente, lo que nos indica que estos índices se encuentran por sobre encima de lo permitido demostrando un alarmante deterioro en estas carteras.
- ⑤ A la vez podemos observar que la cartera criticada es mayor en un 4,53% con respecto a la cartera Pesada, lo que nos indica que existe un saldo de S/1 183 486,38 que se encuentra en la categoría CPP.
- ⑤ También podemos observar que el ratio de provisiones / colocaciones del total de la cartera, se encuentra en el orden de 4,04% lo que nos indica que da cada S/100,00 que se colocan se provisionan S/4,04.

- ④ En cuanto a la cobertura de la Cartera de la Agencia apreciamos que la cartera Morosa se encuentra coberturada con un 109,00% a diferencia de la cartera Pesada y Criticada que se encuentran en un orden del 78,88% y 42,97% respectivamente demostrando la falta de cobertura de Garantías en estas carteras, esto debido a los saldos que se encuentran en Categorías fuera de lo Normal.
- ④ A Diciembre del 2004 la Agencia de Puerto Maldonado tiene un total de 4 216 deudores de los cuales 380 se encuentran con atrasos de más de 30 días.

Comentario Agencia Cono Norte

- ④ Como podemos apreciar en el cuadro, la Agencia de Cono Norte muestra un Saldo de capital hasta Diciembre del 2 004 de S/11 243 110,09, teniendo un saldo de morosidad de S/471 383,53, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ④ Así también esta cartera muestra un índice de morosidad en el orden del 3,43% porcentaje que se encuentra dentro de los márgenes establecidos.
- ④ En cuanto a la cartera Pesada y Criticada estas se encuentran en el orden del 4,02% y 8,23% respectivamente, lo que nos indica que el índice de la cartera criticada se encuentra por

sobre encima de lo permitido demostrando un preocupante deterioro en esta cartera.

- ☹ A la vez podemos observar que la cartera criticada es mayor en un 4,21% con respecto a la cartera Pesada, lo que nos indica que existe un saldo de S/458 561,11 que se encuentra en la categoría CPP.
- ☹ También podemos observar que el ratio de provisiones / colocaciones del total de la cartera, se encuentra en el orden de 3,51% lo que nos indica que da cada S/100,00 que se colocan se provisionan S/3,51.
- ☹ En cuanto a la cobertura de la Cartera de la Agencia de Cono Norte, podemos apreciar que tanto la cartera Morosa como la cartera Pesada y Criticada se encuentran en un orden del 82,20%, 69,26% y 46,46% respectivamente demostrando la falta de cobertura de Garantías en estas carteras, lo cual implica un riesgo alto para esta Agencia en temas de Recuperación de saldos.
- ☹ A Diciembre del 2004 la Agencia de Cono Norte tiene un total de 1 821 deudores de los cuales 161 se encuentran con atrasos de más de 30 días.

4.2.2.6. Agencia Puno

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Consumo	JESJ	2 967 062,61	39 669,44	66 571,48	180 354,53	26,87%	1,34%	2,24%	6,08%	54 758,00	1,85%	773	18	138,04	82,25	30,36
Consumo	PAVE	3 759 970,71	41 216,24	56 280,45	147 457,38	34,05%	1,10%	1,50%	3,92%	64 733,00	1,72%	981	17	157,06	115,02	43,90
Empresarial	FAVA	464 051,58	0,00	0,00	5 705,80	4,20%	0,00%	0,00%	1,23%	1 868,79	0,40%	72	0	0,00	0,00	32,75
Empresarial	MARI	812 844,98	60 691,63	65 874,80	120 954,34	7,36%	7,47%	8,10%	14,88%	55 280,00	6,80%	275	56	91,08	83,92	45,70
Empresarial	MLAU	464 897,94	0,00	1 000,00	3 550,24	4,21%	0,00%	0,22%	0,76%	1 991,00	0,43%	86	0	0	199,10	56,08
Empresarial	NOLU	1 600 360,21	103 505,71	123 226,25	185 055,78	14,49%	6,47%	7,70%	11,56%	88 300,00	5,52%	348	75	85,31	71,66	47,72
Empresarial	ROCA	974 076,37	82 344,29	96 065,74	129 602,51	8,82%	8,45%	9,86%	13,31%	71 898,00	7,38%	314	60	87,31	74,84	55,48
TOTALES		11 043 264,40	327 427,31	409 018,72	772 680,58	100,00%	3,55%	4,23%	7,39%	338 829,00	3,44%	2 849	226	79,83%	89,54%	44,57%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración Propia

4.2.2.7. Agencia Ilo

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Consumo	CCON	2 502 291,23	65 461,27	66 560,63	229 734,67	35,88%	2,62%	2,66%	9,18%	45 635,63	1,82%	353	10	69,71	68,56	19,86
Consumo	JCAM	1 648 735,69	2 716,99	8 218,52	54 462,20	23,64%	0,16%	0,50%	3,30%	18 759,00	1,14%	252	1	690,42	228,25	34,44
Empresarial	ARIS	973 881,95	27 871,90	27 871,90	64 271,90	13,96%	2,86%	2,86%	6,60%	16 889,41	1,73%	200	7	60,60	60,60	26,28
Empresarial	EDTI	1 016 020,40	0,00	0,00	10 005,46	14,57%	0,00%	0,00%	0,98%	6 560,39	0,65%	174	0	0,00	0,00	65,57
Empresarial	EVNA	833 425,97	17 926,23	17 926,23	50 219,24	11,95%	2,15%	2,15%	6,03%	12 865,79	1,54%	182	10	71,77	71,77	25,62
TOTALES		6 974 355,24	113 976,39	120 577,28	408 693,47	100,00%	1,56%	1,63%	5,22%	100 709,79	1,38%	1 161	28	178,50%	85,84%	34,36%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración propia

Comentario Agencia Puno

- ⑤ En cuanto a la Agencia de Puno, esta nos muestra un Saldo de capital hasta Diciembre del 2004 de S/11 043 264,40, teniendo un saldo de morosidad de S/327 427,31, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ⑤ Como podemos apreciar esta cartera muestra un índice de morosidad del 3,55% estando cerca al índice permitido, pero aceptable.
- ⑤ En cuanto a la cobertura de la Cartera, podemos apreciar que tanto la cartera Morosa como la cartera Pesada y Criticada se encuentran en un orden del 79,83%, 89,54% y 44,57% respectivamente, demostrando la falta de cobertura de Garantías en estas carteras, lo cual implica un riesgo alto para esta Agencia en temas de Recuperación de saldos al igual que la Agencia de Cono Norte.
- ⑤ Tambien podemos observar que la cartera criticada es mayor en un 3,16% con respecto a la cartera Pesada, lo que nos indica que existe un saldo de S/363 661,86 que se encuentra en la categoría CPP.
- ⑤ En cuanto a el ratio de provisiones / colocaciones del total de la cartera, este se encuentra en el orden de 3,44% lo que nos indica que da cada S/100,00 colocados por esta Agencia se provisionan S/3,44.

- ⊕ En cuanto a la cartera Pesada y Criticada estas se encuentran en el orden del 4,23% y 7,39% respectivamente, lo que nos indica que el índice de la cartera criticada se encuentra por sobre encima de lo permitido demostrando un preocupante deterioro en esta cartera.
- ⊕ A Diciembre del 2004 la Agencia de Puno tiene un total de 2 849 deudores de los cuales 226 se encuentran con atrasos de más de 30 días.

Comentario Agencia Ilo

- ⊕ La Agencia de Ilo nos muestra un Saldo de capital hasta Diciembre del 2004 de S/6 974 355,24, teniendo un saldo de morosidad de S/113 976,39, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ⊕ Como observamos esta cartera muestra un índice de morosidad del 1,56% mostrando un índice aceptable de morosidad.
- ⊕ En cuanto a la cartera Pesada esta se encuentra en el orden de 1,63%, a su vez la cartera Criticada muestra un porcentaje del 5,22%. Cabe mencionar que la Agencia de Ilo es una de las últimas en aperturarse por lo que tiene menos tiempo en la plaza, mostrando una tendencia similar a la de las demás

agencias en cuanto a la existencia de mayor concentración en la cartera criticada

- ☹ A la vez podemos observar que la cartera criticada es mayor en un 3,59% con respecto a la cartera Pesada, lo que nos indica que existe un saldo de S/288 116,19 que se encuentra en la categoría CPP.
- ☹ También podemos observar que el ratio de provisiones / colocaciones del total de la cartera, se encuentra en el orden de 1,38% lo que nos indica que da cada S/100,00 que se colocan se provisionan S/1,38.
- ☹ En cuanto a la cobertura de la Cartera de la Agencia apreciamos que la cartera Morosa se encuentra coberturada con un 178,50% a diferencia de la cartera Pesada y Criticada que se encuentran en un orden del 85,84% y 34,36% respectivamente demostrando la falta de cobertura de Garantías en estas carteras, esto debido a los saldos que se encuentran en Categorías fuera de lo Normal.
- ☹ A Diciembre del 2004 la Agencia de Ilo tiene un total de 1 161 deudores de los cuales 28 se encuentran con atrasos de más de 30 días.

4.2.3. Análisis de la Cartera por Productos

4.2.3.1. Créditos de Consumo (Dependientes) No incluye Prendario

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Crificada	% Part. De Cartera	% Morosa	% Pesada	% Crificada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Crificada
Consumo	FICA	59 759,99	0,00	0,00	1 964,13	0,13%	0,00%	0,00%	3,29%	656,19	1,10%	47	0	0	0	33,41
Consumo	GLAD	1 877 722,33	57 856,27	76 930,72	280 886,98	4,04%	3,08%	4,10%	14,96%	67 553,06	3,60%	292	9	116,76	87,81	24,05
Consumo	CCON	2 502 291,23	65 461,27	66 560,63	229 734,67	5,38%	2,62%	2,66%	9,18%	45 635,63	1,82%	353	10	69,71	68,56	19,86
Consumo	JCAM	1 648 735,69	2 716,99	8 218,52	54 462,20	3,55%	0,16%	0,50%	3,30%	18 759,00	1,14%	252	1	690,42	228,25	34,44
Consumo	EDSI	2 541 520,99	79 284,31	112 26,92	221 452,36	5,47%	3,12%	4,42%	8,71%	78 404,31	3,08%	586	47	98,89	69,84	35,40
Consumo	HERL	935 027,49	49 897,33	69 473,65	113 779,33	2,01%	5,34%	7,43%	12,17%	45 714,93	4,89%	664	65	91,62	65,80	40,18
Consumo	BEMA	1 274 905,35	29 449,47	40 674,65	76 206,70	2,74%	2,31%	3,19%	5,98%	31 116,67	2,44%	566	33	105,66	76,50	40,83
Consumo	CLAU	1 994 214,60	39 873,09	50 028,18	123 713,90	4,29%	2,00%	2,51%	6,20%	43 243,77	2,17%	538	38	108,45	86,44	34,95
Consumo	DAPI	9 914 527,36	351 820,49	600 934,03	963 663,35	21,33%	3,55%	6,06%	9,72%	378 087,96	3,81%	1630	95	107,47	62,92	39,23
Consumo	EDDI	935 298,33	30 058,14	35 605,60	76 913,95	2,01%	3,21%	3,81%	8,22%	34 926,81	3,73%	578	38	116,20	98,09	45,41
Consumo	JUBE	35 454,78	4 454,78	4 454,78	4 454,78	0,08%	12,56%	12,56%	12,56%	4 455,00	12,56%	7	7	100,00	100,00	100,00
Consumo	LLI	4 992 440,76	98 054,68	197 682,85	364 087,61	10,74%	1,96%	3,96%	7,29%	144 862,00	2,90%	981	28	147,74	73,28	39,79
Consumo	RVEL	1 803 934,08	36 023,73	41 183,05	114 961,56	3,88%	2,00%	2,28%	6,37%	39 449,00	2,19%	553	36	109,51	95,79	34,32
Consumo	MALU	1 487 597,95	5 781,29	6 521,03	22 935,37	3,20%	0,39%	0,44%	1,54%	7 658,00	0,51%	270	5	132,47	117,44	33,39
Consumo	NINA	3 988 826,28	156 806,29	273 652,53	549 907,08	8,58%	3,93%	6,86%	13,79%	206 539,00	5,18%	755	52	131,72	75,48	37,56
Consumo	PTRI	2 836 436,00	155 425,39	187 140,83	350 656,68	6,10%	5,48%	6,60%	12,36%	121 488,00	4,28%	562	75	78,16	64,92	34,65
Consumo	ROLA	920 600,47	79 875,35	102 823,35	152 323,85	1,98%	8,68%	11,17%	16,55%	79 776,00	8,67%	354	50	99,88	77,59	52,37
Consumo	JESJ	2 967 062,61	39 669,44	66 571,48	180 354,53	6,38%	1,34%	2,24%	6,08%	54 758,00	1,85%	773	18	138,04	82,25	30,36
Consumo	PAVE	3 759 970,71	41 216,24	56 280,45	147 457,38	8,09%	1,10%	1,50%	3,92%	64 733,00	1,72%	981	17	157,06	115,02	43,90
TOTALES		46 476 327,00	1 323 724,55	1 996 997,25	4 029 916,41	100,0%	3,31%	4,33%	8,54%	1 467 818,0	3,56%	10 742	624	136,83%	86,63%	39,69%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración propia

Comentario

- ⑤ El Saldo de capital hasta Diciembre del 2004 de la cartera de Consumo (dependientes) asciende a S/46 476 327,00, teniendo un saldo de morosidad de S/1 323 724,55, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ⑤ La morosidad de esta cartera se encuentra en el orden de 3,31%, lo que nos indica un deterioro en esta cartera ya que si consideramos que la mayor parte de saldo esta concentrada en los créditos por convenio y que por su modalidad no deberían generar morosidad.
- ⑤ En cuanto a la cartera Pesada esta se encuentra en el orden de 4,33%, a su vez la cartera Criticada muestra un porcentaje del 8,54%, existiendo una diferencia entre ambas carteras de 4,21% lo que nos indica que existe un saldo de S/ 2 032 919,16 que se encuentra concentrada en la categoría CPP.
- ⑤ También podemos observar que el ratio de provisiones / colocaciones del total de la cartera, se encuentra en el orden de 3,56% lo que nos indica que de cada S/100,00 que se colocan se provisionan S/3,56.
- ⑤ El ratio de la cartera pesada se encuentra en niveles aceptables pues el incremento en razón al ratio de morosidad es de 1,02%

- ⊕ En cuanto a la cobertura de la Cartera de Consumo, apreciamos que la cartera Morosa se encuentra coberturada con un 136,83% a diferencia de la cartera Pesada y Criticada que se encuentran en un orden del 86,63% y 39,69% respectivamente demostrando la falta de cobertura de Garantías en esta carteras.
- ⊕ A Diciembre del 2004 el Crédito de Consumo tiene un total de 10 742 deudores de los cuales 624 se encuentran con atrasos de más de 30 días.

4.2.3.2. Créditos Empresariales

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. De Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Dend +30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Empresarial	CATO	1 901 663,36	70,213,84	84 918,04	192 201,35	3,33%	3,69%	4,47%	10,11%	66 20,88	3,48%	400	33	94,29	77,96	34,45
Empresarial	ERLI	1 844 507,66	78 528,88	101 451,50	117 932,25	3,23%	4,26%	5,50%	6,39%	75 296,82	4,08%	391	47	95,88	74,22	63,85
Empresarial	HETE	2 734 993,54	171 595,73	177 882,29	185 182,94	4,78%	6,27%	6,50%	6,77%	152 163,0	5,56%	361	45	88,68	85,54	82,17
Empresarial	JOLA	2 824 463,21	93 188,81	101 037,13	222 613,14	4,94%	3,30%	3,58%	7,88%	90,954,00	3,22%	330	27	97,60	90,02	40,86
Empresarial	ARIS	973 881,95	27 871,90	27 871,90	64 271,90	1,70%	2,85%	2,86%	6,60%	16 889,41	1,73%	200	7	60,60	60,60	26,28
Empresarial	EDTI	1 016 020,40	0,00	0,00	10 005,46	1,78%	0,00%	0,00%	0,98%	6 560,39	0,65%	174	0	0	0	65,57
Empresarial	EVNA	833 425,97	17 926,23	17 926,23	50 219,24	1,46%	2,15%	2,15%	6,03%	12 865,79	1,54%	182	10	71,77	71,77	25,62
Empresarial	ELAR	1 936 336,77	48 433,72	53 349,45	94 366,76	3,39%	2,50%	2,76%	4,87%	47 063,55	2,43%	389	40	97,17	88,22	49,87
Empresarial	VIOC	1 865 391,78	55 225,19	71 959,94	94 962,14	3,26%	2,96%	3,86%	5,09%	61,584,00	3,30%	457	58	111,52	85,58	64,85
Empresarial	BEMO	3 750 505,77	44 962,44	92 157,40	156 700,47	6,56%	1,20%	2,46%	4,18%	83 014,54	2,21%	335	32	184,63	90,08	52,98
Empresarial	CATE	3 692 894,18	35 769,26	58 860,21	86 755,06	6,46%	0,97%	1,59%	2,35%	70 228,89	1,90%	380	29	196,34	119,31	80,95
Empresarial	CCAL	969 574,49	844,31	844,31	844,31	1,70%	0,09%	0,09%	0,09%	3 898,41	0,40%	136	2	461,73	461,73	461,73
Empresarial	DAOL	1 985 906,01	51 845,25	81 363,78	143 246,02	3,47%	2,61%	4,10%	7,21%	66 398,47	3,34%	350	53	128,07	81,61	46,35
Empresarial	HEIN	1 538 259,94	75 479,91	85 515,45	156 568,15	2,69%	4,91%	5,56%	10,18%	81 233,15	5,28%	303	39	107,62	94,99	51,88
Empresarial	JOCA	2 760 335,71	48 241,63	53 863,60	62 896,42	4,83%	1,75%	1,95%	2,28%	66,053,00	2,39%	419	38	136,92	122,63	105,02
Empresarial	JOMO	1 657 058,47	127 90,87	146 442,50	184 220,79	2,90%	7,72%	8,84%	11,12%	88,971,00	5,37%	260	33	69,56	60,75	48,30
Empresarial	JSAN	832 802,39	2 076,20	2 076,20	10 480,40	1,46%	0,25%	0,25%	1,26%	5,071,00	0,61%	111	2	244,24	244,24	48,38
Empresarial	JULC	1 438 843,82	21 181,22	28 532,96	72 846,31	2,52%	1,47%	1,98%	5,06%	25,989,00	1,81%	322	27	122,70	91,09	35,68
Empresarial	PEAR	1 278 484,70	86 324,34	112 933,85	151 266,54	2,24%	6,75%	8,83%	11,83%	81,488,00	6,37%	386	53	94,40	72,16	53,87
Empresarial	ROSO	1 554 064,74	47 470,78	64 069,69	81 232,86	2,72%	3,05%	4,12%	5,23%	62,403,00	4,02%	344	33	131,46	97,40	76,82
Empresarial	SATI	1 447,22	1 447,22	1 447,22	1 447,22	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	966,00	66,77%	2	2	66,77	66,77	66,77
Empresarial	ALRA	4 979 756,36	34 144,45	62 606,32	85 505,29	8,71%	0,69%	1,26%	1,72%	69 293,80	1,39%	470	26	202,94	110,68	81,04
Empresarial	GALO	2 997 877,84	86 909,22	124 505,30	283 672,86	5,24%	2,90%	4,15%	9,46%	78 835,68	2,63%	472	28	90,71	63,32	27,79
Empresarial	KAPA	4 000 576,78	390 645,06	472 415,91	861 312,36	7,00%	9,76%	11,81%	21,53%	255,532,0	6,39%	618	92	65,41	54,09	29,67
Empresarial	MISE	1 684 886,13	52 086,33	69 734,00	122 165,05	2,95%	3,09%	4,14%	7,25%	44 656,00	2,65%	420	17	85,74	64,04	36,55
Empresarial	WIPI	1 815 671,73	86 365,58	102 232,17	156 639,26	3,18%	4,76%	5,63%	8,63%	84,183	4,64%	295	35	97,47	82,35	53,74
Empresarial	FAVA	464 051,58	0,00	0,00	5 705,80	0,81%	0,00%	0,00%	1,23%	1 868,79	0,40%	72	0	0	0	32,75
Empresarial	MARI	812 844,98	60 691,63	65 874,80	120 954,34	1,42%	7,47%	8,10%	14,88%	55 280,00	6,80%	275	56	91,08	83,92	45,70
Empresarial	MLAU	464 897,94	0,00	1 000,00	3 550,24	0,81%	0,00%	0,22%	0,76%	1 991,00	0,43%	86	0	0	199,10	56,08
Empresarial	NOLU	1 600 360,21	103 505,71	123 226,25	185 055,78	2,80%	6,47%	7,70%	11,56%	88 300,00	5,52%	348	75	85,31	71,66	47,72
Empresarial	ROCA	974 076,37	82 344,29	96 065,74	129 602,51	1,70%	8,45%	9,86%	13,31%	71 898,00	7,38%	314	60	87,31	74,84	55,48
TOTALES		57 185 862,00	2 003 229,00	2 482 164,1	4 094 423,2	100,00%	3,30%	4,01%	6,64%	1 917 136	5,31%	9 602	999	111,87%	98,09%	66,09%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

Comentario

- ④ El Saldo de capital hasta Diciembre del 2004 de la cartera de Créditos Empresariales asciende a S/57 185 862,00, teniendo un saldo de morosidad de S/2 003 229,00, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ④ La morosidad de esta cartera se encuentra en el orden de 3,30%, encontrándose en un índice aceptable de morosidad, pero manteniéndose en alerta para evitar un posible deterioro en esta cartera.
- ④ En cuanto a la cartera Pesada esta se encuentra en el orden de 4,01%, a su vez la cartera Criticada muestra un 6,64%, existiendo una diferencia entre ambas carteras de 2,63% lo que nos indica que existe un saldo de S/ 1 612 259,00 que se encuentra concentrada en la categoría CPP.
- ④ El ratio de la cartera pesada se encuentra en niveles aceptables pues el incremento en razón al ratio de morosidad es de 0,73%.
- ④ Así mismo podemos observar que el ratio de provisiones / colocaciones del total de la cartera, se encuentra en el orden de 5,31% lo que nos indica que da cada S/100,00 que se colocan se provisionan S/5,31.
- ④ En cuanto a la cobertura de la Cartera de Consumo, apreciamos que la cartera Morosa se encuentra coberturada

con un 111,87% a diferencia de la cartera Pesada y Criticada que se encuentran en un orden del 98,09% y 66,09% respectivamente demostrando la falta de cobertura de Garantías en esta carteras especialmente en la Criticada.

- ☛ A Diciembre del 2004 el Crédito de Consumo tiene un total de 9 602 deudores de los cuales 999 se encuentran con atrasos de más de 30 días.

4.2.3.3. Créditos Agropecuarios

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. De Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Agropecuario	ALQU	3 247 138,00	222 16,00	1 105 174,03	1 181 322,03	100,00%	6,84%	34,04%	36,38%	504 996,6	15,55%	321,00	24	413,38	45,69	42,75
TOTALES		3 247 138,00	222 164,00	1 105 174,03	1 181 322,03	100,00%	6,84%	34,04%	36,38%	504 996,6	15,55%	321,00	24	413,38	45,69	42,75

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

4.2.3.4. Créditos Hipotecarios

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. De Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Hipotecario	ADZA	3 233 000,00	0,00	0,00	0,00	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8 350,94	0,26%	31	0	0,00	0,00	0,00
TOTALES		3 233 000,00	0,00	0,00	0,00	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8 350,94	0,26%	31	0	0,00	0,00	0,00

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

4.2.3.5. Créditos Prendarios

Tipo de crédito	Analista	Saldo de K	Morosa	Pesada	Criticada	% Part. De Cartera	% Morosa	% Pesada	% Criticada	Provisión	Prov/ Col	Deudores	Deud. <30d	Cobertura C. Morosa	Cobertura C. Pesada	Cobertura C. Criticada
Prendario	PREN	864 673,00	46 973,00	93 409,82	208 190,13	100,00%	5,43%	10,80%	24,08%	50 119	5,80%	3 377	212	106,70	53,66	24,07
TOTALES		864 673,00	46 97,00	93 409,82	208 190,13	100,00%	5,43%	10,80%	24,08%	50 119	5,80%	3 377	212	106,70	53,66	24,07

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros

Elaboración propia

Comentario Crédito Agropecuario

- ④ El Saldo de capital hasta Diciembre del 2004 de la cartera de Créditos Agropecuarios asciende a S/3 247 138,00, teniendo un saldo de morosidad de S/222 164,00, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ④ La morosidad de esta cartera se encuentra en el orden de 6,84%, encontrándose fuera de los límites aceptables de morosidad, lo que nos indica un preocupante deterioro en esta cartera.
- ④ También se observa que el ratio de la cartera Pesada se encuentra en el orden de 34,41% este índice alto es debido a la gran cantidad de créditos Refinanciados por el proceso de refinanciamiento del RFA en donde se concentra un saldo importante en esta cartera, a su vez la cartera Criticada muestra un 36,38%, existiendo una diferencia entre ambas carteras de 2,34% lo que nos indica que existe un saldo de S/ 76 148,00 que se encuentra concentrada en la categoría CPP.
- ④ Así mismo podemos observar que el ratio de provisiones / colocaciones del total de la cartera, se encuentra en el orden de 15,55% lo que nos indica que da cada S/100,00 que se colocan se provisionan S/15,55.

- ☺ En cuanto a la cobertura de la Cartera Agropecuaria, apreciamos que la cartera Morosa se encuentra coberturada con un 413,88%, este indicador adquiere coherencia cuando analizamos el nivel de refinanciamientos con los que cuenta esta cartera originando que las provisiones se mantengan más no la morosidad, a diferencia de la cartera Pesada y Criticada que se encuentran en un orden del 45,69% y 42,75% respectivamente demostrando la falta de cobertura de Garantías en esta carteras por lo que la administración de cobranza y recuperación es mucho más riesgosa que otros productos.
- ☺ A Diciembre del 2004 el Crédito Agropecuario tiene un total de 321 deudores de los cuales 24 se encuentran con atrasos de más de 30 días.

Comentario Crédito Hipotecario

- ☺ El Saldo de capital hasta Diciembre del 2004 de la cartera de Créditos Hipotecarios asciende a S/3 233 000,00, teniendo un saldo de morosidad de S/0,00.
- ☺ Como se puede apreciar el ratio de la cartera morosa, pesada y criticada se encuentran en el orden del 0,00%, esto debido el excelente comportamiento crediticio de los deudores de créditos hipotecarios.

- ④ Las Provisiones representan el 0,26% de las colocaciones, este indicador se explica por la constitución de provisiones en base a la porción no coberturada con el fondo de seguro de los créditos Hipotecarios del fondo MI Vivienda.
- ④ A Diciembre del 2004 el Crédito Hipotecario tiene un total de 31 que pagan puntualmente sus cuotas sin generar atrasos ni morosidades.

Comentario Crédito Prendario

- ④ El Crédito Prendario muestra un saldo de Capital a Diciembre del 2004 de S/864 673,00, teniendo un saldo de morosidad de S/46 973,00, en esta cartera morosa se consideran las deudas mayores a 30 días y las que se encuentran en cobranza Judicial.
- ④ La morosidad de esta cartera se encuentra en el orden de 5,43%, mostrando un índice elevado de morosidad ya que supera a los márgenes permitidos.
- ④ En cuanto a la cartera Pesada esta se encuentra en el orden de 10,80%, a su vez la cartera Criticada muestra un 24,08%, existiendo una diferencia entre ambas carteras de 13,28% lo que nos indica que existe un saldo considerable de S/114 780,31 que se encuentra concentrada en la categoría CPP. Este producto muestra una seria deficiencia en el otorgamiento de este tipo de crédito.

- ⊖ Así mismo podemos observar que el ratio de provisiones / colocaciones del total de la cartera, se encuentra en el orden de 5,80% lo que nos indica que da cada S/100,00 que se colocan se provisionan S/5,80.
- ⊖ En cuanto a la cobertura de la Cartera de Consumo, apreciamos que la cartera Morosa se encuentra coberturada con un 106,7% a diferencia de la cartera Pesada y Criticada que se encuentran en un orden del 53,66% y 24,07% respectivamente demostrando la falta de cobertura de Garantías en esta carteras especialmente en la Criticada.
- ⊖ A Diciembre del 2004 el Crédito Prendario tiene un total de 3 377 deudores de los cuales 212 se encuentran con atrasos de más de 30 días.

4.2.4. Análisis de la Cartera por Tasa de Interés

4.2.4.1. Por Tasas en Soles

Tasa de Interés	Monto Aprobado	Provisiones	Provisiones / Colocaciones	Saldo	Saldo por Cobrar del Monto Aprobado	Número Deudores	Partición del Saldo de Capital
6,00%	28 300,00	12 581,05	100,00%	12 581.05	44,46%	18	0,02%
5,70%	26 545,00	10 491,58	99,44%	10 551.18	39,75%	11	0,02%
5,60%	1 800,00	536,36	100,00%	536.36	29,80%	3	0,00%
5,50%	29 750,00	11 998,93	95,45%	12 571.24	42,26%	20	0,02%
5,35%	365,00	365,00	100,00%	365.00	100,00%	1	0,00%
5,30%	48 162,00	28 021,72	100,00%	28 021.72	58,18%	63	0,05%
5,20%	23 400,00	7 533,26	100,00%	7 533.26	32,19%	13	0,01%
5,00%	27 500,00	15 253,06	100,00%	15 253.06	55,47%	15	0,03%
4,90%	62 590,00	29 459,34	96,57%	30 507.24	48,74%	31	0,05%
4,80%	286 41,00	23 949,01	25,39%	94 333.04	32,94%	324	0,17%
4,60%	4 123 330,00	455 96,10	41,96%	1 086 551.42	26,35%	1 596	1,94%
4,50%	126 500,00	18 668,63	45,08%	41 413.00	32,74%	132	0,07%
4,40%	99 500,00	10 748,84	26,77%	40 148.11	40,35%	65	0,07%
4,30%	4 550 465,00	261 767,04	14,76%	1 773 514.79	38,97%	1 315	3,17%
4,20%	4 354 250,00	585 707,83	48,41%	1 209 993.14	27,79%	1 052	2,16%
4,00%	5 515 279,00	110 610,80	3,88%	2 850 054.06	51,68%	1 126	5,10%
3,85%	975 950,00	12 712,99	2,19%	580 919.65	59,52%	285	1,04%
3,80%	7 935 394,00	669 593,49	15,82%	4 233 224.58	53,35%	1 032	7,57%
3,60%	9 936 800,00	482 711,99	9,31%	5 186 642.00	52,20%	3 108	9,28%
3,50%	6 558 084,00	183 899,94	7,83%	2 348 291.05	35,81%	239	4,20%
3,40%	327 650,00	9 118,86	8,15%	111 885.84	34,15%	4	0,20%
3,30%	566 600,00	6 715,56	2,47%	271 554.50	47,93%	12	0,49%
3,20%	900 470,00	93 942,67	21,95%	427 907.55	47,52%	219	0,77%
2,95%	17 700,00	45,42	1,00%	4 541.81	25,66%	3	0,01%
2,85%	8 300,00	30,82	1,00%	3 081.75	37,13%	2	0,01%
2,75%	491 600,00	66 235,45	51,99%	127 390.60	25,91%	58	0,23%
2,40%	3 501 510,00	105 215,96	13,84%	760 063.47	21,71%	187	1,36%
2,25%	8 663 073,00	869 669,97	14,90%	5 835 305.50	67,36%	1 407	10,44%
2,20%	105 970,00	10 876,47	13,77%	78 997.96	74,55%	101	0,14%
2,05%	29 935 634,00	937 981,00	3,92%	23 917 051.23	79,89%	4 822	42,77%
2,00%	6 563 202,00	96 150,66	2,97%	3 238 958.05	49,35%	438	5,79%
1,39%	664 673,00	10 533,55	2,94%	358 115.00	53,88%	34	0,64%
1,17%	262 035,00	1 057,09	0,66%	160 502.67	61,25%	3	0,29%
0,95%	449 884,00	8 620,24	3,55%	243 036.06	54,02%	5	0,43%
0,70%	823 759,00	50 119,38	6,13%	817 699.76	99,26%	3 377	1,46%
TOTALES	97 992 434,00	5 198 891,06	9,30%	55 919 096.70	57,06%	21 121	100,00%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración propia

Comentario

- ☺ Como se puede apreciar en el cuadro expuesto la tasa de 2,05% concentra el 42,77% del total de la cartera de créditos en moneda nacional.
- ☺ También observamos que la tasa del 2,25% representa el 10,44% de la cartera en soles.
- ☺ El ratio de provisiones / colocaciones se encuentra en el orden el 9,30% lo que nos indica que de cada S/100,00 colocados se provisionan S/9,30.
- ☺ La Cartera de Tasa de Interesa en Soles cuenta con 21 121 deudores a diciembre del 2004 de los cuales 4 822 se encuentran concentrados en la tasa de 2,05%.
- ☺ A la vez se puede apreciar que a Diciembre del 2004 se ha cobrado el 42,94% del total colocado, restando un porcentaje por cobrar de 57,06%.

4.2.4.2. Por Tasas en Dólares

Tasa de Interés	Monto Aprobado	Provisiones	Provisiones / Colocaciones	Saldo	Saldo por Cobrar del Monto Aprobado	Número de Deudores	Participación del Saldo de Capital
3,00%	2 300,00	665,58	99,98%	665,68	28,94%	2	0,01%
2,50%	4 623 608,00	115 834,19	3,52%	3 292 894,78	71,22%	2 029	34,00%
2,30%	631 13,00	8 160,26	1,61%	508 106,89	80,51%	206	5,25%
2,20%	2 258 863,00	39 018,81	2,31%	1 686 660,20	74,67%	306	17,41%
2,00%	304 500,00	3 418,24	1,28%	267 040,35	87,70%	41	2,76%
1,95%	1 796 094,00	29 344,42	2,39%	1 226 636,32	68,29%	114	12,66%
1,90%	222 350,00	1 967,86	1,00%	196 785,95	88,50%	14	2,03%
1,80%	1 075 700,00	17 151,76	2,25%	762 552,88	70,89%	39	7,87%
1,60%	417 400,00	2 864,76	1,00%	286 475,07	68,63%	8	2,96%
1,50%	101 210,00	1 031,87	1,00%	103 186,09	101,95%	2	1,07%
1,40%	348 200,00	2 511,25	1,00%	251 125,16	72,12%	4	2,59%
1,25%	467 597,00	1 720,51	0,37%	463 182,30	99,06%	23	4,78%
1,20%	390 461,00	2 883,63	1,00%	288 359,34	73,85%	115	2,98%
1,16%	170 000,00	11 638,65	7,10%	163 865,13	96,39%	1	1,69%
0,64%	205 145,00	1 638,65	0,87%	188 322,86	91,80%	48	1,94%
TOTALES	13 014 566,00	239 850,44	2,48%	9 685 859,00	74,42%	2 952	100,00%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración propia

Comentario

- ⊖ Como se puede apreciar en el cuadro expuesto la tasa de 2,50% concentra el 34,07% del total de la cartera de créditos en moneda extranjera.
- ⊖ También observamos que la tasa del 2,20% representa el 17,41% de la cartera en dólares.
- ⊖ El ratio de provisiones / colocaciones se encuentra en el orden el 2,48% lo que nos indica que de cada US\$ 100,00 colocados se provisionan US\$ 2,48.
- ⊖ La Cartera de Tasa de Interesa en Dólares cuenta con 2 852 deudores a diciembre del 2004 de los cuales 2 029 se encuentran concentrados en la tasa de 2,50%.
- ⊖ A la vez se puede apreciar que a Diciembre del 2004 se ha cobrado el 25,58% del total colocado, restando un porcentaje por cobrar de 74,42%.

4.2.5. Análisis de la Cartera por Fondo de Financiamiento

4.2.5.1. En Soles

Fondo de Financiamiento	Deudores	Participación de los Deudores	Monto Aprobado	Saldo	Participación del Saldo
Recursos Propios	18 404	87,14%	89 272 737,00	49 784 874,01	89,03%
COFIDE	3	0,01%	4 500,00	2 329,52	0,00%
FONDEMI	224	1,06%	595 500,00	514 152,39	0,92%
RR/PP Agrícola	69	0,33%	216 391,00	200 952,85	0,36%
BID/EF	53	0,25%	171 900,00	77 257,53	0,14%
COFIDE Microcrédito Hábitat Productivo	391	1,85%	1 437 350,00	1 413 296,46	2,53%
COFIDE Multisectorial	53	0,25%	159 000,00	82 907,78	0,15%
Corporación Andina de Fomento	142	0,67%	326 000,00	192 068,78	0,34%
COFIDE Subordinado	922	4,37%	2 414 797,00	1 524 119,60	2,73%
COFIDE Mivivienda	8	0,04%	411 919,00	403 538,73	0,72%
COFIDE MicroGlobal III	852	4,03%	2 982 340,00	1 723 599,01	3,08%
TOTAL	21 121	100,00%	97 992 434,00	55 919 096,67	100,00%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración propia

Comentario

- ☺ Como se puede apreciar en el cuadro expuesto, EL Fondo de financiamiento de Recursos Propios concentra el 89,03% del total de la cartera de créditos en Moneda Nacional.
- ☺ Si a los recursos propios le adicionamos los recursos propios Agrícolas obtenemos una concentración del 89,39% del total colocado en Moneda Nacional.
- ☺ COFIDE Microglobal concentra el 3,08% de la cartera en Moneda Nacional.
- ☺ Del total de los deudores de la cartera en Moneda Nacional 18 404 se encuentra concentrados en el Fondo de Recursos Propios.

4.2.5.2. En Dólares

Fondo de Financiamiento	Deudores	Participación de los Deudores	Monto Aprobado	Saldo	Participación del Saldo
Recursos Propios	1 983	67,17%	9 895 584,00	7 234 753,46	74,69%
COFIDE	1	0,03%	899,00	761,17	0,01%
RR/PP Agrícola	141	4,78%	463 329,00	464 283,83	4,79%
BID/EF	85	2,88%	178 450,00	110 759,71	1,14%
COFIDE Microcrédito Hábitat Productivo	160	5,42%	406 101,00	365 940,79	3,78%
Corporación Andina de Fomento	72	2,44%	246 150,00	142 976,65	1,48%
COFIDE Subordinado	26	0,88%	79 920,00	31 437,88	0,32%
COFIDE Mivivienda	23	0,78%	467 597,00	463 182,30	4,78%
COFIDE MicroGlobal III	224	7,59%	603 956,00	380 844,57	3,93%
BID Sismo	33	1,12%	87 750,00	23 915,16	0,25%
BLUE ORCHARD	95	3,22%	265 500,00	154 646,42	1,60%
Agropecuario -Agrobanco	109	3,69%	319 330,00	312 357,06	3,22%
TOTAL	2 952	100,00%	13 014 566,00	9 685 859,00	100,00%

Fuente: Datos estadísticos CMAC TACNA y Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración propia

Comentario

- ☉ Como se puede apreciar, EL Fondo de financiamiento de Recursos Propios concentra el 74,69% del total de la cartera de créditos en Moneda Extranjera.
- ☉ Si tomamos en cuenta que los Créditos agrícolas son colocados con los fondos de los Recursos Propios Agrícolas, la concentración en RRPP sería de 79,48%.
- ☉ La Línea de MI Vivienda representa el 4,78% del total de los fondos colocados en Moneda Extranjera.
- ☉ Del total de los deudores de la cartera en Moneda Nacional 1 983 se encuentra concentrados en el Fondo de Recursos Propios.

4.3. IDENTIFICACION DE RIESGOS CREDITICIOS

4.3.1. De las Encuestas Realizadas a los Sectores Económicos.

De acuerdo a los resultados obtenidos con las encuestas aplicadas a los sectores económicos se pudieron identificar diferentes riesgos a los cuales se les realizará un análisis y la Evaluación respectiva de acuerdo a factores cuantitativos y criterios establecidos:

1. Riesgo N° 01:

- a) Identificación del Riesgo.- Se estableció que el Sector Económico más riesgoso es el de Agricultura
- b) Análisis del Riesgo.- Esto debido a que este sector registra una variación negativa entre el periodo 2003 a 2004 reportando una caída del 2,00%. Al realizar un análisis del desenvolvimiento de la actividad en el valor agrícola resultó contractivo esto por la variación negativa en cultivos de importancia como es el caso del Maíz Chelero al mostrar una caída del 11,00% respecto al año anterior al igual que el Aji que mostró una variación negativa del 1,00%, así también la Papa y la Cebolla mostraron un descenso del 9,00%. Entre los factores de incidencia cabe mencionar el aspecto

climático el aumento de la temperatura correspondiente a la estación veraniega y por el retraso de las lluvias; en el aspecto fitosanitario la presencia de plagas y hongos fue pronunciada esto debido a que la gran mayoría de Agricultores 61,00% de los encuestados no utilizaron controladores biológicos.

- c) Evaluación del Riesgo.- La evaluación se realiza involucrando la comparación de un nivel numérico de riesgo contra criterios detectando el nivel de Conflicto, de acuerdo al resultado obtenido para este riesgo identificado es ALTO. **Ver Anexo N° 06**

2. Riesgo N° 02

- a) Identificación del Riesgo.- El Mercado Tacneño se encuentra Dolarizado por lo que el riesgo de Mercado (cambiario) esta relacionado directamente con el riesgo crediticio.
- b) Análisis del Riesgo.- Este riesgo es considerado como un Factor Externo ya que no depende directamente de la Administración de la Institución. El Riesgo cambiario surge cuando existe una brecha (Descalce) entre activos en Moneda Extranjera y pasivos en Moneda Extranjera. El Tipo de cambio de la Moneda Extranjera hasta Diciembre del 2004 se mantuvo

dentro de una estabilidad con referencia a otros años, aun así este riesgo de mercado esta latente ya que en cualquier momento puede variar y afectar directamente a la economía de los diferentes sectores. Desde noviembre del 2003. Una consecuencia de este periodo de estabilidad regional es el retorno de los flujos de capital hacia la región y la mayor demanda de los instrumentos soberanos emitidos por estas economías, siendo notable la reducción de los niveles de riesgo país medido por la prima de su rendimiento sobre los bonos del Tesoro.

- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a la evaluación con los factores y criterios establecidos en el análisis de riesgos, obtenemos como resultado que este riesgo identificado tiene un Nivel de riesgo BAJO. **Ver Anexo N° 06**

3. Riesgo N° 03

- a) Identificación del Riesgo.- Se detectó que en los cuatro sectores encuestados coincidieron en que la evolución ya sea de ventas, producción o servicio ha disminuido el año 2004 con respecto al año 2003
- b) Análisis del Riesgo.- La mayor parte de los cliente encuestados de los diferentes sectores en estudio,

coincidieron en que la evolución a sido desfavorable en comparación al año anterior, esto debido a diferentes aspectos como por ejemplo la Expansión de la Competencia, contracción del Negocio, la Situación actual del mercado, la situación política del País lo que conlleva a la disminución de las ventas por la menor cantidad de días operativos (paros), el aumento de los impuestos y de costos, entre otros. Lo que hace que cada vez los márgenes de ganancia y las ventas sean menores.

- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los factores y criterios establecidos podemos determinar que este Riesgo identificado tiene un nivel de riesgo ALTO **Ver Anexo N° 06**

4. Riesgo N° 04

- a) Identificación del Riesgo.- sobreendeudamiento de los Clientes con diferentes instituciones financieras.
- b) Análisis del Riesgo.- Como se aprecia en el estudio realizado a los sectores económicos la mayoría de los encuestados indicaron mantener deuda con una o varias instituciones financieras incluyendo las micro financieras como Pro Mujer y Adra Perú, por lo que se puede deducir que están inmersos a una posible

morosidad y esto debido al Sobreendeudamiento por lo que no pueden cumplir puntualmente con sus obligaciones financieras.

- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los criterios y factores establecidos para esta evaluación podemos determinar que el nivel de Riesgo es ALTO. **Ver Anexo N° 06**

4.3.2. Del Análisis Realizado a la Cartera de la CMAC Tacna S.A.

Del Análisis realizado a las diferentes carteras de la CMAC Tacna se pudieron identificar los siguientes Riesgos.

1. Riesgo N° 01

- a) Identificación del Riesgo.- No existe un control de la cartera pesada y de la cartera criticada por lo que esta cada vez sufre un deterioro.
- b) Análisis del Riesgo.- La mala administración de las carteras preocupa enormemente a la CMAC Tacna, ya que no se han implementado herramientas que determinen estándares de desempeño de los analistas lo que impide que no se determine de manera adecuada su rendimiento en la administración de carteras provocando un crecimiento en los indicadores de las carteras pesada y criticada ya que estas no se

consideran para la evaluación de desempeño de los analistas.

- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los criterios y factores de evaluación establecidos, se determinó que este riesgo tiene un nivel de riesgo ALTO. **Ver Anexo N° 07**

2. **Riesgo N° 02**

- a) Identificación del Riesgo.- Se detectó una alta concentración de las colocaciones en las Tasa que generan menor rentabilidad a la Institución.
- b) Análisis del Riesgo.- Esta concentración de colocaciones en tasas menores que no generan mucha rentabilidad, es debido a la gran competencia de tasa en el mercado financiero que existe actualmente, lo que provoca que cada vez los clientes exijan tasas menores, además tenemos el caso de los créditos por consumo para dependientes con convenio, estos créditos se dan en forma masiva a tasas de interés bajísimas 2,05% y como se puede observar en el análisis de las carteras los créditos por consumo en esta modalidad tienen una participación importante en el saldo total de colocaciones de la CMAC Tacna S.A.

- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los criterios y factores establecidos para esta evaluación podemos determinar que el nivel de Riesgo es ALTO. **Ver Anexo N° 07**

3. Riesgo N° 03

- a) Identificación del Riesgo.- Los Créditos Hipotecarios no cuentan con un mercado potencial amplio.
- b) Análisis del Riesgo.- En cuanto a este producto de Crédito Hipotecario, si bien esta cartera se encuentra Sana por el buen comportamiento de los deudores se detecto que su crecimiento experimentado es muy lento ya que a la fecha no se evidencia grandes beneficios para la Institución ya que se tratan de créditos a largo plazo y el mercado potencial para este producto no es muy amplio además de los trámites engorrosos y requisitos que deben de cumplir los clientes para acceder a este tipo de créditos por lo que las colocaciones no son numerosas.
- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a la evaluación con los factores y criterios establecidos, obtenemos como resultado que este riesgo identificado tiene un Nivel de riesgo MEDIO. **Ver Anexo N° 07**

4. Riesgo N° 04

- a) Identificación del Riesgo.- La Cartera de Créditos Agropecuarios es la que cuentan con un Alto Riesgo, al ser la cartera que concentra la mayor parte de su saldo colocado en saldo Refinanciado.
- b) Análisis del Riesgo.- Este alto saldo Refinanciado en la cartera de los créditos Agropecuarios es debido al Programa de Rescate Financiero Agropecuario (RFA) que a la entrada en vigencia de dicho programa hizo que algunos clientes que venían mostrando un comportamiento crediticio aceptable, opten por aplazar sus pagos para acogerse a este programa postergando así los ingresos proyectados de dicho producto (Crédito Agropecuario). Otro punto importante es el nivel de Sobreendeudamiento que mantienen ya que si bien estos clientes no se endeudan con más de 2 o 3 IFIS los saldos si son altos.
- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los criterios y factores establecidos para esta evaluación podemos determinar que el nivel de Riesgo es ALTO. **Ver Anexo N° 07**

5. Riesgo N° 05

- a) Identificación del Riesgo- Se aprecian numerosos casos de alineamiento Externo de la Cartera de Créditos Prendarios.
- b) Análisis del Riesgo- El alineamiento Externo se basa en un proceso en el cual la CMAC cuenta con clientes que tienen calificaciones discrepantes y muchas veces estas diferencias en las calificaciones es por pequeños saldos de créditos prendarios que ingresaron en morosidad pero que lamentablemente al no existir ningún procedimiento de recuperación de los saldos vencidos de estos créditos, los clientes son alineados externamente a calificaciones por debajo de lo Normal, como apreciamos en el siguiente Ejemplo:

Tipo De crédito	Capital	Días de Atraso	Calificación del Crédito	Calificación del Cliente	Provisiones	Si hubiera cancelado el Prendario
Prendario	8 385	121	Pérdida	Pérdida	8 385	0,00
Consumo	10 500	0	Normal	Perdida	10 500	105,00
TOTAL	10 583,85	Pérdida	10 583,85	105,00

Como se aprecia en el ejemplo el cliente al no cancelar puntualmente el crédito prendario se le esta provisionando al 100% según la tabla de porcentajes de provisión ya que se encuentra en calificación 4

(Pérdida) al exceder los 120 días de atraso por lo que su calificación como cliente ya no sería normal así su crédito de consumo lo esté pagando puntualmente, automáticamente por alineamiento externo la calificación se globaliza a Pérdida, teniendo como consecuencia un aumento en las provisiones.

- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los criterios y factores establecidos para esta evaluación podemos determinar que el nivel de Riesgo es ALTO. **Ver Anexo N° 08**

6. Riesgo N° 06

- a) Identificación del Riesgo.- Se detectó la falta de diversificación en la cartera de los analistas.
- b) Análisis del Riesgo.- Una cartera diversificada permite a la institución asimilar fácilmente los casos de morosidad y facilita la maniobrabilidad total del riesgo crediticio. Cuando los montos se concentran en montos altos, en sectores económicos de riesgo, puede generar en cualquier momento que la morosidad de la cartera individual o total se vea afectada cuando estos factores empiezan a tener problemas. Es así que de acuerdo al análisis realizado a la cartera de la CMAC Tacna se pudo detectar que el mayor saldo de

colocación es en el Sector Comercio seguido de los Dependientes por convenio.

- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los criterios y factores establecidos para esta evaluación podemos determinar que el nivel de Riesgo es MEDIO. **Ver Anexo N° 08**

7. Riesgo N° 07

- a) Identificación del Riesgo.- En la cartera de Créditos Empresariales y de Consumo se detecto que existe un alto saldo de concentración en la categoría CPP.
- b) Análisis del Riesgo.- Esta concentración de saldos en calificación CPP origina un riesgo latente en cuanto al incremento de provisiones, ya que en cualquier momento estos clientes pueden cambiar a una categoría deficiente ya que están mostrando problemas en el cumplimiento del pago de las cuotas, provocando que la cartera se deteriore y que las provisiones aumenten.
- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los criterios y factores de evaluación establecidos, se determino que este riesgo tiene un nivel de riesgo ALTO. **Ver Anexo N° 08.**

8. Riesgo N° 8

- a) Identificación del Riesgo.- Existe una alta concentración de desembolsos financiados con los recursos propios los cuales no se están diferenciando de acuerdo a su naturaleza.
- b) Análisis del Riesgo.- Al tener mayor concentración de desembolsos en los fondos de recursos propios no se crea el incentivo al uso de las diferentes líneas de créditos proporcionadas con las que cuentan para poder desconcentrar las colocaciones; a su vez estos RRPP no se están diferenciando de acuerdo a la naturaleza de los mismos. Al no diferenciar los RRPP (Ahorro Corriente, Ahorro a Plazo Fijo, Ahorro CTS) generados por la Institución, esto impide que se conozca a ciencia cierta el costo del dinero que se piensa colocar, tomando en cuenta que el costo de cada producto difiere en todos los casos.
- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los criterios y factores de evaluación establecidos, se determino que este riesgo tiene un nivel de riesgo ALTO. **Ver Anexo N° 08.**

9. Riesgo N° 9

- a) Identificación del Riesgo.- La Agencia de Puerto Maldonado concentra la mayor Morosidad.
- b) Análisis del Riesgo.- La morosidad puede surgir por diferentes factores ya sea por una mala evaluación que implica debilidades en el análisis y evaluación del crédito o por violar políticas y reglamentos de créditos para tratar de alcanzar metas exigidas, deficiente documentación del expediente del prestatario o por un ineficiente control de cartera lo cual estaría directamente relacionado con un riesgo operacional.
- c) Evaluación del Riesgo.- De acuerdo a los criterios y factores de evaluación, se determino que este riesgo tiene un nivel de riesgo ALTO. **Ver Anexo N° 08.**

4.4. INFLUENCIA DE LOS RIESGOS IDENTIFICADOS EN LOS RESULTADOS DE LA CMAC TACNA S.A.

4.4.1. De las Encuestas Aplicadas a los Sectores Económicos.

- 1. **Riesgo N° 01**.- Sector Económico más riesgoso es el de Agricultura.

Influencia.- Este riesgo tiene una influencia directa en los resultados de la CMAC Tacna, desde el punto

de vista de las Colocaciones, ya que es un sector que no se puede atender por el alto nivel de riesgo que representa para la institución tanto en la evaluación como en la recuperación de los fondos colocados lo cual generaría aumento en las provisiones, morosidad, aumento en los saldos refinanciados, lo que Influiría directamente en la Rentabilidad de la CMAC Tacna.

2. **Riesgo N° 02.-** El Mercado Tacneño se encuentra Dolarizado por lo que el riesgo de Mercado (cambiario) esta relacionado directamente con el riesgo crediticio.

Influencia.- Este riesgo identificado, tiene una influencia directa con el Riesgo de Mercado, la rentabilidad y liquidez, ya que todos los saldos colocados en Dólares estarían inmersos al riesgo cambiario, lo que provocaría que si el Tipo de Cambio subiera, las cuotas a pagar por los clientes se elevarían lo que podría ocasionar una posible demora en los pagos lo que incurriría en el aumento de la morosidad. Hasta el mes de Diciembre el tipo de cambio ha mostrado un comportamiento estable ya que cerro en S/3,30 disminuyendo en comparación al

mes de Noviembre, confirmando la tendencia de la moneda nacional a través de una valoración constante, a pesar de los esfuerzos desplegados por el BCR para intervenir en el mercado a través de la compra de dólares.

Ahora, hablando institucionalmente de acuerdo a la Resolución 1455-2003 del 16-10-03, sobre el riesgo cambiario los límites establecido son el de Sobre - venta el cual no podrá ser mayor al 1,5% del Patrimonio efectivo, y el de Sobre - compra que podrá ser mayor al 90,00% del patrimonio efectivo, en este sentido se puede establecer que la posición de Sobre - Venta es la más riesgosa, esto debido a que la SBS establece un límite más riguroso. La posición de sobreventa nos indica que los pasivos son mayores que los Activos en monedan extranjera, lo que generaría una pérdida de Rentabilidad, ya que tendríamos que realizar la compra de moneda extranjera para asumir nuestras obligaciones, esta posición a la fecha por los saldos mantenidos de sobre compra y la tendencia decreciente del tipo de cambio se mantiene en niveles medios de riesgo para la Caja.

3. **Riesgo N° 03.-** Se detectó que en los cuatro sectores encuestados coincidieron en que la evolución ya sea de ventas, producción o servicio ha disminuido el año 2004 con respecto al año 2003.

Influencia.- La disminución de los ingresos de los deudores, también afecta a los resultados de la Caja Municipal de Tacna, ya que esto implicaría:

- Que los saldos concentrados en CPP aumenten por incumplimiento de pagos.
- Cambio de categoría de los clientes a posiciones deficientes.
- Aumento en el deterioro de las carteras.
- Disminución de las colocaciones, afectando en la meta mensual de saldos de capital, lo que influenciaría en el aumento de las Provisiones.
- Todos los puntos mencionados influyen directamente con la Rentabilidad de la Institución.

4. **Riesgo N° 04.-** Sobreendeudamiento de los Clientes con diferentes instituciones financieras.

Influencia.- El sobreendeudamiento de los deudores, también influye directamente a los resultados de la CMAC Tacna, y al igual que los otros riesgos

identificados, influye en la Rentabilidad de la Institución; esto debido a que el sobreendeudamiento en los deudores implicaría demora en el cumplimiento de sus obligaciones financieras provocando aumento de las provisiones y morosidad, siendo este factor de endeudamiento uno de los aspectos que influye en la morosidad de la Institución.

4.4.2. Del Análisis realizado a la Cartera de la CMAC Tacna

- 1. Riesgo N° 1.-** No existe un control de la cartera pesada y de la cartera criticada por lo que esta cada vez sufre un deterioro.

Influencia.- El deterioro de estas carteras y la mala administración de las mismas, influye en los resultados de la CMAC Tacna S.A., ya que estas carteras estarían provisionando hasta el 100%, además que no están coberturadas en su totalidad aumentando así el riesgo, y provocando deterioro de las carteras de la institución, este riesgo influye en la rentabilidad de la Institución, en las provisiones y en las Utilidades.

identificados, influye en la Rentabilidad de la Institución; esto debido a que el sobreendeudamiento en los deudores implicaría demora en el cumplimiento de sus obligaciones financieras provocando aumento de las provisiones y morosidad, siendo este factor de endeudamiento uno de los aspectos que influye en la morosidad de la Institución.

4.4.2. Del Análisis realizado a la Cartera de la CMAC Tacna

- 1. Riesgo N° 1.-** No existe un control de la cartera pesada y de la cartera criticada por lo que esta cada vez sufre un deterioro.

Influencia.- El deterioro de estas carteras y la mala administración de las mismas, influye en los resultados de la CMAC Tacna S.A., ya que estas carteras estarían provisionando hasta el 100%, además que no están coberturadas en su totalidad aumentando así el riesgo, y provocando deterioro de las carteras de la institución, este riesgo influye en la rentabilidad de la Institución, en las provisiones y en las Utilidades.

Influencia.- Este riesgo influye en los saldos de colocación y Rentabilidad, ya que no existe un mercado potencial amplio donde se pueden colocar estos productos, y la recuperación del mismo es lento ya que son créditos a largo plazo (hasta 20 años) por lo que no evidencian grandes beneficios para la Institución, teniendo en cuenta que el gasto administrativo para otorgar este producto es alto, engorroso y dura aproximadamente 1 mes

4. **Riesgo N° 04.-** La Cartera de Créditos Agropecuarios es la que cuenta con un Alto Riesgo, al ser la cartera que concentra la mayor parte de su saldo colocado en saldo Refinanciado.

Influencia.- Este riesgo influye a las provisiones mensuales, ya que los créditos que se Refinancian pasan a categoría normal por lo que las provisiones disminuirían favoreciendo a la Institución pero estos créditos son los más riesgosos ya que al volver a caer en morosidad o atrasos, provisionarían el 100% es decir la totalidad del saldo de capital por deudor produciendo un aumento considerable a las provisiones por lo que también afectaría a las utilidades.

5. **Riesgo N° 05.-** Se aprecian numerosos casos de alineamiento Externo de la Cartera de Créditos Prendarios.

Influencia.- El alineamiento externo a calificaciones deficientes por causa de los créditos prendarios influye en la calificación del deudor no por producto si no como cliente, y esta calificación se determina por la categoría de mayor riesgo que presenta alguno de los créditos del deudor, afectando las provisiones y por ende la Rentabilidad, solo existe una excepción que es en el caso que el saldo de capital del crédito que cuenta con la mayor categoría sea menor a los S/20,00.

6. **Riesgo N° 06.-** Se detectó la falta de diversificación en la cartera de los analistas.

Influencia.- En este caso, el riesgo mencionado, estaría influenciando en la morosidad, carteras atrasadas o de alto riesgo, ya que al existir concentración y no una buena diversificación de las carteras de los analistas estos podrían verse afectadas por cualquier motivo externo, de mercado, político, etc. La mayoría de los analistas tienen sus

carteras concentradas en el sector comercio, sector que viene mostrando una concentración en su actividad a nivel nacional y especialmente en la Ciudad de Tacna donde las medidas adoptadas por el gobierno sin duda generan que dicha actividad no muestre dinamismo y crecimiento, lo cual representa un alto riesgo para la Institución pues podrían bajar las ventas o crecer cada vez más la competencia lo que ocasionaría que cierren sus negocios o migren hacia otras zonas, incrementando así el riesgo crediticio.

Otro punto sería la concentración en los saldos, si no diversifican las carteras por saldo esto podría tener consecuencias, como por ejemplo si solo otorgan créditos de Saldos Altos el hecho que solo un deudor entre en atrasos provocaría un aumento en la provisión y el deterioro de la cartera se vería más reflejada por el alto saldo colocado en un solo cliente, provocando también aumento en los índices institucionales y personales.

7. **Riesgo N° 07.-** En la cartera de Créditos Empresariales y de Consumo se detectó que existe un alto saldo de concentración en la categoría CPP.

Influencia.- Este riesgo estaría originando un incremento importante en el aspecto de las provisiones que sin duda afecta la rentabilidad de la Institución. Ya que estos créditos son más propensos a seguir acumulando días de atraso ya que están demostrando un mal comportamiento de pago.

- 8. Riesgo N° 8.-** Se detectó que existe una alta concentración en los desembolsos financiados con los recursos propios y que estos recursos no se están diferenciando de acuerdo a la naturaleza de los mismos.

Influencia.- En este caso, el riesgo identificado estaría influenciando en la Rentabilidad de la Institución ya que no se puede saber el costo real del dinero que se está colocando teniendo en consideración que estos Recursos Propios tienen diferentes procedencias y por ende costos diferentes.

- 9. Riesgo N° 9.-** La Agencia de Puerto Maldonado concentra la mayor Morosidad.

Influencia.- Este último riesgo identificado, al igual que la mayoría de los riesgos, influye directamente a

la Rentabilidad de la institución como al aumento de las provisiones, aumento en morosidad, aumento de los porcentajes de los límites institucionales, deficiencia en la recuperación de saldos, lo que también influenciaría en el Riesgo Operacional ya que se estaría incurriendo en una deficiencia tanto de evaluación como de administración de carteras.

4.5. CONTRASTACION Y VERIFICACION DE HIPOTESIS

Para la Verificación de la hipótesis se elaboraron las siguientes tablas de los valores observados y frecuencias esperadas, con sus respectivos porcentajes para poder determinar la aceptación o rechazo de la hipótesis. Para lo que se utilizará la Prueba del Chi Cuadrado (χ^2).

Riesgos identificados	Riesgos que Intervienen	Ponderación por Promedios	Porcentaje representativo
Sectores Económicos Riesgosos	Riesgo 1 = 0,75	75,00	19,00%
Endeudamiento Financiero de Deudores	Riesgo 4 = 0,67	67,00	17,00%
Riesgo de Mercado (Tipo de Cambio)	Riesgo 2 = 0,33 Riesgo 3 = 0,67	50,00	13,00%
Aumento de Morosidad y Provisiones	Riesgo 1 = 0,69 Riesgo 2 = 0,69 Riesgo 7 = 0,71 Riesgo 9 = 0,73	70,5	18,00%
Deterioro de Cartera Pesada y Criticada	Riesgo 3 = 0,55 Riesgo 4 = 0,78 Riesgo 5 = 0,67	66,70	17,00%
Riesgo Operativo (administración de carteras)	Riesgo 6 = 0,59 Riesgo 8 = 0,71	65,00	16,00%
TOTAL		394	100,00%

Riesgos Crediticios	Influencia en los resultado de la CMAC Tacna					TOTAL
	Normal	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto	
Sectores Económicos Riesgosos	0	1	2	10	6	19
Endeudamiento Financiero de Deudores	0	0	2	9	6	17
Riesgo de Mercado (Tipo de Cambio)	0	1	7	4	1	13
Aumento de Morosidad y Provisiones	0	0	1	12	5	18
Deterioro de Cartera Pesada y Criticada	1	0	1	12	3	17
Riesgo Operativo (administración de carteras)	0	2	3	10	1	16
TOTAL	1	4	16	57	22	100

Las Frecuencias esperadas o teorías F_e se estiman de la siguiente manera:

1X0,19 = 0,19	4X0,19 = 0,76	16X0,19 = 3,04	57X0,19 = 10,8	22X0,19 = 4,18
1X0,17 = 0,17	4X0,17 = 0,68	16X0,17 = 2,72	57X0,17 = 9,69	22X0,17 = 3,74
1X0,13 = 0,13	4X0,13 = 0,52	16X0,13 = 2,08	57X0,13 = 7,41	22X0,13 = 2,86
1X0,18 = 0,18	4X0,18 = 0,72	16X0,18 = 2,88	57X0,18 = 10,3	22X0,18 = 3,96
1X0,16 = 0,16	4X0,16 = 0,64	16X0,16 = 2,56	57X0,16 = 9,12	22X0,16 = 3,52
1X0,17 = 0,17	4X0,17 = 0,68	16X0,17 = 2,72	57X0,17 = 9,69	22X0,17 = 3,74
TOTAL = 1	TOTAL = 4	TOTAL = 16	TOTAL = 57	TOTAL = 22

Haciendo un Total de : $1+4+16+57+22= 100$

Con las frecuencias observadas de la tabla bidimensional y las frecuencias esperadas estimadas anteriormente, se construye la siguiente tabla de trabajo para calcular el valor (χ^2):

Relación	F_o	F_e	$(F_o - F_e)^2$	$\frac{(F_o - F_e)^2}{F_e}$
SN	0	0,19	0,04	0,19
EN	0	0,17	0,03	0,17
RMN	0	0,13	0,02	0,13
MPN	0	0,18	0,03	0,18
CN	1	0,16	0,71	4,41
RON	0	0,17	0,03	0,17
SB	1	0,76	0,06	0,08
EB	0	0,68	0,46	0,68
RMB	1	0,52	0,23	0,44
MPB	0	0,72	0,52	0,72
CB	0	0,64	0,41	0,64
ROB	2	0,68	1,74	2,56
SM	2	3,04	1,08	0,36
EM	2	2,72	0,52	0,19
RMM	7	2,08	24,21	11,64
MPM	1	2,88	3,53	1,23
CM	1	2,56	2,43	0,95
ROM	3	2,72	0,08	0,03
SA	10	10,83	0,69	0,06
EA	9	9,69	0,48	0,05
RMA	4	7,41	11,63	1,57
MPA	12	10,26	3,03	0,30
CA	12	9,12	8,29	0,91
ROA	10	9,69	0,10	0,01
SMA	6	4,18	3,31	0,79
EMA	6	3,74	5,11	1,37
RMMA	1	2,86	3,46	1,21
MPMA	5	3,96	1,08	0,27
CMA	3	3,52	0,27	0,08
ROMA	1	3,74	7,51	2,01
X²	100	100,00	81,07	33,38

Para aceptar o rechazar la hipótesis nula, se trabaja con un valor crítico y así X_c^2 poder realizar la comparación de valores con el Chi cuadrado X^2 , para lo cual se tiene que proponer un nivel de significancia y determinar el grado de Libertad.

El Grado de Libertad (gl) se determina utilizando el número de columnas y filas del cuadro Bidimensional aplicando la siguiente formula:

$$g.l. = (m-1) (n-1)$$

En Donde:

m = N° Filas (6)

n = N° Columnas (5)

Remplazando en la formula:

$$g.l. = (6-1) (5-1)$$

$$g.l. = 5 \times 4$$

$$g.l. = 20$$

El nivel de significancia = **0,05**

Con estos dos datos se verifica en la tabla de Valores Críticos obteniendo el Siguiete Valor: $X_c^2 = 31,41$

4.6. VALIDACION DE LA HIPOTESIS

Con los valores hallados en el punto anterior, podemos validar el siguiente resultado:

Si $X_c^2 = 3,41$ y $X^2 = 33,38$

Entonces la Hipótesis Nula (H_0) se rechaza, ya que el valor de Chi Cuadrado hallado es mayor al del valor crítico con un nivel de confianza del 95% por consiguiente se acepta la Hipótesis de la Investigación H_1 y la Hipótesis Secundaria H_2 :

Hipótesis General

“El Riesgo Crediticio influye en los resultados de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna S.A.”

Hipótesis Secundaria

- a) Los niveles de Morosidad, y los niveles aceptables para la institución son influyentes en los resultados de la Institución.
- b) Las causas que originan el incremento de las Provisiones en relación con el crecimiento de las colocaciones de la cartera de la CMAC Tacna tienen importancia significativa en los resultados financieros.
- c) El deterioro de las carteras de la CMAC Tacna influye en los resultados Financieros, siendo importante establecer los Sectores Económico más riesgosos en donde la CMAC Tacna estará expuesta al riesgo de recuperación de sus fondos colocados.

Por lo que queda demostrado que los riesgos crediticios identificados en esta investigación a través de las encuestas realizadas a los sectores económicos y la evaluación de la cartera de la CMAC Tacna, influyen directamente en los Resultados tanto financieros como operacionales de la CMAC Tacna, teniendo una relacionan con los riesgos de Mercado, legal y operacional.

CONCLUSIONES

1. Una de las causas que incrementan el Riesgo Crediticio en la CMAC Tacna, es el encontrar Sectores muy Riesgosos como el sector Agricultura el cual mantiene índices muy altos de morosidad, concentración de saldos altos en carteras deficientes, lo que provoca aumento en las Provisiones afectando directamente a la Rentabilidad de la Institución y por consiguiente a las Utilidades. Otra causa del incremento del riesgo es el Sobreendeudamiento detectado en la mayoría de los deudores por lo que es un motivo por el cual incumplen con sus obligaciones financieras
2. Los niveles de Morosidad de la CMAC Tacna se encuentran dentro de los límites Institucionales 3,41%, esto si hablamos de la morosidad general, pero de acuerdo a la evaluación realizada se detectó que existen Agencias que generan morosidades altas como es el caso de la Agencia de Puerto Maldonado que tiene un porcentaje de Morosidad del 4,41% encontrándose muy cerca al porcentaje de margen permitido de morosidad, lo que a la larga podría ocasionar deterioro en el porcentaje institucional si esta agencia sigue aumentando sus niveles de morosidad, al igual de los productos que generan aumento de estos niveles como el caso de los Créditos Agrícolas y también los analistas que mantienen

morosidades altas por una mala administración de cartera y de cobranzas o malas evaluaciones crediticias.

3. En cuanto a las provisiones, el trabajo es laborioso ya que necesitan el empeño de todo el personal, ya que el aumento de esta perjudica notablemente a la Rentabilidad, Utilidades y Liquidez de la Institución. Estos aumentos en las provisiones son debido a la cartera pesada y critica de la CMAC Tacna que se encuentra en el orden del 4,84% y 8,25% respectivamente, lo que nos muestra que existe un saldo considerable que se encuentra en calificaciones mayores a lo normal ocasionando un deterioro a la cartera general de la Institución provocando aumento de las provisiones al igual que los deudores que se encuentran con atrasos entre los 8 y 30 días que si bien no forman parte de la cartera morosa si generan aumento en las provisiones.
4. De acuerdo a los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, los Riesgos crediticios, influyen directamente en la Rentabilidad de la CMAC Tacna (Resultados), pero a su vez esta demuestra una evolución positiva en cuanto a Saldos de Capital, aumento de patrimonio, liquidez y Gestión, teniendo en consideración que como institución no a sobrepasado los límites institucionales y que siempre estará expuesta al riesgo por el tipo de negocio al que se dedica la institución.
5. Se pudo apreciar que los créditos comerciales con montos superiores a \$30 000,00 o su equivalente en soles, son créditos

evaluados de acuerdo a los criterios desarrollados para créditos de montos menores lo que sin duda no asegura una adecuada evaluación. Al igual que los créditos paralelos que son créditos otorgados por campañas pagaderos a corto plazo y sobre un crédito principal vigente, el cual debería tener una evaluación especial.

6. Los desembolsos de la CMAC Tacna se ven concentrados en la financiación de los Recursos Propios los cuales no se están diferenciando de acuerdo a su naturaleza (Ahorro Corriente, Plazo Fijo, CTS) impidiendo que se conozca a ciencia cierta el costo del dinero que se esta colocando teniendo en cuenta que el costo de cada producto difiere en todos los casos.
7. Durante el resto de la década la CMAC Tacna vera incrementar la presión a través de los entes reguladores, y los asociados, para que tomen en consideración la valoración del riesgo crediticio, como un elemento fundamental al evaluar su gestión, por lo que deberá aprender a estimar sus pérdidas futuras basadas en estimaciones estadísticas, para ello deberán utilizar las herramientas tecnológicas informáticas desarrolladas hasta ahora y las que están por venir como es el caso de Credit scoring que será un tema muy cotidiano para la CMAC y cualquier entidad que quiera permanecer en el tiempo, por lo que la gestión de riesgo de crédito debe ser vista por la CMAC Tacna como un instrumento para el logro de una estabilidad consistente en el largo plazo que guarde relación con los niveles de riesgo que se asumen.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda suspender las colocaciones en el sector Agrícola, por el alto riesgo que representa para la institución y entrar en un periodo de recuperación de esta cartera para minimizar las Provisiones.
2. El área de créditos, deberá tener una capacitación en cuanto a la Administración de carteras (Diversificación por sectores y saldos), Recuperación de saldos morosos, actualización de la Resolución 808-03 SBS, análisis financieros, cobertura de garantías; con el fin de mejorar el nivel y calidad de evaluación y por ende disminuir el riesgo crediticio. A su vez la CMAC Tacna debería de proporcionar a los analistas información actualizada sobre los sectores más riesgosos donde no deben de colocar o donde es más difícil la recuperación de los fondos colocados de la Institución, esto sería a través de investigaciones realizadas en el mercado, disminuyendo de esta manera el Riesgo crediticio de mercado y operacional.
3. LA CMAC Tacna debería iniciar un trabajo en el área de créditos para determinar una escala de estándares de desempeño a los analistas que ayuden a ejercer una función de evaluación crediticia a fin que se les evalúe por Recuperación de carteras pesadas, criticadas y disminución de provisiones.

Además deberían de mejorar los mecanismos de evaluación crediticia por parte de los analistas ya que esta no ha tenido ninguna mejora durante los últimos años, por lo que los clientes ya saben de que forma se manejan estas evaluaciones por lo que muchas veces la información que proporcionan no es la real. Para lo cual se presenta la siguiente propuesta de evaluación tanto cuantitativa como cualitativa con la que se podría mejorar la calidad de información. **Ver Anexo N° 09.**

4. Se recomienda incentivar el uso de las diferentes líneas de créditos con las que cuenta la CMAC Tacna para poder desconcentrar las colocaciones financiadas con los recursos propios, y así realizar una disgregación por producto de los RRPP de la institución a fin de identificar el costo del dinero captado y determinar el spread financiero que generaría la colocación realizada, considerando que cada recurso propio tiene un costo diferente.
5. Establecer como política crediticia el no admitir como sujetos de créditos a los clientes de créditos prendarios que presenten clasificaciones de riesgos superiores a lo normal, evitando así problemas de alineamiento externo e interno, y aumento de provisiones.
6. Debe considerarse la actualización periódica en cuanto a la valoración de las garantías prendarias y vehicular por lo menos cada año, ya que estas sufren una desvaloración acelerada en el tiempo.

7. Las evaluaciones realizadas por los analistas de créditos deberán contemplar con mayor detenimiento el alto nivel de competencia en la actividad y las fluctuaciones en la demanda de los servicios que presta o los productos que comercializan los deudores, además las visitas realizadas por los analistas a sus clientes, no solo deberán realizarse para la exigencia del pago de la deuda, sino también para el conocimiento de los motivos de la morosidad y plantear posibles alternativas de solución al cliente.

BIBLIOGRAFIA

1. AS/NZS 4360-2000, "Estándar Australiano para la Administración de Riesgos". L
2. Ávila Acosta, Roberto, "Guía para Elaboración de Tesis", Pág. 194–204. P
3. CAJA MUNICIPAL DE TACNA "Memoria Anual 2002" Gestión. ✓
4. CAJA MUNICIPAL DE TACNA "Memoria Anual 2003" Datos Estadísticos, Evolución del Negocio. ✓
5. CONGRESO DE RIESGO CREDITICIO PARA CMAC'S, "Casuísticas de Evaluación y Calificación de Cartera" Año 2000. ↶
6. Torres Bardales, Carlos; 1998 "Metodología de la Investigación Científica", Editorial San Marcos Lima – Perú, Sexta Edición. L
7. Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Bautista Lucio, Pilar; 2002 "Metodología de la Investigación", Editorial McGraw-Hill Interamericana editores, México - México, Tercera Edición. L
8. Laniado León, Revista COLAC, 2002 Artículo "Valoración del Riesgo Crediticio y Scoring", Editorial San Cristóbal, México - México. R

9. León Otero, Ricardo; 2003 “Riesgo Financiero, Aspectos críticos y desafíos para su Implementación”, Editorial IDB Bookstore, Washington - EEUU, Primera Edición. ✓
10. Soler Ramos, Jos; Kim Staking, Alfonso; Beato Callo; Paulina; “Gestión de Riesgos Financieros” 2001 Un enfoque práctico para países Latinoamericanos; Editorial IDB Bookstore, Washington - EEUU, Segunda Edición. ✓

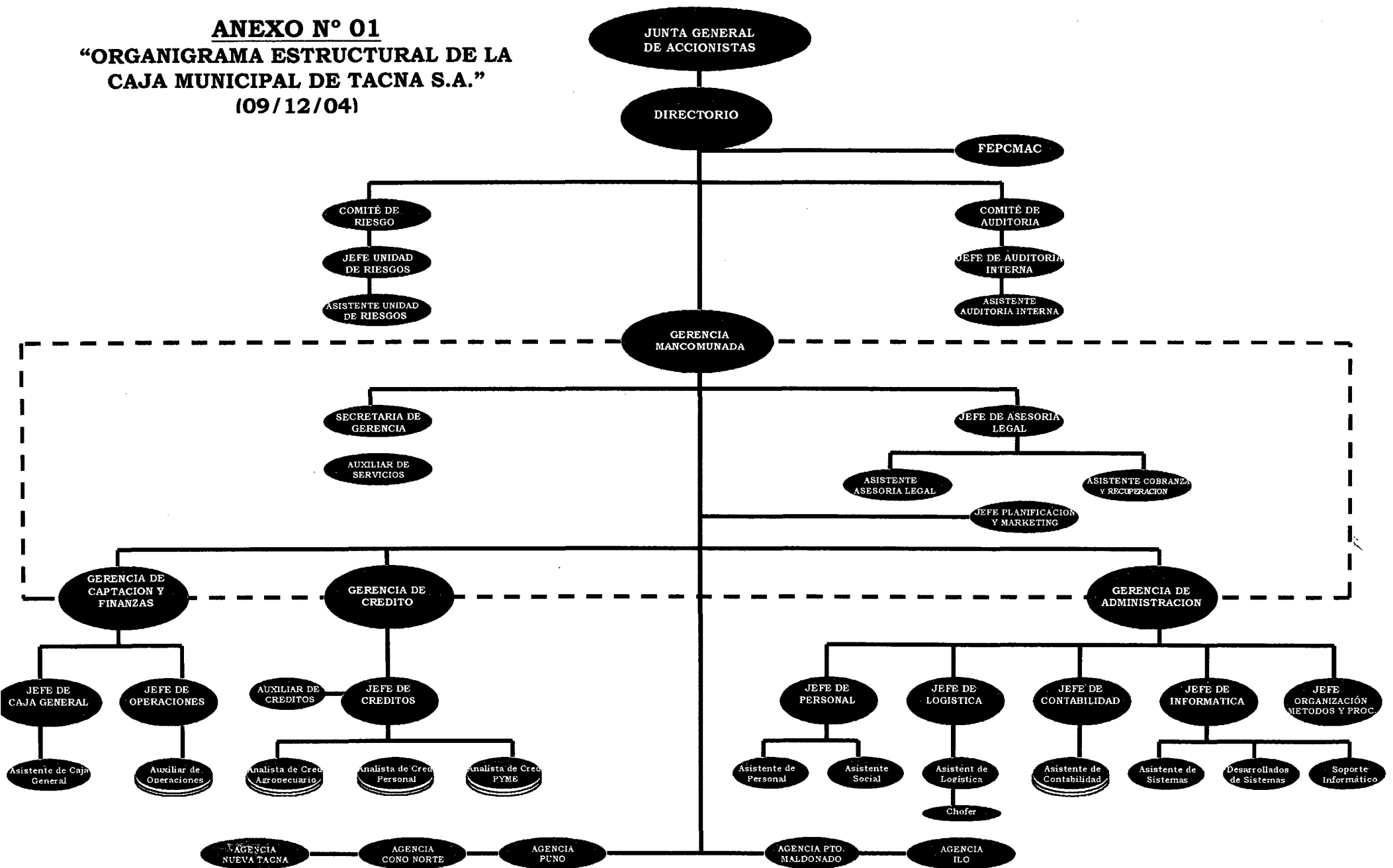
PÁGINAS DE INTERNET (WEBSITES)

1. <http://www.riesgocrediticio.com>
2. <http://www.gestiopolis.com>
3. <http://www.nocamar.com.ar>
4. <http://www.viabcp.com>
5. <http://www.lafacu.com>
6. <http://www.mfe.com.ar>
7. <http://wwwsuperbancaria.gov.com>
8. <http://www.fasecolda.com/actualizaciones>
9. <http://www.aai.com.pe>
10. <http://www.alide.org.pe>
11. <http://www.sbd.gob.pe>
12. <http://www.bancocentralderecerva.gob.pe>
13. <http://www.equilibrium.com>

ANEXOS

- Anexo N° 01 : Organigrama CMAC Tacna S.A.
- Anexo N° 02 : Encuesta Sector Comercio
- Anexo N° 03 : Encuesta Sector Servicio
- Anexo N° 04 : Encuesta Sector Industria
- Anexo N° 05 : Encuesta Sector Agrícola
- Anexo N° 06 : Calificación por Niveles de los Riesgos
Identificados de las encuestas aplicadas a los
Sectores económicos.
- Anexo N° 07 y 08 : Calificación por Niveles de los Riesgos
Identificados de la evaluación de las carteras de la
CMAC Tacna S.A.
- Anexo N° 09 : Propuesta de Evaluación Crediticia.

ANEXO N° 01
“ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA
CAJA MUNICIPAL DE TACNA S.A.”
(09/12/04)



ANEXO N° 2

ENCUESTA SECTOR COMERCIAL

1. ¿Cuál es el Rubro de su Negocio?

Art. Para el Hogar	()	Abarrotes	()	Artefactos	()
Juguetes	()	Muebles	()	Computadoras	()
Art.de 1era Necesidad	()	Autoservicios	()	Farmacia Boticas	()
Ópticas	()	Grifos	()	Licores Golosinas	()
Ferreterías	()	Art. Varios	()	Prendas de vestir	()
Calzado	()	Plásticos	()	Perfumes cosméticos	()
Librerías	()	Joyerías	()	Repuestos	()
Art. para Autos	()	Vidriarías	()	Otros Especifique	()

2. ¿Cuál es la antigüedad de su negocio?

De 0 a 1 año	()	De 11 a 15 años	()
De 2 a 5 años	()	De 16 a más años	()
De 6 a 10 años	()		

3. Las ventas de su producto las realiza:

Al por Mayor	()	Al por Menor	()	Ambas	()
--------------	-----	--------------	-----	-------	-----

4. ¿Cómo considera que ha evolucionado sus ventas con respecto al año anterior?

Aumentaron	()
Se mantienen Igual	()
Disminuyeron	()

5. Cuales considera que son los motivos por los cuales su nivel de venta a:

<u>AUMENTADO</u>	<u>SE MANTIENE IGUAL</u>	<u>A DISMINUIDO</u>
Ingresos a nuevos mercados ()	Carencia de Innovación ()	Contracción del Negocio()
Comercialización Nuevos Produc ()	Estabilidad Económica ()	Estafa al empresario ()
Cambio de Rubro Negocio ()	Clientes Fijos ()	Enfermedad o Accidente()
Disminución Costo Mercadería ()	Otros ()	Robo ()
Disminución Costo Producto ()		Situación del Mercado ()
Incremento de la Demanda ()		Aumento de los precios ()
Disminución de la Oferta ()		Aumento de Impuestos ()
		Otros ()

6. Marque los trimestre de campaña con lo que trabaja

1er Trimestre	()	4to Trimestre	()
2do Trimestre	()	Todo el año	()
3ero Trimestre	()		

7. ¿En que moneda realiza sus egresos y en que moneda percibe sus ingresos?

Dólares a Dólares	()	Soles a Dólares	()	Dólares a varias monedas()
Dólares a Soles	()	Soles a Soles	()	Soles a varias monedas ()

8. ¿Cuenta con un crédito para su negocio actualmente?

Si () No ()

9. ¿Con cuantas instituciones financieras trabaja actualmente?

Con 1 Institución	()	Con 7 Instituciones	()
Con 2 Instituciones	()	Con 8 Instituciones	()
Con 3 Instituciones	()	Con 9 Instituciones	()
Con 4 Instituciones	()	Prestamistas	()
Con 5 Instituciones	()	Ninguna	()
Con 6 Instituciones	()	Otras	()

ANEXO N° 3

ENCUESTA SECTOR SERVICIO

1. ¿Cuál es el Rubro de su Negocio?

- | | | | | | |
|----------------------------|-----|-------------------|--------|--------------------|-----|
| Restaurante | () | Agencia Aduana() | Saunas | () | |
| Bares | () | Internet | () | Consultorio Medico | () |
| Agencia de Viajes y Turism | () | Revelado Fotos | () | Asesorías | () |
| Hoteles, Hostales | () | Courrier | () | Educación | () |
| Transportes | () | Peluquerías | () | Fotocopiados | () |
| Snack | () | Juguerías | () | Impresiones | () |
| Alquiler de Vestuarios | () | Publicidad | () | Diversión | () |

2. ¿Cuál es la antigüedad de su negocio?

- | | | | |
|----------------|-----|------------------|-----|
| De 0 a 1 año | () | De 11 a 15 años | () |
| De 2 a 5 años | () | De 16 a más años | () |
| De 6 a 10 años | () | | |

3. ¿Cómo considera que ha evolucionado la venta de sus servicios con respecto al año anterior?

- | | |
|--------------------|-----|
| Aumentaron | () |
| Se mantienen Igual | () |
| Disminuyeron | () |

4. Cuales considera que son los motivos por los cuales su nivel de venta a:

- | <u>AUMENTADO</u> | <u>SE MANTIENE IGUAL</u> | <u>A DISMINUIDO</u> |
|--------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Ingresos a nuevos mercados () | Carencia de Innovación () | Contracción del Negocio () |
| Nuevos Productos () | Estabilidad Económica () | Estafa al empresario () |
| Cambio de Rubro Negocio () | Clientes Fijos () | Enfermedad o Accidente () |
| Incremento de la Demanda () | Otros () | Robo () |
| Disminución de la Oferta () | | Situación del Mercado () |
| | | Aumento de los precios () |
| | | Aumento de Competencia() |
| | | Aumento de Impuestos () |

5. Marque los trimestre de campaña con los que trabaja

- | | | | |
|----------------|-----|---------------|-----|
| 1er Trimestre | () | 4to Trimestre | () |
| 2do Trimestre | () | Todo el año | () |
| 3ero Trimestre | () | | |

6. ¿En que moneda realiza sus egresos y en que moneda percibe sus ingresos?

- | | | | | |
|-------------------|-----|-----------------|-----|-----------------------------|
| Dólares a Dólares | () | Soles a Dólares | () | Dólares a varias monedas() |
| Dólares a Soles | () | Soles a Soles | () | Soles a varias monedas () |

7. ¿Cuenta con un crédito para su negocio actualmente?

- | | |
|--------|--------|
| Si () | No () |
|--------|--------|

8. ¿Con cuantas instituciones financieras trabaja actualmente?

- | | | | |
|---------------------|-----|---------------------|-----|
| Con 1 Institución | () | Con 7 Instituciones | () |
| Con 2 Instituciones | () | Con 8 Instituciones | () |
| Con 3 Instituciones | () | Con 9 Instituciones | () |
| Con 4 Instituciones | () | Prestamistas | () |
| Con 5 Instituciones | () | Ninguna | () |
| Con 6 Instituciones | () | Otras | () |

ANEXO N° 4

ENCUESTA SECTOR INDUSTRIAL

1. ¿Cuál es el Rubro de su Negocio?

Envasadoras	()	Mueblerías	()
Embotelladoras	()	Producción de licores	()
Elaboración de Productos lácteos	()	Elaboración productos de Molinera	()
Confección de Calzado	()	Conservación de Productos Hidrobiológicos	()
Envasado de Aceituna y Derivados	()	Imprentas	()
Panaderías	()	Ladrilleras	()
Bienes de Exportación	()	Confección de Prendas de vestir	()
Elaboración Autopartes	()	Otros Especificar	()

2. ¿Cuál es la antigüedad de su negocio?

De 0 a 1 año	()	De 11 a 15 años	()
De 2 a 5 años	()	De 16 a más años	()
De 6 a 10 años	()		

3. ¿Cómo considera que ha evolucionado la producción de su producto este año?

Aumentaron	()
Se mantienen Igual	()
Disminuyeron	()

4. Cuales considera que son los motivos por los cuales su nivel de producción a :

<u>AUMENTADO</u>	<u>SE MANTIENE IGUAL</u>	<u>A DISMINUIDO</u>
Ingresos a nuevos mercados ()	Carencia de Innovación ()	Contracción del Negocio ()
Nuevos Productos ()	Estabilidad Económica ()	Estafa al empresario ()
Cambio de Rubro Negocio ()	Clientes Fijos ()	Enfermedad o Accidente ()
Incremento de la Demanda ()	Otros ()	Robo ()
Disminución de la Oferta ()		Situación del Mercado ()
Aumento del Costo de Prod ()		Aumento de los precios ()
		Aumento de Competencia ()
		Aumento de Impuestos ()

5. Marque los trimestre de campaña con lo que trabaja

1er Trimestre	()	4to Trimestre	()
2do Trimestre	()	Todo el año	()
3ero Trimestre	()		

6. ¿En que moneda realiza sus egresos y en que moneda percibe sus ingresos?

Dólares a Dólares	()	Soles a Dólares	()	Dólares a varias monedas	()
Dólares a Soles	()	Soles a Soles	()	Soles a varias monedas	()

7. ¿Cuenta con un crédito para su negocio actualmente?

Si () No ()

8. ¿Con cuantas instituciones financieras trabaja actualmente?

Con 1 Institución	()	Con 7 Instituciones	()
Con 2 Instituciones	()	Con 8 Instituciones	()
Con 3 Instituciones	()	Con 9 Instituciones	()
Con 4 Instituciones	()	Prestamistas	()
Con 5 Instituciones	()	Ninguna	()
Con 6 Instituciones	()	Otras	()

ANEXO N° 5

ENCUESTA SECTOR AGRICOLA

1. ¿Con que variedad de cultivos cuenta actualmente??

- | | | | |
|------------------|-----|---------------------|-----|
| Con 1 variedad | () | Con 6 variedades | () |
| Con 2 variedades | () | Con 7 variedades | () |
| Con 3 variedades | () | Con 8 variedades | () |
| Con 4 variedades | () | Con 9 variedades | () |
| Con 5 variedades | () | Más de 9 variedades | () |

2. ¿Hace cuanto tiempo se dedica a la actividad Agrícola?

- | | | | |
|----------------|-----|------------------|-----|
| De 0 a 1 año | () | De 11 a 15 años | () |
| De 2 a 5 años | () | De 16 a más años | () |
| De 6 a 10 años | () | | |

3. ¿Cómo considera que ha evolucionado la venta de sus cultivos el año 2004?

- | | | | | | |
|------------|-----|--------------------|-----|--------------|-----|
| Aumentaron | () | Se mantienen Igual | () | Disminuyeron | () |
|------------|-----|--------------------|-----|--------------|-----|

4. Cuales considera que son los motivos por los cuales su nivel de producción a :

- | <u>AUMENTADO</u> | <u>SE MANTIENE IGUAL</u> | <u>A DISMINUIDO</u> |
|--------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Ingresos a nuevos mercados () | Carencia de Innovación () | Contracción del Negocio () |
| Nuevos Productos () | Estabilidad Económica () | Estafa al empresario () |
| Cambio de Rubro Negocio () | Cientes Fijos () | Enfermedad o Accidente () |
| Incremento de la Demanda () | Otros () | Robo () |
| Disminución de la Oferta () | | Situación del Mercado () |
| Disminución de la Oferta () | | Aumento de los precios () |
| | | Aspectos climáticos () |
| | | Aumento de Impuestos () |

5. ¿En que Mercado es vendida su cosecha?

- | | | | |
|--------------------|-----|---|-------|
| Mercado Nacional | () | Mercado Regional | () |
| Mercado Extranjero | () | Mercado Lima | () |
| Mercado Local | () | Si su respuesta es Mercado Extranjero hacia donde | _____ |

6. Marque los trimestre de campaña con lo que trabaja

- | | | | |
|----------------|-----|---------------|-----|
| 1er Trimestre | () | 4to Trimestre | () |
| 2do Trimestre | () | Todo el año | () |
| 3ero Trimestre | () | | |

7. ¿En que moneda realiza sus egresos y en que moneda percibe sus ingresos?

- | | | | | | |
|-------------------|-----|-----------------|-----|--------------------------|-----|
| Dólares a Dólares | () | Soles a Dólares | () | Dólares a varias monedas | () |
| Dólares a Soles | () | Soles a Soles | () | Soles a varias monedas | () |

8. ¿Cuántas hectáreas tiene actualmente utilizando para la actividad que realiza?

- | | | | | | | | |
|----------|-----|-----------|-----|------------|-----|-------------|-----|
| De 0 a 5 | () | De 6 a 10 | () | de 11 a 15 | () | De 16 a más | () |
|----------|-----|-----------|-----|------------|-----|-------------|-----|

9. ¿Cuenta con riego tecnificado?

- | | | | |
|----|-----|----|-----|
| Si | () | no | () |
|----|-----|----|-----|

10. ¿Utiliza controladores Biológicos?

- | | | | |
|----|-----|----|-----|
| Si | () | no | () |
|----|-----|----|-----|

11. ¿Cuenta con un crédito para su negocio actualmente?

- | | | | |
|----|-----|----|-----|
| Si | () | No | () |
|----|-----|----|-----|

12. ¿Con cuantas instituciones financieras trabaja actualmente?

- | | | | |
|---------------------|-----|---------------------|-----|
| Con 1 Institución | () | Con 8 Instituciones | () |
| Con 2 Instituciones | () | Con 9 Instituciones | () |
| Con 3 Instituciones | () | Prestamistas | () |
| Con 4 Instituciones | () | Ninguna | () |
| Con 5 Instituciones | () | Otras | () |
| Con 6 Instituciones | () | | |
| Con 7 Instituciones | () | | |

ANEXO N° 06

Calificación por Niveles de los Riesgos Identificados de las encuestas aplicadas a los Sectores económicos
La Calificación puede ser la siguiente:

Rangos de Puntaje	Nivel de Riesgo
0,00 - 0,24	Normal
0,25 - 0,49	Bajo
0,50 - 0,65	Medio
0,66 - 0,89	Alto
0,90 - 1,00	Muy Alto

RIESGO N° 01

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Sector Economico	0,9					X
Situación del Mercado	0,7				X	
Evaluación de Gestión	0,85				X	
Capacidad de Hacer frente a Obligaciones	0,83				X	
Garantias	0,65			X		
Recuperabilidad de Préstamo	0,95					X
Riesgo de Mercado (Cambiario)	0,25		X			
Endeudamiento Financiero	0,83				X	
PROMEDIO	0,75					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

RIESGO N° 02

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Situación del Mercado por tipo de cambio	0,39		X			
Riesgo País	0,25		X			
Estabilidad del Tipo de Cambio periodo 2004	0,25		X			
Mercado Dolarizado	0,50			X		
Descalse de Activos y Pasivos en ME	0,25		X			
PROMEDIO	0,33					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	BAJO					

RIESGO N° 03

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Estabilidad Económica	0,66				X	
Contracción del Negocio	0,75				X	
Estafa o Robo a Empresario	0,45		X			
Enfermedad o Accidente	0,63			X		
Aumento de los Impuestos	0,60			X		
Aumento de la Competencia	0,90					X
Aumento de los Precios de Compra	0,50			X		
Endeudamiento Financiero	0,89				X	
PROMEDIO	0,67					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

RIESGO N° 04

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Situación del Mercado	0,66				X	
Sobreendeudamiento	0,70				X	
Morosidad	0,75			X		
Competencia financiera	0,60				X	
Incumplimiento con Obligaciones Financieras	0,66				X	
PROMEDIO	0,67					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

ANEXO N° 07

Calificación por Niveles de los Riesgos Identificados del análisis realizado a las Carteras de la CMAC Tacna S.A.
La Calificación puede ser la siguiente:

Rangos de Puntaje	Nivel de Riesgo
0,00 - 0,24	Normal
0,25 - 0,49	Bajo
0,50 - 0,65	Medio
0,66 - 0,89	Alto
0,90 - 1,00	Muy Alto

RIESGO N° 01

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Deficiente Administración de cartera	0,66				X	
Indicadores de Cartera Pesada y Criticada	0,70				X	
Participación de Cartera del saldo total	0,60			X		
Cobertura de Garantías	0,80				X	
Recuperabilidad	0,78				X	
Riesgo Operativo	0,48			X		
Aumento de Provisiones	0,83				X	
PROMEDIO	0,69					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

RIESGO N° 02

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Concentración en Tasas Menores	0,69				X	
Competencia de tasas en mercado Financiero	0,90					X
Falta de Flexibilidad en negociación de tasas	0,60			X		
Rentabilidad con tendencia decreciente	0,55			X		
PROMEDIO	0,69					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

RIESGO N° 03

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Mercado Potencial Bajo	0,80				X	
Situación económica Actual	0,63			X		
Crecimiento de colocaciones Hipotecarias	0,58			X		
Indicadores de Morosidad	0,15	X				
Riesgo Operativo	0,49		X			
Rentabilidad Baja	0,66			X		
PROMEDIO	0,55					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	MEDIO					

RIESGO N° 04

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Saldo Refinanciado de Crédito Agropecuario	0,89				X	
Sobreendeudamiento	0,68				X	
Baja Capacidad de Pago	0,80				X	
Influencia Climática	0,95					X
Situación del Mercado	0,65			X		
Incremento de Provisiones	0,89				X	
Alineamiento Externo	0,89				X	
Cobertura de Garantías	0,60			X		
Apoyo del Gobierno con leyes flexibles RFA	0,66				X	
PROMEDIO	0,78					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

ANEXO N° 08

RIESGO N° 05

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Morosidad Créditos Prendarios	0,75				X	
Aumento de Provisiones	0,70				X	
Alineamiento Externo de clientes	0,65				X	
Cobertura de Garantías	0,20	X				
Deficiencia en Gestión de Recuperación	0,80				X	
Saldos vencidos	0,89				X	
PROMEDIO	0,67					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

RIESGO N° 06

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Diversificación por Montos	0,66				X	
Diversificación por Sectores Económicos	0,70				X	
Morosidad por falta de diversificación	0,55			X		
Sectores economicos riesgosos	0,56			X		
Situación del mercado Riesgoso	0,50			X		
PROMEDIO	0,59					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	MEDIO					

RIESGO N° 07

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Concentración de saldo en categoría CPP	0,70				X	
Aumento de Provisiones	0,66				X	
Deficiencia en Administración de carteras	0,55			X		
Posible deterioro de cartera	0,69				X	
Deficiencia en administración de cobranzas	0,79				X	
Aumento de Morosidad	0,89				X	
PROMEDIO	0,71					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

RIESGO N° 08

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Concentración de desembolsos con RR Propios	0,76				X	
Diferenciación de los RR según su naturaleza	0,79				X	
Falta de incentivo en el uso de otros Recursos	0,55			X		
Falta de desconcentración de colocaciones	0,80				X	
Desconocimiento del costo real del dinero	0,66				X	
PROMEDIO	0,71					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

RIESGO N° 09

FACTORES	PUNTAJE	NIVEL DE RIESGO				
		NORMAL	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
Aumento de Morosidda	0,66				X	
Debilidades en la evaluación de créditos	0,68				X	
Riesgo Operacionales	0,75				X	
Ineficiente control de cartera	0,66				X	
Aumento de Provisiones	0,89				X	
PROMEDIO	0,73					
NIVEL DEL RIESGO IDENTIFICADO	ALTO					

ANEXO N° 09

PROPUESTA DE EVALUACION FINANCIERA PARA UN CREDITO NORMAL

EVALUACION FINANCIERA	DIA/MES/AÑO		
	14-10-05		
VENTAS MENSUALES	S/. 19 950,00		
AL CREDITO			
PLAZO			
COMPRAS MENSUAL	S/. 15 960,00		
AL CREDITO			
PLAZOS			
(E) MARGEN DE VENTAS %	20%		

80%

2. ESTADOS FINANCIEROS			
2.1. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
1. VENTAS MENSUALES	S/. 19 950,00		
2. COSTO DE VENTA (1-3)	S/. 15 960,00		
3. UTILIDAD BRUTA (EX1)	S/. 3 990,00		
4. Gastos de personal	S/0,00		
5. Luz Agua Telefono	S/. 100,00		
6. Alquiler de Local	S/. 660,00		
7. Transporte, Fletes	S/. 350,00		
8. Gastos Financieros	S/. 700,00		
9. Impuestos	S/100,00		
10. Otros (Contador, gastos de mantenimiento, otros)	S/. 250,00		
11. Total Gastos Operativos (4+5+6+7+8+9+10)	S/. 2 160,00		
12. UTILIDAD NET (3-11)	S/. 1 830,00		
13. INGRESOS CONYUGALES			
14. GASTOS FAMILIARES	S/. 630,00		
15. EXCEDENTE FAMILIAR MENSUAL (12+13-14)	S/. 1 200,00		
16. CUOTA CMAC TACNA			
17. EXCEDENTE FINAL	S/. 1 200,00		

2.2. BALANCE			
17. DISPONIBLE	S/. 5 000,00		
18. CUANTAS POR COBRAR CLIENTES			
19. INVENTARIOS	S/. 33 550,00		
20. ACTIVO CORRIENTE (17+18+19)	S/. 38 550,00		
21. ACTIVO INMUEBLES	S/. 0,00		
22. OTROS ACTIVOS FIJOS (Maquinaria y Equipo)	S/. 10 400,00		
23. TOTAL ACTIVO (20+21+22)	S/. 48 950,00		
24. CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	S/. 0,00		
25. OTRAS CUENTAS POR PAGAR (SalDOS del Sis Financiero < 1 año)	S/. 9 297,00		
26. PASIVO CORRIENTE (24+25)	S/. 9 297,00		
27. OTRAS CUENTAS POR PAGAR (SalDOS del Sis Financiero > 1 año)	S/. 0,00		
28. TOTAL PASIVO (26+27)	S/. 9 297,00		
29. PATRIMONIO (23+28)	S/. 39 653,00		

2.3. INDICADORES FINANCIEROS BASICOS			
30. Capital de Trabajo (20-26)	S/. 29 253,00		
31. Rentabilidad del Negocio (12/30)	0,06		
32. Rentabilidad sobre ventas (12/1)	0,09		
33. Rentabilidad de la Sociedad Conyugal (12+13)/14	2,90		
34. Liquidez (20/26)	4,15		
35. Rotación de Inventarios (2/19)	0,48		
35. Deuda Patrimonio (28/29)	0,23		
36. Prestamo a capital de trabajo (prestamo recomendado/30)	0,27		

Préstamo Recomendado	S/. 8 000,00
----------------------	--------------

PROPUESTA DE EVALUACION FINANCIERA PARA UN CREDITO PARALELO

EVALUACION FINANCIERA	DIA/MES/AÑO				
	13-10-05				
VENTAS MENSUALES	S/. 19 950,00				
AL CREDITO					
PLAZO					
COMPRAS MENSUAL	S/. 15 960,00				
AL CREDITO					
PLAZOS					
(E) MARGEN DE VENTAS %	20%	20%	20%	20%	20%

80%

2. ESTADOS FINANCIEROS					
2.1. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS		MES 1 30%	MES 2 20%	MES 3 10%	
1. VENTAS MENSUALES	S/. 19 950,00	S/. 25 935,00	S/. 23 940,00	S/. 21 945,00	
2. COSTO DE VENTA (1-3)	S/. 15 960,00	S/. 20 748,00	S/. 19 152,00	S/. 17 556,00	
3. UTILIDAD BRUTA (EX1)	S/. 3 990,00	S/. 5 187,00	S/. 4 788,00	S/. 4 389,00	
4. Gastos de personal	S/. 0,00	S/. 0,00	S/. 0,00	S/. 0,00	
5. Luz Agua Telefono	S/. 100,00	S/. 100,00	S/. 100,00	S/. 100,00	
6. Alquiler de Local	S/. 660,00	S/. 660,00	S/. 660,00	S/. 660,00	
7. Transporte, Fletes	S/. 350,00	S/. 455,00	S/. 420,00	S/. 385,00	
8. Gastos Financieros	S/. 700,00	S/. 700,00	S/. 700,00	S/. 700,00	
9. Impuestos	S/. 100,00	S/. 130,00	S/. 120,00	S/. 110,00	
10. Otros (Contador, gastos de mantenimiento, otros)	S/. 250,00	S/. 325,00	S/. 300,00	S/. 275,00	
11. Total Gastos Operativos (4+5+6+7+8+9+10)	S/. 2 160,00	S/. 2 370,00	S/. 2 300,00	S/. 2 230,00	
12. UTILIDAD NET (3-11)	S/. 1 830,00	S/. 2 817,00	S/. 2 488,00	S/. 2 159,00	
13. INGRESOS CONYUGALES					
14. GASTOS FAMILIARES	S/. 630,00	S/. 630,00	S/. 630,00	S/. 630,00	
15. EXCEDENTE FAMILIAR MENSUAL (12+13-14)	S/. 1 200,00	S/. 2 187,00	S/. 1 858,00	S/. 1 529,00	
16. CUOTA CMAC TACNA	S/. 850,00				
17. EXCEDENTE FINAL	S/. 350,00	S/. 2 187,00	S/. 1 858,00	S/. 1 529,00	

INCREMENTAL	S/. 2 277,69				
EXCEDENTE MARGINAL		S/. 1 837,00	S/. 1 508,00	S/. 1 179,00	
SALDO FINAL DE EXCEDENTES MARGINALES		S/. 1 837,00	S/. 3 345,00	S/. 4 524,00	
80% DEL SALDO				S/. 3 619,20	
MONTO DE LINEA DE PARALELO A OTORGAR				S/. 2 200,00	
SALDO ACUMULADO FINAL				S/. 5 819,20	

2.2. BALANCE					
17. DISPONIBLE	S/. 6 500,00				
18. CUANTAS POR COBRAR CLIENTES					
19. INVENTARIOS	S/. 33 550,00				
20. ACTIVO CORRIENTE (17+18+19)	S/. 40 050,00				
21. ACTIVO INMUEBLES	S/. 0,00				
22. OTROS ACTIVOS FIJOS (Maquinaria y Equipo)	S/. 10 400,00				
23. TOTAL ACTIVO (20+21+22)	S/. 50 450,00				
24. CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	S/. 0,00				
25. OTRAS CUENTAS POR PAGAR (Saldo del Sis Financiero < 1 año)	S/. 17 297,00				
26. PASIVO CORRIENTE (24+25)	S/. 17 297,00				
27. OTRAS CUENTAS POR PAGAR (Saldo del Sis Financiero > 1 año)	S/. 0,00				
28. TOTAL PASIVO (26+27)	S/. 17 297,00				
29. PATRIMONIO (23+28)	S/. 33 153,00				

2.3. INDICADORES FINANCIEROS BASICOS					
30. Capital de Trabajo (20-26)	S/. 22 753,00				
31. Rentabilidad del Negocio (12/30)	0,08				
32. Rentabilidad sobre ventas (12/1)	0,09				
33. Rentabilidad de la Sociedad Conyugal (12+13)/14	2,90				
34. Liquidez (20/26)	2,32				
35. Rotación de Inventarios (2/19)	0,48				
36. Deuda Patrimonio (28/29)	0,52				
37. Prestamo a capital de trabajo (prestamo recomendado/30)	0,10				

Préstamo Recomendado	S/. 2 200,00
----------------------	--------------

INCREMENTAL = COSTO DE VENTAS DE MES MAS ALTO - COSTO DE VENTAS DEL MES ACTUAL) X ROT. DE INVENTARIOS
EL SALDO ACUMULADO FINAL DEBE CUBRIR EL CAPITAL MAS LOS INTERESES

CALCULO DEL MARGEN DE VENTAS

Principales Productos que Comercializa, Produce, o Servicios que Brinda	Precio de Venta Unidad. Dozena, etc. (1)	Costo por Unidad. Dozena, etc. (2)	Cantidad de Productos Vendidos, diario, semanal, mensual (3)	Total Ventas (4)	Total Costo (5)
Camisas	S/. 500,00	S/. 440,00	15	S/. 7 500,00	S/. 6 000,00
Pantalones	S/. 80,00	S/. 60,00	20	S/. 1 600,00	S/. 1 200,00
Shorts	S/. 50,00	S/. 30,00	20	S/. 1 000,00	S/. 600,00
Busos	S/. 100,00	S/. 75,00	10	S/. 1 000,00	S/. 750,00
Chompas	S/. 350,00	S/. 270,00	20	S/. 7 000,00	S/. 5 400,00
Polos	S/. 30,00	S/. 18,00	20	S/. 600,00	S/. 360,00
Medias	S/ 120,00	S/. 95,00	10	S/. 1 200,00	S/. 950,00
				S/. 0,00	S/. 0,00
				S/. 0,00	S/. 0,00
				S/. 0,00	S/. 0,00
				S/. 0,00	S/. 0,00
				S/. 0,00	S/. 0,00
				S/. 19 900,00	S/. 15 860,00
				C	D

E = MG Venta =	1-(D/C)
E =	20%

Compras mensuales dato otorgado por cliente	S/. 16 000,00
---	---------------

PROMEDIO DE VENTAS	N° Días	Monto	Total Semanal	Total Mensual E	Promedio (E-C)/2
Días Buenos	3	S/. 1 000,00	S/. 3 000,00	S/. 12 000,00	S/. 19 950,00
Días regulares	2	S/. 700,00	S/. 1 400,00	S/. 5 600,00	
Días malos	2	S/. 300,00	S/. 600,00	S/. 2 400,00	
Total	7	S/. 2 000,00	S/. 5 000,00	S/. 20 000,00	

INVENTARIO

CANT.	MERCADERIA PRODUCTO	PRECIO COMPRA	COSTO TOTAL
40	CAMISAS	S/. 120,00	S/. 4 800,00
25	PANTALONES	S/. 180,00	S/. 4 500,00
30	CASACAS	S/. 220,00	S/. 6 600,00
40	CHOMPAS	S/. 160,00	S/. 6 400,00
60	ROPA INTERIOR	S/. 40,00	S/. 2 400,00
50	POLOS	S/. 60,00	S/. 3 000,00
35	BLUSAS	S/. 110,00	S/. 3 850,00
20	OTOS	S/. 100,00	S/. 2 000,00
SUB TOTAL			S/. 33 550,00

PRODUCCION EN PROCESO	CANTIDAD	COSTO	MONTO
SUB TOTAL			S/. 0,00

MATERIA PRIMA - INSUMOS	CANTIDAD	COSTO	MONTO
SUB TOTAL			S/. 0,00
TOTAL INVENTARIO			S/. 33 550,00

ACTIVO FIJO

MUEBLES	CANTIDAD	MONTO
Mostrador	2	S/. 1 800,00
Vitrinas	4	S/. 2 000,00
Maniquis	10	S/. 500,00
SUB TOTAL		S/. 4 300,00

INMUEBLES	CANTIDAD	MONTO
SUB TOTAL		S/. 0,00

MAQUINARIA EQUIPOS	CANTIDAD	MONTO
Remalladora	1	S/. 1 500,00
Cortadora de tela	2	S/. 800,00
SUB TOTAL		S/. 2 300,00
TOTAL ACTIVO FIJO		S/. 6 600,00