

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

Facultad de Ciencias Empresariales

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL



**EL ALZA DE LA MOROSIDAD ANTE LA EMERGENCIA
SANITARIA POR COVID19 Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD
DE MIBANCO BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A, PERIODO
2018-2020**

TESIS

PRESENTADA POR:

Br. GUILLERMO FELIPE BOHORQUEZ ZUMAETA

ASESOR:

Dr. ASCENCION AMERICO FLORES FLORES

Para optar el título profesional de:

INGENIERO COMERCIAL

TACNA-PERÚ

2022

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por permitirme tener y disfrutar a mi familia, gracias por apoyarme en cada decisión y proyecto, gracias a la vida porque cada día me demuestra lo hermosa que es y lo justa que puede llegar a ser; gracias a mi familia por permitirme cumplir con excelencia en el desarrollo de esta tesis, a mi novia Lucrecia por estar a mi lado y motivarme siempre. Gracias por creer en mí y gracias a Dios por permitirme vivir y disfrutar de cada día.

DEDICATORIA

A mi familia que siempre está apoyándome, y a mi novia Lucrecia por ese apoyo incondicional.

TABLA DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTO.....	ii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCCION	xi
CAPITULO I	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA	3
1.2.1 Problema General.....	3
1.2.2 Problema Especifico.....	3
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	3
1.3.1 Objetivo General	3
1.3.2 Objetivo Especifico	3
1.4 JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION.....	4
CAPITULO II	6
MARCO TEORICO	6
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION.....	6
2.1.1 Antecedentes Internacionales	6
2.1.2 Antecedentes Nacionales	7
2.2 BASES TEORICAS-CIENTIFICAS	8
2.2.1 Mi banco	9
2.2.2 Créditos.....	9
2.2.2.1 Elementos Básicos del Crédito.....	9
2.2.2.2 Tipos de Crédito	11
2.2.3 Riesgo de Crédito	15
2.2.4 Evaluación del riesgo Crediticio	16
2.2.4.1 Fases de la evaluación de un crédito.....	17
2.2.4.2 Característica del Mercado.....	17
2.2.4.3 Solvencia Moral	18
2.2.5 Morosidad	20

2.2.5.1 Micro Negocio en el Perú	20
2.2.5.2 Microempresario	21
2.2.5.3 Crédito	21
2.2.5.4 Sobreendeudamiento	21
2.2.5.5 Súper Intendencia de Banca y Seguros	22
2.2.5.6 Factores de la Morosidad de Créditos	23
2.3 DEFINICIONES DE TERMINOS BASICOS	32
2.4 SISTEMA DE HIPOTESIS	34
2.4.1 Hipótesis General	34
2.4.2 Hipótesis Específica	34
2.5 VARIABLES E INDICADORES	35
2.5.1 Variable Independientes	35
2.5.2 Variable Dependiente	35
CAPITULO III	37
MARCO METODOLOGICO	37
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	37
3.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	37
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	37
3.3.1 Población.....	37
3.3.2 Muestra	37
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	38
3.4.1 Técnicas	38
3.4.2 Instrumentos.....	38
3.5 TECNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS.....	38
3.6 SEL. Y VALID. DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION	38
CAPITULO IV.....	39
RESULTADOS Y DISCUSION	39
4.1 TRATAMIENTO ESTADISTICO	39
4.1.1 Resultado de la variable Morosidad	39
4.1.1 Análisis por Dimensión	39
4.1.1.1 Análisis General	40
4.1.2 Resultados de la Variable Dependiente Rentabilidad.....	42
4.1.2.1 Análisis por Dimensión	42
4.1.2.2 Análisis General	43

4.2 VERIFICACION DE HIPOTESIS	44
4.2.1 Prueba de Normalidad	44
4.2.1.1 Verificación de Hipótesis Específicas	45
4.2.2 Verificación de Hipótesis General.....	47
CAPITULO V	50
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	50
5.1 CONCLUSIONES	50
5.2 RECOMENDACIONES.....	52
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	54
APENDICE.....	56

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Definición y operacionalización de las variables	Pag. 36
Tabla 2 Medidas de resumen para los indicadores de la variable morosidad	Pag. 39
Tabla 3 Medidas de resumen para la variable Morosidad	Pag. 40
Tabla 4 Medidas de resumen para el indicador de la variable rentabilidad	Pag. 42
Tabla 5 Medidas de resumen para la variable Rentabilidad	Pag. 43
Tabla 6 Correlaciones Morosidad por tipo de Empresa y Rentabilidad	Pag 47

LISTA DE FIGURAS

Figura N° 01 Morosidad mediana empresa vs Rentabilidad	Pag. 41
Figura N° 02 Morosidad pequeña empresa vs Rentabilidad	Pag. 41
Figura N° 03 Morosidad microempresa vs Rentabilidad	Pag. 42
Figura N° 04 Morosidad vs Rentabilidad	Pag. 44

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue, realizar el análisis el alza de la morosidad ante la emergencia sanitaria por covid19 y su influencia en la rentabilidad en MiBanco en el periodo 2018 - 2020. El tipo de investigación es descriptiva y explicativa, por lo que busca definir el tema en estudio, y ver el comportamiento de la variable análisis; la población corresponde a los datos mensuales de morosidad y rentabilidad, desde el año 2018 al 2020, de MiBanco. Se utilizó la técnica del análisis documental, como instrumentos: la ficha de recolección de datos y la ficha de evaluación; y la verificación de las hipótesis, se realizó con el análisis de regresión lineal simple. Se arealizo el diseño longitudinal y también no experimental, los indicadores: morosidad por tipo de crédito, mediana empresa, pequeña empresa, microempresa de la variable “morosidad” tienen influencia en la variable “rentabilidad”. Se toma el 100% de la poblacion al tratarse de los registros de la información financiera. Los resultados muestran evidencia estadística de que, el alza de la morosidad influye en la rentabilidad de Mi Banco en el periodo 2018 – 2020; por lo tanto, se acepta la hipótesis general.

Palabras claves: Microempresa, morosidad, rentabilidad.

ABSTRACT

The objective of the research was to analyze the rise in delinquency due to the health emergency due to covid19 and its influence on profitability in MiBanco in the 2018-2020 period. The type of research was basic, longitudinal design - not experimental , explanatory level; the population corresponds to the monthly delinquency and profitability data, from 2018 to 2020, from MiBanco. The document analysis technique was used as instruments: the data collection sheet and the evaluation sheet; and the verification of the hypotheses was carried out with the simple linear regression analysis. The significance value, corresponding to specific hypotheses 1, 2 and 3, is 0.000 (<0.05); In other words, the indicators: delinquency by type of credit, medium-sized company, small company, micro-enterprise of the variable “delinquency” have an influence on the variable “profitability”. The results show statistical evidence that the rise in delinquency influences the profitability of MiBanco in the period 2018 - 2020; therefore, the general hypothesis is accepted.

Keywords: Microenterprise, delinquency, profitability.

INTRODUCCION

En el mercado peruano de créditos financieros, la segmentación podría definir en: grandes, medianas , pequeñas y micro empresas así como créditos personales y por convenios , los cuales son utilizadas por las diferentes entidades Bancarias ,cajas Municipales y cooperativas , esta segmentación; les permite mejorar el panorama y poder ofrecer la variedad de productos de créditos acorde a su segmentación, otorgándoles diferentes beneficios para lograr satisfacer sus necesidades y así lograr la captación de clientes y posteriormente la fidelización anhelada por cada entidad.

El segmento Microempresas, es fundamental en la actividad de la economía y generación de empleo en el Perú, lo cual han brindado oportunidades en el desarrollo económico y con el apoyo financiero han logrado incrementar sus ingresos y crecimiento en la economía, a la vez se puede observar una mejora en su calidad de vida

Las grandes empresas cada vez han requerido menos mano de obra ya que muchas empresas han reemplazado la mano de obra por nuevos aparatos de alta tecnología o renovación digital sin embargo frente a la escasez de fuentes laborales y transformaciones excluyentes se opta por la creación de microempresas como alternativa de autoempleo, surgiendo los nuevos emprendimientos.

El acceso de las microempresas al sector financiero se da principalmente con productos de captación; a pesar de la crisis económica en los últimos años y sobre todo en estos tiempos difíciles, las microempresas se han convertido en una fuente importante de generación de empleo, en el comercio, producción y servicios.

La microempresa en el Perú está generando mayores empleos, este sector se ha visto más fortalecido ya que surge como consecuencia y detección de una nueva oportunidad a la crisis social y sanitaria la cual está afectando a todo el país , la situación financiera e incertidumbre generada por las medidas gubernamentales debido al COVID, han propiciado que surjan

muchos negocios informales, las cuales no tienen ningún tipo de apoyo o acceso al sistema financiero; por tal motivo se empezaron a formalizar en un periodo muy corto.

Según INEI se cerraron 45,467 empresas en el 2020 y se crearon 235,447 nuevos negocios y emprendimientos, muchos de ellos unipersonales y dedicados a la venta minorista, servicios entre otras; situación atípica contraria a lo que el mundo hubiese esperado, pero esto se debió a la pérdida de más de 2 millones de empleos que trajo la pandemia del COVID 19.

La presente investigación, está referida a determinar el alza de la morosidad ante la emergencia sanitaria por covid19 y su influencia en la rentabilidad en MiBanco en el periodo 2018 - 2020., teniendo como propósito, el análisis de morosidad por tipo de crédito, a través de los indicadores: Mediana empresa, pequeña empresa, micro empres, permitiendo conocer en mayor detalle sus comportamientos, frente a la rentabilidad, accediendo a la situación de este índice, tan importante en la gestión de una entidad financiera; para tal fin, el presente informe, tiene la siguiente estructura:

El Capítulo I: El Problema.

Contiene a la descripción del problema, formulación del problema, justificación de la investigación, objetivo general y objetivos específicos.

El Capítulo II: Marco Teórico.

El presente capitulo corresponde a los Antecedentes de la Investigación Internacionales, Antecedentes de la Investigación Nacionales, Antecedentes de la Investigación Locales, Bases Teóricas Científicas, Definiciones de términos basicos

El Capítulo III: Marco Metodológico.

El capítulo contiene Tipo de Investigación, Diseño de Investigación, Población Muestra, Técnicas e instrumentos de recolección de datos, Técnicas, Instrumentos, Técnicas de procesamiento de datos, Selección de validación de instrumentos de investigación.

El Capítulo IV: Resultados.

Contiene el Tratamiento estadístico, Resultado de la Variable Morosidad, Análisis General, Resultados de la variable Dependiente Rentabilidad, verificación de la Hipótesis, Correlación Morosidad y Roa, Verificación de Hipótesis General, Análisis de Regresión Lineal.

El Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

Para finalizar el Trabajo de Investigación se consideran las Conclusiones, Recomendaciones, Referencias Bibliográficas y los Anexos, que ayudan a comprender con mayor detalle la Investigación.

Con la esperanza de que los resultados obtenidos en esta investigación, sean en provecho de las gestiones moratorias de MiBanco, por tener un rol promotor en las medianas, pequeñas y microempresas del país.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.- Descripción de la realidad problemática

El riesgo es un aspecto inevitable de la vida empresarial; asumir y gestionar riesgos es fundamental para obtener beneficios y generar valor para la empresa; sin embargo, muchas veces, las empresas no gestionan los riesgos adecuadamente porque no los entienden a fondo. La falta de conocimiento de los directores sobre la gestión de riesgos a menudo se refleja en los índices que se utilizan para medir. rentabilidad, y en la que la rentabilidad ajustada al riesgo solo aparece como nota a pie de página.

Como resultado, es esencial que el Departamento de Gestión de Riesgos supervise el proceso de gestión de riesgos y que el Empresa contar con las herramientas necesarias para mejorar los procesos de gestión de riesgos.

El contexto actual que vivimos respecto a la crisis y emergencia sanitaria del Covid 19 a más de un año de su aparición en el Perú y a nivel mundial; se agudiza se agrava y todo parece indicar que la solución por vacunas demorara bastante tiempo.

La pandemia se agudiza en todo el mundo y el Perú no es la excepción; sino todo lo contrario crece y atemoriza más a la población, personas y familia, pánico, terror, miedo y angustia es lo que se está viviendo.

Lo que está en juego no es solamente nuestra salud sino nuestra vida y la de nuestros familiares

y seres queridos. Grave por cierto la peor pandemia de todos los tiempos.

Los resultados son cada vez peores y más alarmantes: cierre y quiebra de negocios, pérdidas de empleos y restricciones en los mismos y por lo tanto falta de empleo y pérdidas de fuentes de ingreso para todas las empresas y personas dependientes e independientes.

Los bancos o entidades financieras no son ajenos a esta realidad; frente a este escenario lo que se espera es falta de pago o retraso en ellos y lógicamente morosidad.

Tras la pandemia de COVID que ha afectado al mundo en forma global, el comportamiento de los consumidores ha cambiado y responde ahora a exigencias y satisfacciones de forma innovadora y original, ahora las empresas tratan de retener al consumidor y fidelizarlo como cliente, misión muy difícil y más aún en esta época de crisis, donde impera la informalidad e incertidumbre sobre próximas medidas que optara el gobierno, además del temor de las personas por contagiarse y a su vez empezar adaptarse a la nueva tecnología en su vida cotidiana.

Mi Banco entidad Financiera de la Microempresa venia proporcionando diferentes alternativas innovadoras para la captación, fidelización de clientes y facilidades de pagos de los clientes; sin embargo, la pandemia del COVID hizo que los directivos tomen decisiones en esta coyuntura muy compleja, optando por estrategias innovadoras para que los clientes realicen determinadas operaciones financieras desde la comodidad de su hogar y/o negocio, sobre todo el cumplimiento de obligaciones de pago que ha disminuido notoriamente a consecuencia de la pandemia..

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

El Alza de la morosidad ante la emergencia sanitaria por covid19 influye en la rentabilidad financiera de Mibanco Banco de la microempresa S.A. periodo 2018 – 2020.

1.2.2 Problema Específico

¿Cómo se relaciona la morosidad de tipo microempresa y la rentabilidad sobre los activos de Mibanco Banco de la Microempresa S.A periodo 2018-2020?

¿Cómo se relaciona la morosidad de tipo pequeña empresa y rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020?

¿Cómo se relaciona la morosidad de tipo mediana empresa y rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo General

Determinar en qué medida el alza de la morosidad ante la emergencia sanitaria por covid 19 influye en la rentabilidad financiera de Mibanco banco de la microempresa SA periodo 2018-2020

1.3.2 Objetivo Especifico

-Determinar la relación que existe entre la morosidad de tipo microempresa y la Rentabilidad sobre activos de Mibanco Banco de la Microempresa S.A periodo 2018-2020.

-Determinar la relación que existe entre la morosidad de tipo pequeña empresa y la

Rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020.

-Determinar la relación que existe entre la morosidad de tipo mediana empresa y la Rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020.

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

a) Justificación

El entorno en el que opera la organización está cambiando rápidamente, aumentando los riesgos a los que está expuesta. Como resultado, la gestión de riesgos genera un enfoque holístico y orientado a procesos, ayudando a la organización en la gestión. todos los riesgos y oportunidades con el fin de maximizar el valor de la empresa.

Actualmente, la gestión de riesgos se está expandiendo más allá de los riesgos financieros y asegurados tradicionales para incluir una gama más amplia de riesgos, aumentando la variedad y complejidad de estos últimos. Entre ellos, podemos encontrar riesgos económicos, estratégicos, de mercado, reputación, legales, de información y operativos. Sin embargo, la mayoría de las organizaciones carecen de la seguridad necesaria para traducir con precisión la noción de gestión de riesgos. en acciones concretas que ayuden a la realización del valor del accionista. Como resultado, una pieza crucial de asistencia es el modelo de gestión.

b) Importancia

Las empresas de hoy comprenden que tener un buen producto y brindar un buen servicio no es suficiente; necesitan agregar un componente tanto al producto como al servicio con el fin de cumplir con sus objetivos y destacarse de la competencia. Es un hecho que el riesgo es un componente del negocio y que para lograr los objetivos es necesario asumir ciertos riesgos. Las empresas deben ser conscientes de los riesgos que están asumiendo, así como de las posibles

consecuencias de cada uno en el futuro.

Para identificar y evaluar adecuadamente los riesgos, se requiere un análisis exhaustivo y continuo, que culmine con la creación de un mapa de riesgos que indique qué síntomas son aceptables y cuáles no, en función de su frecuencia y gravedad. Una vez identificados, debemos implementar mejoras en situaciones de alto riesgo con el objetivo de reducirlas y prevenirlas.

c) Alcances y limitaciones en la investigación

- Alcances

La presente investigación pretende analizar la gestión de riesgos en los procesos de aprobación y cobranza de créditos de Mi Banco.

- b) Limitaciones

La posible dificultad que se puede identificar, sería la escasa información de la base de datos actualizada de nuestros posibles morosos de Mi Banco.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes Relacionados con la Investigación

2.1.1 Internacionales:

Saurina, Jesús (1998), utilizando técnicas econométricas de datos de panel establece que las morosidades de las cajas de ahorro españoles están determinadas tanto por variables agregadas como por variables microeconómicas. En lo que respecta a las variables agregadas, verifica que existe una relación negativa entre el ciclo económico y la morosidad, y que también el nivel de endeudamiento de las familias tiene un impacto negativo en la morosidad. Respecto a los determinantes microeconómicos, establece que existe una relación positiva entre expansión del crédito y la morosidad futura; que las entidades ineficientes tienen mayores niveles de morosidad debido, probablemente, a un seguimiento deficiente de los prestatarios. Asimismo, confirma que los créditos sin garantía son mucho más arriesgados que los créditos con garantía hipotecaria; y que un mayor poder de mercado se traduce en una mayor propensión de las entidades a financiar proyectos que a priori se estiman de menor calidad.

Giraldo, Wilson (2010), presenta un análisis de los determinantes de la morosidad de la cartera en el sistema financiero colombiano, para el período mayo de 1995 a diciembre del 2009. Se propone como objetivo evaluar los resultados de trabajos empíricos realizados en otros países para determinar si en el caso del sistema su calidad futura y si la cartera vencida es sensible a choques de la cartera de créditos. Para este efecto se formula un modelo que incluye variables tanto de índole macro y microeconómica como factores de morosidad. Los resultados econométricos, muestran que en el sistema financiero agregado las variables de cartera vencida y cartera total presentaron evidencia de relación de largo plazo, o relación de equilibrio de largo

plazo, entre ellas. Es decir, la combinación lineal de estas variables es estacionaria e implica que la forma como éstas se mueven en el tiempo está relacionada. Por otro lado, los resultados de la prueba de test Wald permiten verificar que no hay relación de causalidad a lo Granger entre la cartera vencida y la cartera del sistema financiero agregado. Finalmente, se observó que ante un choque en la cartera total en el sistema financiero colombiano se presenta una respuesta positiva en la cartera vencida en el corto plazo, el cual permanece hasta el quinto mes. En el sentido contrario, la cartera no presenta sensibilidad ante choques de la cartera vencida.

2.1.2 Nacional:

Gárate (2017) desarrolló la tesis “Relación entre Gestión del Riesgo Crediticio y Morosidad en clientes del segmento empresa del BBVA Continental, Moyobamba, 2016”, en la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo - Lima, arribando a las siguientes conclusiones:

El diseño de la investigación fue de tipo descriptiva correlacional, y tuvo como muestra a 32 expedientes de crédito de la cartera morosa en clientes del segmento empresa. La investigación dio como resultado en la dimensión de gestión del riesgo que, ocho expedientes tuvieron una calificación “Baja”, catorce calificaron como “Regular”, diez como “Bueno” y ninguno obtuvo la calificación de “Excelente”. En la dimensión de morosidad dio como resultado que, veintiocho están clasificados en “Normal”, cuatro en “CPP” y ninguno en “Deficiente”, “Dudoso” y Pérdida”. Se llegó a la conclusión principal que los clientes no tenían el perfil necesario para otorgarle un crédito y que los mismos clientes estaban bien calificados en la SBS

Bernardo (2019) desarrolló la tesis “El riesgo crediticio y la morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sembrar, Huánuco - 2019”, en la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Huánuco, arribando a las siguientes conclusiones:

La investigación fue de nivel correlacional se diseñó un cuestionario que se validó por expertos, fue aplicado a 20 trabajadores; los resultados muestran una relación de 0.799, lo que demuestra que un buen análisis crediticio a los solicitantes de préstamos disminuirá la posibilidad de morosidad en la cancelación de cuotas del crédito. Finalmente se arribó a la conclusión de que los procedimientos de valoración del riesgo hacia los socios que solicitan un crédito son de vital importancia para determinar la probabilidad de morosidad en estas operaciones financieras.

Callupe, A. & Trujillo, N. (2008) en Huaraz realizan el estudio titulado “Política de crédito de las Cajas Municipales de Ahorro y crédito y el endeudamiento de las MYPEs del sector comercio de la ciudad de Huaraz” donde se concluyó que las políticas de crédito de las Cajas municipales de ahorro y créditos son flexibles en el mercado, a pesar que son muy rigurosos en teoría. Mayormente las políticas de créditos, permiten el otorgamiento de crédito en promedio hasta el 200%, de endeudamiento de la evaluación crediticia del negocio del cliente.

2.2. Bases Teóricas – Científicas

2.2.1.- Mi Banco

“Es una empresa del sistema financiero cuyo objeto social es otorgar financiamiento preferentemente a las personas naturales y jurídicas que desarrollen actividades calificadas como pequeñas y micro empresas, especialmente en los segmentos de la población con menores recursos económicos y con énfasis en las que participe activamente el cliente, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones, así también bajo la forma de línea de crédito de Instituciones Financieras y los provenientes de otras fuentes, previa autorización correspondiente de la Superintendencia de Banca y Seguros”.

-Misión

Transformar las vidas de nuestros clientes y colaboradores a través de la inclusión financiera, impulsando así el crecimiento del Perú.

-Visión

Ser el socio reconocido de los clientes de la micro y pequeña empresa, el principal promotor de la inclusión financiera del país y un referente a nivel mundial, convocando a un equipo de colaboradores talentosos y con sentido de trascendencia,

2.2.2- Créditos

“Es una operación por medio de la cual un acreedor presta cierta cantidad de dinero aun deudor por la garantía o confianza, en la posibilidad, voluntad y solvencia de que cumpla a un plazo determinado con el reembolso total de la deuda contraída, más sus accesorios e intereses, previo estudio realizado por quien presta el dinero respecto a la seguridad, liquidez y conveniencia que representa o que ofrece el deudor”. (Meza, 2003)

2.2.2.1 Elementos básicos del crédito

La estructura de un crédito se conforma con los siguientes elementos, considerados los más importantes.

a. El Acreedor o prestamista

Es la persona, organización, organismo o institución que provee el recurso económico, monetario o dinero, bienes, artículos o servicios.

b. Deudor o prestatario

Es la persona, organización, organismo o institución que recibe el recurso económico, monetario o dinero, bienes, artículos o servicio en calidad de préstamo

para su usufructo por un determinado tiempo y bajo ciertas condiciones.

c. El Monto

Es la cantidad o el valor de bienes, artículos o servicios en que se concreta la solicitud de crédito del usuario.

d. El plazo

Es el tiempo total que toma a un usuario pagar el préstamo otorgado. Puede descomponerse en plazos parciales de acuerdo a lo estipulado.

e. Garantía

Es todo activo que el usuario - beneficiario del crédito compromete a favor de la organización prestataria para el caso de incumplimiento de los pagos por parte del usuario.

f. Condiciones

Son los compromisos legales y administrativos que acompañan a los créditos y sobre las cuales debe estar de acuerdo en su cumplimiento.

g. Intereses

Es el valor del dinero prestado, se refleja en la tasa de interés que se cobra o paga por un crédito o préstamo recibido.

El pago por parte del deudor de una tasa o por ciento de interés sobre los saldos del préstamo es otra de las condiciones importantes que debe de dejarse pactada en toda operación de crédito.

h. Calendario de pago

Es el cronograma de pago que se pacta o contrata para el retorno del monto o valor del préstamo recibido, más los costos financieros, intereses, comisiones y otros.

2.2.2.2 Tipos de crédito

Dentro de lo que está establecido para Mi Banco los tipos de créditos son:

-Créditos a microempresas (Créditos mes)

Los créditos directos son préstamos otorgados a microempresas, ya sean personas naturales o jurídicas, con el fin de financiar la manufactura, el comercio o la prestación de servicios. Las siguientes características caracterizan a las empresas a las que se hace referencia: El monto máximo será determinado por el nivel máximo de endeudamiento del cliente en el sistema financiero, establecido por la SBS (US \$ 30.000 o equivalente en moneda nacional). Según la SBS, nadie será considerado para este tipo de crédito si forma un conglomerado financiero o mixto con otro u otros negocios, o si forma algún tipo de asociación de riesgo único. El crédito a la microempresa se brindará a través del modelo de producto MES, el cual se basará en el tipo de necesidad de financiamiento del cliente, como inversiones, capital de trabajo u oportunidades de comercialización. Los requisitos y condiciones para cada uno de los Productos MES se pueden encontrar en la Guía del Producto respectiva. Las personas físicas (personas físicas, asociaciones, gremios) o grupos (personas físicas, asociaciones, gremios) pueden realizar pagos anticipados.

-Créditos comerciales

Los créditos directos son los otorgados a personas físicas o jurídicas con el fin de financiar la producción y venta de bienes y servicios en sus diversas etapas. Las siguientes características deben estar presentes en todos los negocios: Monto de endeudamiento en el sistema financiero ese supera los US\$ 30.000 o su equivalente en moneda nacional.

De acuerdo con la política de MIBANCO, se otorgará crédito comercial a los siguientes clientes: Clientes Recurrentes de EDYFICAR cuyo perfil corresponde a Cliente Comercial, como se indicó anteriormente.

Clientes Nuevos propietarios de pequeñas empresas, según lo definido por las características de la Ley 28015 (Ley de Promoción & Formalización de la Micro y Pequeña Empresa). (MIBANCO, Mi Banco Manual de Créditos y Recuperaciones) (Man-Neg-038, 2014)

-Créditos hipotecarios mi vivienda

Prestamos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento, y subdivisión de vivienda propia, siempre y cuando dichos créditos estén respaldados por hipotecas debidamente registradas. Se considera la financiación de terrenos con el fin de poseer una vivienda. Cuando el inmueble a financiar es el mismo que el que está garantizado, se clasifica como hipotecario crédito. (Mi Banco, Manual de Créditos y Recuperaciones) (Man-Neg-038, 2014).

Consumo

El crédito es un tipo de crédito que se otorga a personas naturales (dependientes y no dependientes) con el objetivo de pagar por bienes, servicios y gastos que no están relacionados con un negocio y están dirigidos a mejorar la calidad de vida del cliente.

Estos créditos se utilizan para satisfacer las necesidades de financiamiento independiente, como pagar y / o adquirir financiamiento no relacionado con el negocio. bienes, servicios y gastos, como bienes duraderos (artefactos, muebles, etc.) o gastos de atención médica, eventos especiales, y así sucesivamente.

También se realizan mejoras (infraestructura física, seguridad, mejoras en la higiene, instalaciones de agua y alcantarillado y conexiones eléctricas). cubierto, así como la adquisición de tierras, la construcción y los procesos legales.

-Crédito nuevo

Aquel que se otorga al cliente por primera vez en MIBANCO, en cualquiera de los productos que se ofrece.

-Créditos a clientes recurrentes

Son aquellos que pueden recibir dinero si tienen un préstamo vigente. Hay dos tipos: recurrente con Saldo y recurrente sin Saldo. Recurrente con Saldo incluye el saldo actual del acreedor existente, así como una nueva disponibilidad de efectivo, mientras que Recurrente sin Saldo solo incluye una nueva disponibilidad de efectivo.

-Créditos paralelos

Es el financiamiento adicional que se otorga a un cliente con préstamos activo en MIBANCO.

-Crédito refinanciado

Se emiten con el objetivo de proporcionar comodidad de pago a los clientes, con variaciones en el monto y plazo de el prepago(s) original(es), para que puedan afrontar el pago de su deuda a pesar de las dificultades en su pago capacidad debido a las fluctuaciones en sus entradas.

-Crédito reprogramado

Puede aplicar a un crédito vigente, con buen comportamiento de pago. El crédito a reprogramar puede sufrir variaciones de plazo, tasa y/o monto respecto a las condiciones del préstamo original.

-Mercado objetivo

Personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como micro y pequeña

empresa, especialmente en segmentos de la población con menores recursos económicos.

2.2.3. Sistemas de préstamos

Mi Banco ofrece a sus clientes acceso al crédito de una manera rápida y sencilla, a través de personal altamente calificado que permite asegurar una adecuada prospección y un excelente servicio durante todo el proceso crediticio.

-Para el negocio

Mi Banco ha desarrollado un portafolio diverso de productos para satisfacer las necesidades financieras de Mypes, incluyendo:

- a) Capital de trabajo: crédito para la compra de bienes, inversiones y materias primas, entre otras cosas.
- b) Bienes muebles: productos utilizados para financiar la compra de activos en movimiento.
- c) Créditos rurales: créditos orientados a comerciantes, productores y prestadores de servicios comunitarios en el país zonas más remotas.

-Para locales comerciales

Prestamos está disponible a través de la línea de crédito Mi Local para la mejora, ampliación, construcción y/o remodelación de inmuebles comerciales con y sin hipoteca, así como la adquisición de nuevos inmuebles.

Del mismo modo, los propietarios de negocios de Mypes que deseen formar asociaciones comerciales para convertir sus negocios existentes. en galerías y centros comerciales más rentables se puede utilizar el producto Proyectos Especiales, que les permite mejorar su competitividad, ofrecer más y mejores servicios, así como obtener mejores condiciones y

aumentar el valor de sus activos. Todo esto se traduce en la creación de nuevas oportunidades de empleo para personas con recursos limitados.

-Para la vivienda

Mi casa es un producto que permite a las familias peruanas mejorar sus condiciones de vida, ya sea expandiéndose, construir, mejorar, remodelar o terminar la construcción. Este tipo de crédito cubre la totalidad del coste de la obra, tanto en cuanto a mano de obra como de materiales, y no requiere una garantía bancaria. Hasta la fecha se han emitido más de 180 millones de créditos, ayudando a más familias peruanas a mejorar su calidad de vida.

-Para las necesidades personales

Mi Banco también ofrece préstamos personales en forma de crédito revolving, así como tarjetas de crédito Mi Banco Visa que se pueden utilizar para realizar compras en más de 53 millones de tiendas minoristas.

Este tipo de financiación le permite satisfacer las necesidades e intereses personales de sus clientes, además de los relacionados con su negocio. (MIBANCO, Mi Banco Manual de Créditos y Recuperaciones) (Man-Neg-038, 2014)

2.2.3. Riesgo de crédito

El riesgo de crédito se refiere a las pérdidas esperadas causadas por el incumplimiento del acreditado, así como a las consecuencias que resultan en el deterioro de la calidad crediticia del acreditado.

El incumplimiento es un factor desconocido, y la capacidad de recuperar dinero de una tarjeta de crédito también se desconoce en el futuro. El riesgo de crédito se puede desglosar en dos dimensiones básicas:

1.- Se define el riesgo de incumplimiento como la probabilidad de incumplimiento en el reembolso de un crédito. En general, el incumplimiento ocurre cuando un pago programado no se realiza dentro de un marco de tiempo específico, o cuando el pago se realiza después de la fecha programada.

El riesgo de incumplimiento está determinado por la situación crediticia del acreditado, que está determinada por una variedad de Factores. Por ejemplo, un crédito corporativo estará determinado, entre otras cosas, por el estado del mercado en que la empresa está operando. El tamaño de la entidad, así como otros factores competitivos.

2.- En caso de incumplimiento, la recuperación no puede predecirse porque depende del tipo de garantía y la situación en el momento del incumplimiento. La presencia de una garantía reduce el riesgo de incumplimiento crediticio si se puede ejecutar fácil y rápidamente en un valor apropiado de acuerdo con la cantidad apropiada. Hay incertidumbre en el caso de avales o garantías, pero cambia el riesgo de crédito porque el Acreditado se cede al avalista o garantía en caso de incumplimiento. Esto implica una simple transferencia de riesgo, pues es posible que tanto el acreditado como su aval lo harán. fracasar al mismo tiempo; esto es una combinación de fallas.

Por otro lado, es fundamental considerar los aspectos legales que esto puede conllevar, como el proceso de preparar los documentos necesarios para emprender acciones legales, al estimar la recuperación. (Medina, 2009; Medina, 2009).

2.2.4.- Evaluación del riesgo crediticio

El riesgo de crédito, como todos los demás tipos de riesgo, no puede ser eliminado; más bien, es una función de evaluación minimizarlo, ya que es la causa principal de la

institución financiera. Problemas.

“La evaluación de un cliente y considerarlo como sujeto de crédito, implica el análisis de diferentes variables. Generalmente las entidades financieras evalúan dos tipos de factores de riesgo: Cualitativos y cuantitativos, el análisis de estos factores queda resumido en una lista de cuatro “Cs” Carácter, Capital, Capacidad y Colateral”.
(Medina, 2009)

2.2.4.1 Fases de la evaluación de un crédito

- Evaluación cualitativa

El proceso de recopilación de la información cualitativa está relacionado con los motivos de la solicitud de crédito, las características del mercado, las características personales del microempresario y solvencia gerencial.

1) Motivos de la solicitud de crédito

El analista de crédito debe identificar las causas reales de la solicitud del crédito y determinar si estas son muy riesgosas o no.

2.2.4.2 Característica del mercado

Dentro de los factores del mercado se puede considerar el entorno económico del país, las políticas arancelarias, la devaluación, la inflación. El esfuerzo del analista de créditos debe estar concentrado en medir la vulnerabilidad que muestra la microempresa a los elementos exógenos, la forma que está enfrentando las nuevas condiciones económicas. Las estrategias que se está aplicando para enfrentar la competencia y mantener sus clientes, deberá medir cual es el nivel de conocimientos que tiene el empresario sobre el nicho de mercado que está atendiendo y comparar si la calidad de los productos y los precios de venta son los adecuados.

La afluencia del público es uno de los aspectos que el analista de créditos deberá tomar en cuenta considerando la ubicación del establecimiento, sin embargo, se debe examinar otros aspectos como las ventajas competitivas que ofrece a sus clientes como son: El orden, la limpieza del local, la forma de atender a los clientes, la oferta variada de productos, los precios, el tipo de descuento, los servicios adicionales, etc. Alternativamente si se tiene la oportunidad de identificar malestar en los clientes del negocio, reclamos, devolución de mercaderías, se debe estar alerta porque la estabilidad futura del negocio es riesgosa y consecuentemente también de la operación crediticia, por lo cual será recomendable reducir el monto o eventualmente rechazar la solicitud de crédito.

2.2.4.3 Solvencia Moral

Este es uno de los factores más importantes en la decisión de otorgar un crédito, la integridad personal, la honorabilidad, la buena reputación tanto en el medio comercial como en su vida privada, son la mejor garantía que puede presentar el microempresario para iniciar una transacción crediticia. La evaluación de la solvencia moral del cliente se basa en la experiencia del evaluador y su conocimiento de sector.

La evaluación generalmente se inicia con la verificación de los aspectos morales, por lo que es recomendable que antes de realizar la entrevista en el negocio del cliente, el analista de crédito haya revisado las centrales de riesgo tanto de la SBS, INFOCORP u otras que se encuentren disponibles en el mercado. También son muy importantes otras referencias como del os proveedores, vecinos y entorno en el que vive el cliente para la toma de decisiones.

Entre los factores que determinan la calidad moral del empresario se puede mencionar la veracidad, la conducta ética, la Honradez, el entorno social y la relación familiar.

- Veracidad: Las evidencias para medir el nivel de veracidad, se pueden encontrar

comprobando que las copias de los documentos presentados sean idénticas a los originales. Otra forma de verificar la veracidad, es cruzar información y verificar las respuestas en diferentes momentos de la evaluación, por ejemplo, los clientes con el deseo de impresionar al analista e influir en su decisión de aprobar e incrementar el monto del crédito suelen inflar considerablemente el volumen de sus ingresos.

- Responsabilidad: La experiencia, muestra que los empresarios más exitosos muestran elevados niveles de responsabilidad, por lo tanto, es justificada el esfuerzo para medir este factor ya que permite reducir el riesgo de la operación, puede observarse en el cumplimiento de sus obligaciones, para esto se puede verificar los comprobantes de los diversos pagos que realiza, ya sea por el concepto de teléfono, Luz, agua, colegio de los hijos, facturas de proveedores, impuestos, obligaciones como otras instituciones financieras, etc. Es recomendable que el cliente muestre puntualidad en todos los pagos.

- Conducta ética: El microempresario para ser sujeto de crédito debe mostrar dignidad y respeto a los demás. Generalmente las conductas anti éticas se reflejan en el trato que tienen los microempresarios con sus clientes, por lo que el analista debe estar atento a estas relaciones.

- Entorno social: Aunque este factor por sí solo no es determinante para aceptar o rechazar una solicitud de crédito, es bueno tenerlo en consideración por que lo asociado con otros elementos cualitativos pueden incrementar el riesgo de la operación.

- Unidad familiar: Cuando la armonía de una sociedad conyugal se quiebra, existe muchas probabilidades que influya directamente en la gestión y resultados del negocio, por lo tanto, se afectará el cumplimiento normal de los pagos. (MIBANCO, MEMORIA ANUAL DE MIBANCO, 2015)

- Evaluación cuantitativa

“La responsabilidad del analista de créditos, se resume en la decisión del tamaño del crédito, el cual debe ser lo más cercanamente posible a las necesidades del cliente; ya que por lo general; es tan riesgoso aprobar montos altos a tu negocio pequeño y no tenga capacidad de pago, como prestar un pequeño monto a un negocio cuya necesidad de recursos es mucho mayor. Dentro de esta evaluación se debe considerar algunos aspectos como:

1) Recopilar información cuantitativa

2) Determinar los estados financieros

3) Determinar las ratios y otros indicadores del negocio”. (Mi Banco, Manual de Procedimientos de Riesgo Crediticio Recuperado <http://www.mibanco.com.pe/>, 2016)

2.2.5 Morosidad

Situación que se produce cuando una persona que está obligada por un contrato no lo cumple (incumplimiento final), Satisface se retrasa (cumplimiento tardío o descuidado), o lo cumple mal (cumplimiento defectuoso). Si el deudor que incumple puede demostrar que el incumplimiento se debe a circunstancias ajenas a su o su control (caso fortuito o por fuerza mayor). Las consecuencias del incumplimiento culpable se resumen en la expresión contractual de la responsabilidad civil, aunque, en un sentido técnico, solo es necesario hablar de responsabilidad civil para denunciar los daños y perjuicios y sanciones causadas por dicho incumplimiento. Torres Soncco (2012, Torres Soncco, Torres Soncco, Torres Soncco

2.2.5.1.- El micro negocio en el Perú

Como dimensión de un negocio económico, social y Sector político en una época pasada, requiere enfoques conceptuales que permitan una mirada más cercana a su realidad, con el

entendimiento de que sus interpretaciones siempre parciales no contienen pretensiones hegemónicas o totalizadoras.

Estas microempresas fueron fundadas por empresarios que estaban motivados por la falta de empleo, un deseo. para complementar sus ingresos, o simplemente el deseo de poner en uso sus habilidades y habilidades. Para sobrevivir en una competencia difícil, una microempresa debe comprender los conceptos clave de marketing. (Diccionario ABC, 2014)

2.2.5.2- Microempresario

Los microempresarios son un componente importante del desarrollo económico de nuestro país. Independientemente de lo poco que sean sus negocios, las micro y pequeñas empresas son los motores que impulsan el desarrollo del país.

Microempresarios que se han formado y desarrollado en bancos comunitarios y que, por su nivel de desarrollo, requieren términos de crédito adicionales.

Todas las microempresas que saben cómo trabajar en grupos cooperativos, tienen un buen historial crediticio con otras instituciones, y quieren acceder al crédito cooperativo.

2.2.5.3 Crédito

En general, el plazo crédito se aplica a las negociaciones en las que, como resultado de la confianza en el otro, el desempeño de las partes contratantes no es idéntico, sino más bien diferente. Poniendo el énfasis en un coeficiente de confianza, "CREDITO" se refiere al conjunto total de morales y económicos de una persona. condiciones que les permite obtener un pago inmediato a cambio de una promesa futura. (Diccionario ABC, 2014)

2.2.5.4 Sobreendeudamiento

Sobreendeudamiento de individuales o familias puede ser definido como la incapacitación de

pagar todas las deudas en el momento.

Sobreendeudamiento sólo se produce cuando esta situación se produce de forma crónica, es decir, over a período de tiempo y en contra de la voluntad de los presentariados. En Per, el sobregiro se gestiona a través de dos mecanismos: una estricta supervisión por parte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (una de las más eficientes del mundo) y de las mismas entidades financieras con restrictivas políticas internas. En una línea similar, las instituciones financieras han desarrollado políticas internas para limitar las operaciones de crédito a individuos y microempresas que tienen crédito con una variedad de instituciones financieras para evitar problemas de deuda. (Diccionario ABC,

2.2.5.5 Superintendencia de banca y seguros (SBS)

“La misión de la superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es proteger los intereses de los depositantes y asegurados, preservando la solvencia del sistema financiero y de seguros. La labor de la SBS abarca dos tareas concretas: Regular y Supervisar”

El reglamento establece las reglas de juego bajo las cuales las empresas supervisadas deben competir, y se basa en el principio de ejecutabilidad, que tiene por objeto garantizar que las normas del SBS sean fácilmente comprensibles por los supervisados empresas y que son obligatorias y supervisables.

El propósito de la supervisión es garantizar que estas reglas de juego se sigan en practicar. El actual modelo regulatorio y de supervisión tiene como objetivo proteger los intereses de los depositantes y asegurados mientras contribuyendo también a la creación de un sistema financiero y de seguros sólido, solvente y a largo plazo. (Banca y Seguros Superintendencia y AFP, 2014)

2.2.5.6 Factores de la Morosidad de Créditos

Aguilar y Camargo (2004) investigaron el tema de la calidad de las tarjetas en las instituciones microfinancieras peruanas y se acercaron al tema desde una perspectiva empírica y global, teniendo en cuenta los factores microeconómicos y macroeconómicos como determinantes de microcrédito morosidad. Sus resultados son sugerentes, y su metodología analítica sirve como punto de referencia clave para el análisis. eso se llevará a cabo aquí.

En su estudio de la morosidad en las cuentas de ahorro españolas, Saurina (1998) demuestra la importancia de ambos factores agregados como el crecimiento económico, la demanda agregada, las tasas de desempleo, los salarios, etc., así como factores específicos como el costo de capital.

La revisión de la literatura relevante sobre bancos y otros intermediarios financieros nos permite hacer una lista de factores que afectan el comportamiento de la calidad de la cartera crediticia de una institución bancaria haciendo una distinción entre factores de carácter macroeconómicos y microeconómicos, es decir, entre factores que afectan el entorno de la institución y principalmente la capacidad de pago de sus clientes y aquellos factores que están más bien relacionados con las políticas de gestión de las propias firmas.

-Factores macroeconómicos

La relación entre la morosidad de los créditos bancarios y las condiciones de la actividad macroeconómica ha sido estudiada de manera indirecta en los modelos que explican las quiebras empresariales. Aun cuando no es lo mismo explicar las quiebras financieras de las empresas que los retrasos en los pagos de sus créditos, es de esperarse que los problemas de una empresa en mora sean similares a los de una empresa en quiebra.

Wadhvani (1984, 1986) presenta un modelo para explicar las quiebras financieras de las empresas en función de su liquidez, nivel de endeudamiento y situación patrimonial, así como

de las condiciones de demanda agregada.

-Factores microeconómicos

Saludos, Saurina (1998) Hay un conjunto de factores que influyen en el comportamiento del crédito de un banco Morosidad de la cartera de tarjetas, que están vinculadas a las políticas de gestión y estrategias de participación en el mercado de la entidad, es decir, factores microeconómicos o internos. Por ejemplo, la política de zonificación de seguimiento, el tipo de negocio que se desarrolla y la gestión de riesgos son algunos de los los elementos más escrutados.

Clair, 1992; Solttila y Vihriala, 1994; Saurina, 1998; Clair, 1992; Solttila y Vihriala, 1994; Saurina, 1998 El tipo de política crediticia seguida por la institución tiene un papel importante en la determinación de la calidad de su cartera de crédito. Por ejemplo, una política de crédito expansiva puede ir acompañada de una reducción en el nivel de demanda de solicitantes, aumentando la probabilidad de encontrar problemas de selección adversos y, como resultado, elevando el nivel de demanda.

Sin embargo, si la expansión del crédito se lleva a cabo de manera cuidadosa, no requiere niveles más altos de mora. para el prestatario. Saludos, Saurina (1998) En efecto, los préstamos hipotéticos tienen un menor riesgo (y es probable que tengan un tasa de interés más baja) que los préstamos de consumo.

Solttila y Vihriala, 1994; Keeton y Morris, 1987, 1988. Por otro lado, un mayor riesgo de crédito a menudo se asocia con industrias que, por su propia naturaleza, conllevan un alto riesgo, como la industria agrícola. Si una institución financiera concentra sus inversiones en créditos y sectores de alto riesgo, es más probable que se enfrente a mayores niveles de deuda que las instituciones que diversifican su riesgo.

Aguilar y Camargo es una empresa fundada por Aguilar y Camargo (2004). La correcta selección de líneas de crédito y el mantenimiento de un buen sistema de seguimiento y recuperación de crédito son determinantes importantes de la comisión de recuperación, ya que cuanto más eficiente sea la entidad en el desempeño de estas tareas, el reducir la deuda de la tarjeta de crédito. Estos esfuerzos, en el caso de los bancos, no se basan en el trabajo individual de los analistas de crédito, como lo son. en el caso de las instituciones microfinancieras, como se indica en el estudio. Es por esta razón que el número promedio de empleos por empleado, definido como la relación entre el total se calcula el número de puestos de trabajo y el número total de empleados.

Berger y De Young (1997) descubrieron evidencia de un vínculo entre los costos operativos y la morosidad, que exhibe una señal positiva, que indica que los mayores costos operativos corresponden a un mayor nivel de morosidad. Según Berger y De Young, este resultado es el resultado de los ejecutivos y directores del banco. mala gestión de la calidad de la tarjeta. Padilla y Requejo, Padilla y Requejo, Padilla y Reque (1998) Otro factor que determina el La morosidad de las instituciones financieras es la presencia de garantías. Sin embargo, no hay acuerdo sobre el significado de la relación entre riesgo y garantías. Según ciertas teorías, los proveedores más confiables están más dispuestos a proporcionar más garantías para distinguir. ellos mismos como de bajo riesgo. Además, proporcionar más garantías reduce el riesgo moral del cliente.

Por otro lado, se han desarrollado teorías que afirman que la presencia de garantías reduce los incentivos, que la institución tiene para un adecuado monitoreo del crédito, y que esto puede llevar a una sobreabundancia de optimismo entre los acreditados, dando a entender que la

presencia de garantías puede tener una relación positiva con el riesgo de crédito. Rajan y Petersen (1995) El del poder de mercado de las entidades bancarias se encuentra relacionado con el nivel de competencia en el mercado crediticio. Han declarado que el poder de mercado de una institución financiera puede afectar la calidad de su crédito. Los bancos con mucho poder de mercado pueden estar dispuestos a asumir préstamos más riesgosos ya que el mayor riesgo será compensado en el futuro cobrando una tasa de interés más alta a sus clientes. Si, por el contrario, el mercado de crédito estuviera menos concentrado y fuera más competitivo, los prestatarios tendrían más opciones de financiación, reduciendo el poder de los prestamistas y, como resultado, su disposición a aceptar corrientes más altas. Tarifas a cambio de mayores tipos de interés futuros. Como resultado, es posible argumentar que los bancos con mayor poder de mercado tienden a mostrar tarjetas de crédito con tasas de interés más altas que los bancos con menos poder de mercado.

En resumen, la política de crédito expansivo, la diversificación de la cartera de colocación por tipo de crédito y sector, la eficiencia del negocio en la gestión de riesgos, la presencia de garantías, solvencia, y otros los incentivos que las entidades tienen que expandir, así como el poder de mercado de la entidad, son factores importantes para determinar la morosidad observada en las colocaciones. El tipo de relación que existe entre estas características y la calidad de la tarjeta de crédito bancaria se evaluará empíricamente. en las siguientes secciones. Según Ruiz (2007), los bancos deben evaluar varios factores para otorgar crédito y reducir el riesgo. de incumplimiento.

Entre los que tenemos:

- a) La rentabilidad de la operación crediticia
- b) Seguridad para el banco de la operación de crédito que depende de:

- Destino del dinero desembolsado
- Garantías que respalden el crédito
- Situación económica en que se concede

c) Liquidez: Evaluar la capacidad de generar recursos, determinando si los fondos se utilizarán para financiar el capital de trabajo de la empresa, bienes de consumo, etc.

Evaluar la solvencia moral y financiera del solicitante, la capacidad de pago, la experiencia empresarial o de actividad, el historial crediticio y Garantiza.

Además, Saurina (1998), en su estudio de la morosidad en las cuentas de ahorro españolas, demuestra la importancia de una combinación de factores agregados como el crecimiento económico, la demanda agregada, la tasa de desempleo, los salarios, etc., así como la importancia de factores específicos para la política crediticia de cada entidad, como las tasas de interés.

Una revisión de la literatura relevante sobre bancos y otros intermediarios financieros nos permite compilar una lista de factores que influyen en la calidad de la tarjeta de crédito de un banco, distinguiendo entre factores macroeconómicos y microeconómicos, es decir, entre factores que afectan el entorno de la institución, en particular la capacidad de pago de sus clientes, y aquellos factores que afectan a las operaciones internas.

7.- Las 5 "C" del Crédito

Antes de discutir las 5 "C" del crédito, es necesario revisar los orígenes de la banca. y sistemas de crédito. Villaseor (2000) menciona dos posibles orígenes de la banca y el crédito. La primera versión fue creada en el siglo VII a.C. en el Templo Rojo de Uruk, Babilonia. Otra posible cuna de la actividad bancaria se puede encontrar en Inglaterra, en el Museo Británico, en Ladrillo, que data del año 533 d.C. y es una orden de pago.

Fue en Babilonia donde nació el sistema de escritura cuneiforme, que reemplazó al sistema de escritura jeroglífica y permitió la creación de leyes. Los contratos, las hipótesis, los pagos y las prendas de vestir son todas cosas con las que están familiarizados. Si el banco se fundó en un templo, las operaciones se basaban en la confianza del pueblo en el los sacerdotes y las fortificaciones que representaba el templo. La confianza del pueblo en los sacerdotes les permitió depositar sus pertenencias, lo que comenzaron a depositar. reembolsar con el apoyo de su buena reputación y garantías.

CARÁCTER: Es el conjunto de cualidades del cliente que lo hacen querer pagar sus deudas al vencimiento.

- Referencias personales
- Referencias comerciales

CAPACIDAD: La posibilidad que tiene un cliente, hacer frente a sus obligaciones con los ingresos que obtenga en la misma operación del negocio.

- Antigüedad del negocio
- Crecimiento del negocio
- Historial de crédito
- Flujo de caja

CAPITAL

- Balance General
- Activos Fijos
- Rotación de Inventarios

COLATERAL

- Garantía real
- Garantía simple

- Garante

CONDICIÓN

- Compra de activos
- Capital de trabajo

8. La rentabilidad y los ratios financieros.

Calcular la capacidad de la empresa para generar información útil. Tienen como objetivo evaluar el resultado neto obtenido como resultado de ciertas decisiones y políticas en el gestión de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresión del rendimiento de la empresa acerca de las ventas, activos, y capital.

Es crucial entender estas cifras porque la empresa necesita generar ingresos para mantenerse a flote. Están directamente relacionados con la capacidad de generar fondos en operaciones a corto plazo. Los indicadores negativos representan la etapa actual de desacumulación de la empresa, que tendrá un impacto en todo el mundo estructura al requerir más costos financieros o un mayor esfuerzo de los propietarios para mantener el negocio a flote.

Los indicadores de rentabilidad más esenciales, que estamos analizando en este momento, son la rentabilidad sobre los activos, rentabilidad sobre el total de actividades, y margen neto sobre ventas.

1 Rendimiento sobre el patrimonio

Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa.

Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL O PATRIMONIO}} = \%$$

2 Rendimiento sobre la inversión

Obtenemos esto dividiendo la utilidad neta entre las actividades totales de la empresa para determinar el total de la eficacia administrativa y producir servicios públicos basados en las actividades completas disponibles. Es una medida de la rentabilidad de un negocio como un proyecto autónomo.

$$\text{RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

3 Utilidad activo

Esta ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

$$\text{UT. ACTIVO} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO}} = \%$$

4 Utilidad ventas

Esta ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos por el valor de activos.

$$\text{UT. VENTAS} = \frac{\text{UT. ANTES DE INTERSES E IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

5 Utilidad por acción

Ratio utilizada para determinar las utilidades netas por acción común.

$$\text{UTILIDAD POR ACCION} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{NUMERO DE ACCIONES COMUNES}} = \text{UM}$$

6 Margen Bruto y neto de utilidad

Margen Bruto

Esta ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende.

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTOS DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los bienes vendidos. Nos dice también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos.

Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/ o vende.

Margen Neto

Rentabilidad más específica que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos.

Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor.

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \%$$

2.3. Definiciones de términos básicos

Analista de créditos

“Persona que, dentro de una empresa del sistema financiero, se encarga de evaluar las condiciones favorables para el otorgamiento de créditos”. (Mibanco 2011)

Capacidad

Se refiere a un estudio de las opciones de la empresa para pagar sus deudas a corto y largo plazo. base. Las deudas de corto plazo se cubren mediante el uso de actividades corrientes (efectivo, banco, bancos y cuentas cobrar) y son calculado utilizando la siguiente relación.

“Capacidad de pago La capacidad para atender el servicio de la deuda, a largo plazo, se basa en las utilidades, que se esperan obtener de las ventas, cuando el proyecto entre en su fase normal de operación” (Mibanco 2011)

Cartera morosa

“Es aquella mora que se considera a partir del 1er día de retraso de pago de una cuota de crédito” (Mibanco 2011).

Cartera vencida

“Es aquella mora que no es pagada en su fecha y cuenta con retraso de 30 días la cuota de un crédito” (Mibanco 2011)

Crédito mes

“Crédito a la microempresa o créditos MES serán aquellos créditos destinados al financiamiento de actividades productivas, comercio o servicios, cuando el deudor tenga activos menores a US\$ 20 mil, sin considerar bienes inmuebles y que su endeudamiento en el sistema financiero no exceda el mismo monto” (Mibanco 2011).

Créditos castigados

Los créditos que han sido sancionados son aquellos que han sido retirados de la tarjeta después de ser categorizados y vistos. en la categoría de Pérdida como mínimo por un mes. Cuando existan pruebas veraces y verificables de su irrecuperabilidad, o cuando el importe del crédito no justifique iniciando un procedimiento legal, se impone la sanción. (Mibanco 2011).

Microfinancieras

Organizaciones e instituciones que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a personas con pocos recursos financieros. Solo brindan servicios financieros a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, ya sean cuentas individuales o grupales, y líneas de crédito adaptadas a sus necesidades y situación económica (Mibanco 2011).

✚ Microempresas

Microempresa es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial considerada en la actual legislación, con el objeto de desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Mibanco 2011).

✚ Voluntad de pago

Es la evaluación del comportamiento solvente del sujeto, así como el de su negocio y personal. entorno, basado en su historial crediticio con instituciones financieras, así como las referencias de su o ella barrio y familia que lo consideran como un buen pagador (Mibanco 2011).

2.4. Sistema de Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

H_i El Alza de la morosidad ante la emergencia sanitaria por covid19 INFLUYE en la rentabilidad FINANCIERA de Mibanco Banco de la microempresa S.A. periodo 2018 – 2020.

2.4.2 Hipótesis Específica

H₁ Existe relación entre la morosidad de tipo microempresa y la rentabilidad sobre activos de Mibanco Banco de la Microempresa S.A periodo 2018-2020

H₂ Existe una relación entre la morosidad de tipo pequeña empresa y la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020

H₃ Existe una relación entre la morosidad de tipo mediana empresa y la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020

2.5 Variables e indicadores

2.5.1 Variables independientes

Morosidad

Indicadores:

- Morosidad por tipo de CREDITO MICRO EMPRESA
- Morosidad por tipo de CREDITO PEQUEÑA EMPRESA
- Morosidad por tipo de CREDITO MEDIANA EMPRESA

2.5.2 Variable dependiente

Rentabilidad

Indicadores:

- ROA – escala ratio
- ROTE – escala ratio
- ROE – escala ratio

Tabla 1*Definición y operacionalización de las variables*

Definición conceptual de la variable	Definición operacional	Indicador	Escala de medida
<u>Variable Independiente</u>		<ul style="list-style-type: none"> • Morosidad por tipo de CREDITO MICRO EMPRESA 	
Morosidad	Falta de puntualidad o retraso, en especial en el pago de una cantidad debida o en la devolución de una cosa.	<ul style="list-style-type: none"> • Morosidad por tipo de CREDITO PEQUEÑA EMPRESA • Morosidad por tipo de CREDITO MEDIANA EMPRESA 	RATIO
<u>Variable Dependiente</u>			
Rentabilidad	Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.	Rentabilidad de los activos - ROA •ROE – rentabilidad financiera	RATIO

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación es pura o básica, definida como profundización científica y metódica en busca de aportar a conocimientos ya existentes, se realizará una investigación descriptiva y **explicativa**, por lo que busca definir el fenómeno en estudio, definiendo el comportamiento de la variable en análisis.

3.2. Diseño de Investigación

Se adoptó el diseño longitudinal, y es también no experimental; al no manipular la variable en análisis por parte del investigador.

3.3. Población y muestra

3.3.1 Población

La población objeto a estudio estará constituida por la información financiera de la entidad MIBANCO entre los periodos 2018-2020 según los datos estadísticos de la Entidad financiera.

3.3.2 Muestra

Para la muestra se utilizó el 100% de la población al tratarse de información de índole financiera, teniendo como registros la evaluación mensual de las variables de estudio.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Para ambas variables se utilizó la técnica del análisis documental de los reportes mensuales del riesgo crediticio y de la morosidad mensual de MIBANCO entre los periodos 2018-2021.

3.4.2. Instrumentos

Para llevar a cabo los objetivos propuestos en el presente trabajo, se utilizaron como instrumentos de medición la ficha de registro donde se agruparon los datos extraídos.

3.5 Técnicas de procesamiento de datos

El procesamiento de los datos se realizó con la utilización del software estadístico SPSS V. 23, facilitando la organización de la información en tablas y figuras, que resumen la situación del riesgo crediticio y la morosidad, con sus respectivos análisis.

Se elaboró un análisis de distribución de frecuencias y gráficos estadísticos que muestra en los resultados de la información conseguida.

Para la comprobación de la hipótesis, se realizó un análisis inferencia estadística.

3.6 Selección y validación de los instrumentos de investigación

En la verificación de las hipótesis, se utilizó el análisis de regresión lineal simple, que explica la relación que existe entre la variable respuesta “Y” y una única variable explicativa “X”

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Tratamiento estadístico

4.1.1. Resultado de la Variable Morosidad

4.1.1.1. Análisis por dimensión

Tabla 2

Medidas de resumen para los indicadores de la variable morosidad

		Mediana: Empresa	Pequeña Empresa	Microempresa
N	Valido	36	36	36
	Periodos	0	0	0
Media		87,000	6,6175	3,6867
Error estándar de la media		,21805	,10686	,07043
Mediana		8,5600	6,4550	3,5800
Moda		7,53a	6,44	3,46
Desviación estándar		1,30833	,64115	,42256
Varianza		1,712	,411	,179
Mínimo		6,39	5,69	3,14
Máximo		10,69	8,86	5,52

En la tabla 2 podemos observar que Mediana Empresa tiene un valor medio de 8,7% en relación a los créditos otorgados con una desviación estándar de 1,30833 a ambos lados de la media y una moda de 7.53%. Mediana Empresa tiene moratoria máxima de 10,69% y la más baja es 6,39%. Por otra parte, Pequeña Empresa tiene un valor medio de 6,62% con respecto a los créditos otorgados con una desviación estándar de 0,64115 a ambos lados de la media y una moda de 6,44%, con morosidad máxima es de 8,86% y la más baja es de 5,69%. Así mismo para el caso de la Microempresas tiene un valor medio de 3,68 con respecto a los créditos

otorgados con una desviación estándar 0,42256 a ambos lados de la media y una moda de 3,46%.

4.1.1.1. Análisis general

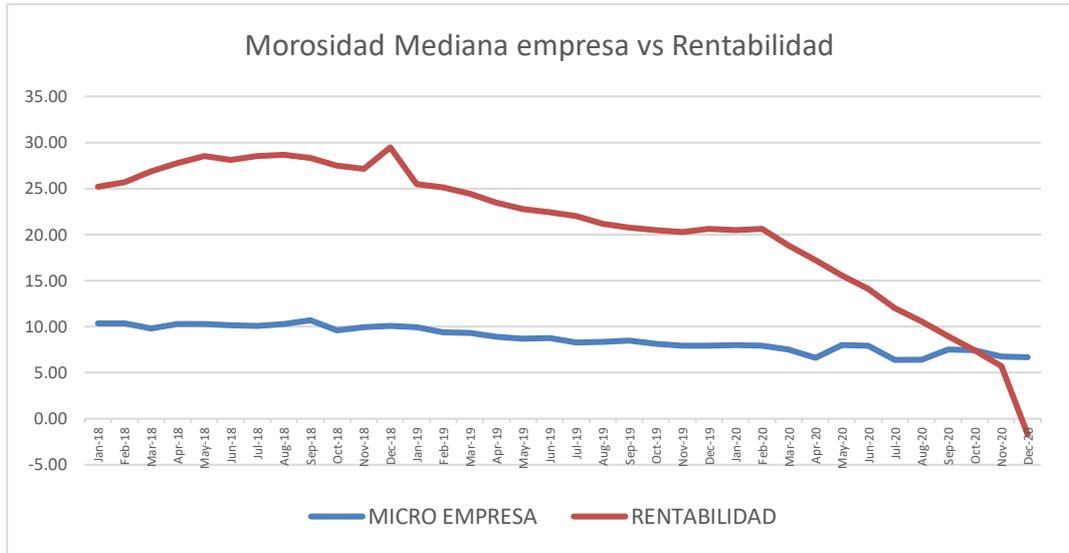
Tabla 3

Medidas de resumen para la variable Morosidad

Morosidad		
N	Válido	36
	Perdidos	0
Media		5,5394
Error Estándar de la media		,08422
Mediana		5,4300
Moda		5,43
Desviación estándar		,50531
Varianza		,255
Mínimo		4,74
Máximo		7,08

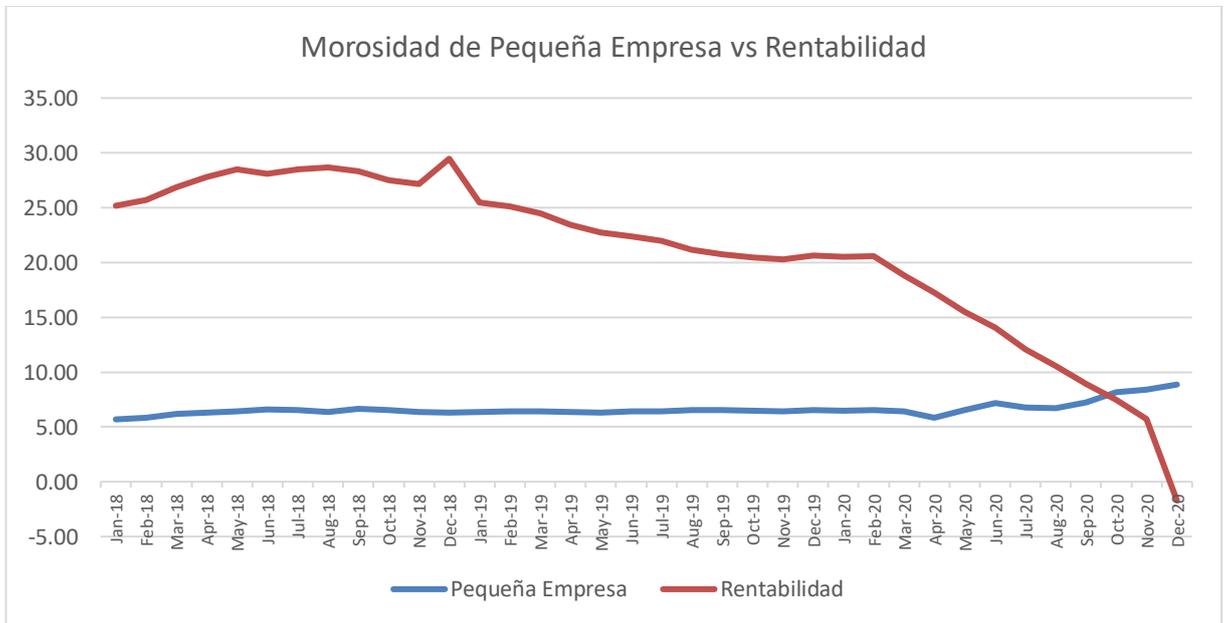
La Morosidad tiene una media de 5,5394 con respecto al patrimonio promedio con una desviación de 0,50531 a ambos lados de la media y una moda de 5,43. Morosidad máxima es de 7,08 y la más baja es de 4,74.

Figura N° 01



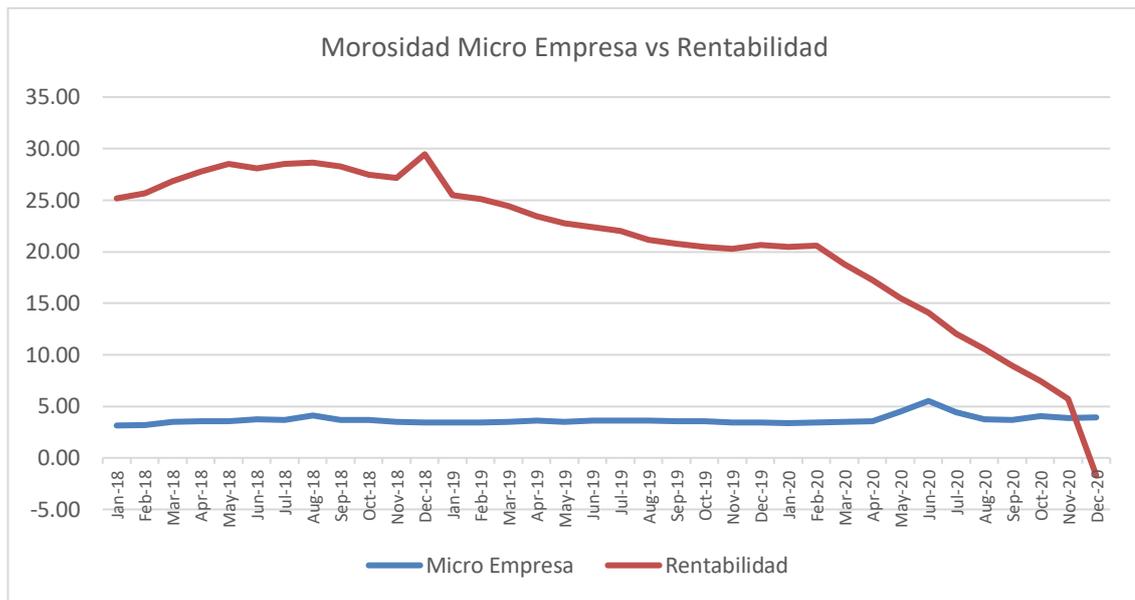
Existe una desviación notoria de la Rentabilidad a partir de Febrero 2020 para la cartera de Mibanco en la Mediana Empresa, a comparación de años anteriores Febrero 2019 y Febrero 2018.

Figura N° 02



Existe una desviación notoria de la Rentabilidad a partir de Febrero 2020 para la cartera de Mibanco en la Pequeña Empresa, a comparación de años anteriores Febrero 2019 y Febrero 2018.

Figura N° 03



Existe una desviación notoria de la Rentabilidad a partir de Febrero 2020 para la cartera de mibanco en la Micro Empresa, a comparación de años anteriores Febrero 2019 y Febrero 2018.

4.1.2. Resultados de la variable dependiente Rentabilidad

4.1.2.1 Análisis por dimensión

Tabla 4

Medidas de resumen para el indicador de la variable rentabilidad

ROA		
N	Válido	36
	Perdidos	0
Media		208,392
Error Estándar de la media		125,105
Mediana		221,900
Moda		-1,71a
Desviación estándar		750,628
Varianza		56,344
Mínimo		-1,71
Máximo		29,46

En la Tabla 4 podemos observar que la ROA tiene un valor medio de 20,8392 con respecto al patrimonio promedio, con una desviación de 7,50628 a ambos lados de la media y una moda de -1.71. ROA máxima es de la más baja es de -1.71.

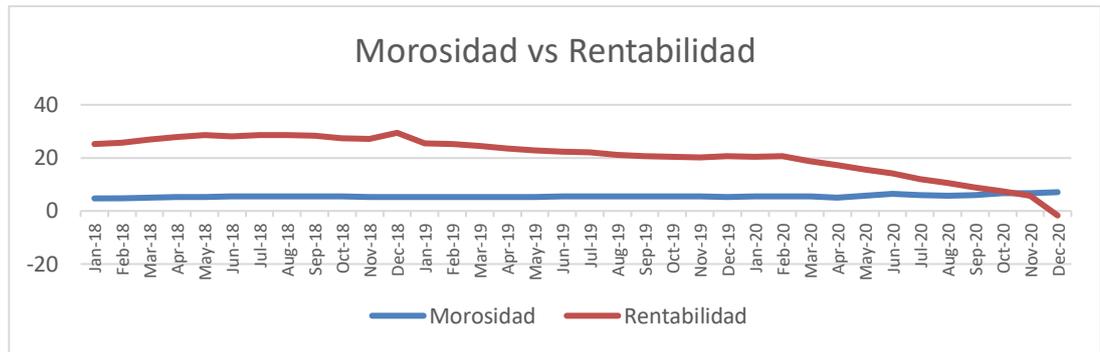
4.1.2.2. Análisis general

Tabla 5
Medidas de resumen para la variable Rentabilidad

		Estadístico	Error Estándar
ROA Media		208,392	125,105
95% de intervalo de confianza para la	Límite inferior	182,994	
media	Límite superior	233,789	
Media recortada al 5%		214,502	
Mediana		221,900	
Varianza		56,344	
Desviación estándar		750,628	
Mínimo		-1,71	
Máximo		29,46	

La Rentabilidad tiene una media 22,19 con respecto al patrimonio promedio con una desviación de 7,50628 a ambos lados de la media. La ROA máxima es de 29,46 y la más baja es de -1.71.

Figura N° 04



Existe una desviación notoria de la Rentabilidad a partir de Febrero 2020 para la cartera de mibanco, a comparación de años anteriores Febrero 2019 y Febrero 2018.

4.2. Verificación de Hipótesis

4.2.1 Prueba de Normalidad

A continuación, se realizan y presentan los resultados de la prueba de normalidad de datos para la posterior determinación de test estadísticos necesarios para realizar las comprobaciones. Se tiene los siguientes datos:

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Morosidad_microempresa	,256	36	,000	,725	36	,000
Morosidad_pequeña_empresa	,286	36	,000	,719	36	,000
Morosidad_mediana_empresa	,309	36	,000	,798	36	,000
Rentabilidad	,194	36	,052	,884	36	,071

a. Corrección de significación de Lilliefors

Como se puede apreciar en el estadístico de comprobación de supuestos de normalidad de shapiro wilk utilizado por el tamaño de la muestra de datos, se tiene que el p-valor encontrado equivale y se encuentra por debajo del nivel de significancia aceptado para concluir que los datos no siguen una distribución normal para el caso de los indicadores:

Morosidad de tipo microempresa, pequeña empresa y mediana empresa, por consiguiente la elección de la prueba estadística corresponderá a la de no paramétrica.

Asimismo para la variable Rentabilidad se evidencia que los datos siguen una distribución normal, pudiéndose en este caso utilizar un test paramétrico en las respectivas comprobaciones de hipótesis planteadas a continuación.

4.2.1.1 Verificación de Hipótesis específicas

a. Planteamiento de Hipótesis

Primera hipótesis específica:

H_0 No Existe relación entre la morosidad de tipo microempresa y la rentabilidad sobre activos de Mibanco Banco de la Microempresa S.A periodo 2018-2020-

H_1 Existe relación entre la morosidad de tipo microempresa y la rentabilidad sobre activos de Mibanco Banco de la Microempresa S.A periodo 2018-2020.

Segunda hipótesis específica

H_0 No Existe una relación entre la morosidad de tipo pequeña empresa y la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020.

H_1 Existe una relación entre la morosidad de tipo pequeña empresa y la Rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020.

Tercera hipótesis específica

H_0 No Existe una relación entre la morosidad de tipo mediana empresa y la

rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020.

H₁ Existe una relación entre la morosidad de tipo mediana empresa y la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020.

b. Nivel de significancia

$$\text{Alfa} = \alpha = 5\%$$

c. Prueba estadística

Rho de Spearman o coeficiente de correlación

d. Regla de decisión

Si P – Valor < nivel de significancia rechazo de H₀

a. Cálculo de estadístico

Tabla 6
Correlaciones Morosidad por tipo de empresa y Rentabilidad

		Correlaciones				
		Morosidad_mic roempresa	Morosidad_pequeña_ empresa	Morosidad_mediana_ empresa	Rentabilidad	
Rho de Spearman	Morosidad_ microempre sa	Coeficiente de correlación	1,000	,672**	,692**	-0,285
		Sig. (bilateral)	.	0,00	0,00	0,042
		N	36	36	36	36
	Morosidad_ pequeña_e mpresa	Coeficiente de correlación	,672**	1,000	,710**	-,537**
		Sig. (bilateral)	0	0,00	0,00	0,001
		N	36	36	36	36
	Morosidad_ mediana_e mpresa	Coeficiente de correlación	,692**	,710**	1,000	-,617**
		Sig. (bilateral)	0	0,00	0,00	0,001
		N	36	36	36	36
	Rentabili dad	Coeficiente de correlación	-0,285	-,537**	-,617**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,042	0,001	0,001	.
		N	36	36	36	36

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La Tabla 7 permite concluir que con un nivel de confianza del 95% de que existe evidencia estadística para afirmar que la morosidad por cada tipo de empresa se relaciona significativamente con la rentabilidad de Mi Banco, Banco de la Microempresa S.A, podemos ver que la morosidad por tipo microempresa y la rentabilidad tienen un grado de relación de 28,5% de tipo inversa, lo que quiere decir que a mayor morosidad de este tipo la rentabilidad tiende a ser menor.

Por otro lado la morosidad de tipo pequeña empresa y la rentabilidad tienen un grado de asociación de 53,7% de tipo inversa también, entendiendo que la mayor morosidad para el rubro pequeña empresa se vincula inversamente a la rentabilidad de Mibanco, Banco de la Microempresa S.A

Por último la morosidad de tipo mediana empresa y la rentabilidad tienen un grado de Asociación de 61.7% de tipo inversa, a lo que refiere de que la morosidad en Mibanco, Banco de la Microempresa, afecta a su Rentabilidad.

Podemos decir también que la hipótesis específica ha sido comprobada.

4.2.2 Verificación de hipótesis general

a. Planteamiento de Hipótesis

H₀ El Alza de la morosidad ante la emergencia sanitaria por covid19 no influye en la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa S.A. periodo 2018 – 2020.

H₁ El Alza de la morosidad ante la emergencia sanitaria por covid19 influye en la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa S.A. periodo 2018 – 2020.

b. Nivel de significancia

$$\text{Alfa} = \alpha = 5\%$$

c. Prueba estadística

Regresión ordinal

d. Regla de decisión

Si $P - \text{Valor} < \text{nivel de significancia}$ rechazo de H_0

e. Cálculo de estadístico

Información de ajuste de los modelos

Modelo	Logaritmo de la verosimilitud -2	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Sólo intersección	248,885			
Final	,000	248,885	29	,000

Función de enlace: Logit.

Los resultados indican que se estaría explicando la influencia de la morosidad en la rentabilidad de la entidad financiera Mibanco Banco de la microempresa S.A.; asimismo se tiene al valor chi cuadrado de 248,885 y p valor (valor de la significación) es aproximado a 0.000 frente a la significación estadística α menor a 0.05 ($p\text{-valor} < \alpha$), lo cual significa la influencia de una variable frente a la otra.

Bondad de ajuste

	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Pearson	333,266	986	1,000
Desvianza	125,388	986	1,000

Función de enlace: Logit.

Pseudo R cuadrado

Cox y Snell	,719
Nagelkerke	,910
McFadden	,765

Función de enlace: Logit.

La prueba del pseudo R cuadrado, lo que se estarían presentando es la dependencia porcentual de la morosidad en la rentabilidad de la entidad financiera Mibanco Banco de la microempresa S.A, la misma que tiene el coeficiente de Nagelkerke, implicando que la variabilidad es de un 91%.

Por los resultados de ambas tablas, se comprueba la hipótesis general.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Primera

Se concluye que el nivel de confianza del 95% de que existen evidencias estadísticas que confirman que la morosidad se relaciona con la rentabilidad sobre los activos de MIBanco en los periodos 2018 – 2020; así también se observa que la significancia es menor de 0,05 por lo cual nos quedamos con la hipótesis alterna H1. Se afirma que los créditos Reprogramados y refinanciados afectan el alto índice de rentabilidad de la entidad financiera, suscitado desde la declaración del estado de emergencia sanitaria por Covid 19. Por lo que, el objetivo específico de la presente investigación ha sido cumplido.

Segunda

Se concluye que, con un nivel de confianza del 95% existen evidencias estadísticas para afirmar que morosidad influye en la rentabilidad Financiera de MiBanco en el periodo 2018 – 2020; así también se observa que la significancia es menor que 0.05 por lo cual se acepta la hipótesis alterna H1. Todos los créditos Reprogramados y refinanciados afectan el alto índice de rentabilidad FINANCIERA de la entidad, suscitado desde la declaración del estado de emergencia sanitaria por Covid 19. Visto esto es importante conocer el comportamiento de este tipo de variables más aun en escenarios atípicos como los ocasionados por la emergencia sanitaria y las estrategias de reactivación económica que mantiene el gobierno en donde la banca cumple un rol determinante para tal propósito. Por ultimo podemos decir que el objetivo general de la presente investigación ha sido cumplido.

Tercera

Se concluye que con este trabajo, ha servido para determinar la importancia de la rentabilidad en Mibanco, mayor aun en tiempo de la Emergencia Sanitaria (Covid19), en donde es importante por parte del Banco adoptar herramientas para apoyar al cliente y no perderlo del sistema financiero, a su vez eso ayudara posteriormente una vez que se vea superada la Pandemia, ayudara al resurgimiento de Mibanco, y los emprendedores del Perú.

Cuarta

Se concluye que la Morosidad por Tipo de Empresa, tanto por Pequeña, Mediana y Microempresa, en el periodo Determinado del 2018 al 2020, influye en la Rentabilidad de Mibanco, Banco de la Microempresa S.A, siendo a mayor morosidad, menor Rentabilidad por parte del Banco.

5.2 RECOMENDACIONES

Primera

Se debe realizar un mejor control cuantitativo y cualitativo de los créditos a otorgar; en lo Cuantitativo, en el sentido de revisar mejor las estadísticas sobre el historial crediticio de los clientes y su comportamiento de pago respecto con otras entidades financieras, en donde haya sido cliente; en lo Cualitativo, en el sentido de conocer mejor al cliente mediante entrevistas y recolectar información referencial de su entorno y/o ambiente en el que se desarrolla.

Segunda

Sugerir en base a la causa de la morosidad, en base a que exista una mayor y mas profunda o minuciosa evaluación del riesgo para el otorgamiento de los créditos en donde se consideren variables y escenarios atípicos como el que estamos viviendo.

Se sugiere contratar personal de apoyo de cobranza, de esta forma, se podrá tener una mora controlada; esto debido a que los Ejecutivos de créditos, dentro de sus responsabilidades se encuentra la colocación de créditos, captación de clientes nuevos, manejo de clientes recurrentes, control de mora; y no se da abasto para cumplir con todas las responsabilidades de manera óptima, resaltando el control de mora, en el cual puede buscar apoyo en un gestor de cobranza.

Tercera

Se recomienda de que el Banco debe de determinar una herramientas para apoyar al cliente, como créditos reprogramados con menores intereses, periodos de gracia sin intereses compensatorios para clientes muy graves, para así poder salvar a los clientes del Sistema Financiero, que son los mismos que ayudaran una vez superada la pandemia a aportar para la rentabilidad del Banco, reactivación de la economía y activación de los negocios afectados.

Cuarta

Se Sugiere de que en el mayor de los casos, tanto para Pequeña, Mediana y Micro empresa, se mitigue el riesgo o se refuerce la evaluación cualitativa o evaluación cuantitativa, a su vez también ir incentivando para que los negocios se formalicen, así hubieran aprovechado el programa de Reactiva Perú, y hubieran sido menos los afectados por la Pandemia, a su vez atender negocios más estables, más establecidos como en un local y cada vez menos ambulantes. A su vez se sugiera también mejorar las estrategias para los Reprogramados y Refinanciados de los créditos, tener una mejor accesibilidad para los clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguilar, G., Camargo, G. y Morales, R. (2006, diciembre) Análisis de la morosidad en el Sistema Bancario Peruano. Sociedad y Economía N 62. Perú: Consorcio de Investigación Económica y Social.
- Clair, R. 1992 “Loan Growth and Loan Quality: Some Preliminary Evidence from Texas Bank”. En Economic Review, Federal Reserve Bank of Dallas. Third Quarter
- Diccionario abc. (2014). Recuperado de <http://www.definicionabc.com/derecho/obligaciones.php>
- Keeton, W. y Ch. Morris (1,988) “Loan Losses and Bank Risk-taking: Is There a Connection?” En Research Working Paper 88-04, Federal Reserve Bank of Kansas City
- Berger, A y R. De Young 1997 “Problem Loans and Cost Efficiency in Comercial Banks”. En Journal of Banking and Finance 21.
- Medina, A. (2009). "Administración de Riesgos en el Sistema Financiero" Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima Perú
- Meza, G. (2003). Medición Del Riesgo En La Evaluación Del Crédito A La Microempresa. Pag. 25. Lima: Del Autor.
- Mibanco. (2014). Manual De Creditos Y Recuperaciones De Mibanco (Man-Neg-038.). Lima
- Torres, J. R. (2012). El Crédito Financiero En La Gestión De Cartera Mypes De La Financiera Edyficar – Provincia De Huancané.
- Saurina, J. (1998) “Determinantes de la morosidad de las cajas de ahorro españolas”. En Investigaciones Económicas. Vol. XXII, N° 3.
- Soltila, H. y V. Vihriala 1994 Finish Bank’s Problems Assets: ¿Result of Unfortunate

Asset Structure or Too Rapid Growth? Bank of Finland Discussion Paper No 23.

Petersen M.A. y R. Rajan 1995 The effect of Credit Market Competition on Lending Relationships. En The Quarterly Journal of Economics. Vol 110, N2.

Ruiz, N. (2007). Por los Mercados e Instituciones Financieras Peru: Editorial Juan Mejia Baca.

Villaseñor, E. (2000). Elementos de Administración de Crédito y Cobranza. Mexico: Editorial Trillas

APENDICE

Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE
<p><u>Problema General</u> ¿Cómo el alza de la morosidad ante la emergencia sanitaria por Covid 19 influye en la rentabilidad Financiera de Mibanco Banco de la Microempresa SA periodo 2018-2020?</p>	<p><u>Objetivo General</u> Determinar en qué medida el Alza de la Morosidad ante la emergencia sanitaria por Covid19 influye en la rentabilidad Financiera de Mibanco Banco de la Microempresa SA Periodo 2018-2020</p>	<p><u>Hipótesis General</u> El Alza de la morosidad ante la emergencia Sanitaria por Covid19 Influye en la Rentabilidad Financiera de Mibanco Banco de la Microempresa S.A periodo 2018-2020</p>	Morosidad	Rentabilidad
<p><u>Problema Específicos</u> ¿ El Alza de la morosidad ante la emergencia sanitaria por covid19 influye en la rentabilidad financiera de Mibanco Banco de la microempresa S.A. periodo 2018 – 2020.?</p> <p>¿Como se relaciona la morosidad de tipo pequeña empresa y rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020?</p> <p>¿Como se relaciona la morosidad de tipo mediana empresa y rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020?</p>	<p><u>Objetivo Específicos</u> Determinar la relación que existe entre la morosidad de tipo microempresa y la rentabilidad sobre activos de Mibanco Banco de la Microempresa S.A periodo 2018-2020</p> <p>Determinar la relación que existe entre la morosidad de tipo pequeña empresa y la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020</p> <p>Determinar la relación que existe entre la morosidad de tipo mediana empresa y la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020.</p>	<p><u>Hipótesis Especificas</u> Existe relación entre la morosidad de tipo microempresa y la rentabilidad sobre activos de Mibanco Banco de la Microempresa S.A periodo 2018-2020</p> <p>Existe una relación entre la morosidad de tipo pequeña empresa y la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020</p> <p>Existe una relación entre la morosidad de tipo mediana empresa y la rentabilidad de Mibanco Banco de la microempresa SA, periodo 2018-2020</p>	<u>Indicadores</u>	<u>Indicadores</u>
			*MOROSIDAD POR TIPO DE CREDITO. MICROEMPRESA PEQUEÑA EMPRESA MEDIANA EMPRESA	ROE ROTE ROA

