



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución- NoComercial-Compartirigual 2.5 Perú](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/).

Vea una copia de esta licencia en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN-TARAPOTO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**La Morosidad y el crecimiento empresarial de la Cooperativa de Ahorro y  
Crédito el Tumi provincia de San Martín en el año 2015**

**Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público**

**AUTORES:**

**Yandi Díaz Mondragón**

**Herly Hernández Estela**

**ASESOR:**

**Eco. M. Sc. Juan Zegarra Chung.**

**Tarapoto - Perú**

**2018**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN-TARAPOTO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**La Morosidad y el crecimiento empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi provincia de San Martín en el año 2015.**

**AUTORES:**

**Yandi Díaz Mondragón**

**Herly Hernández Estela**

**Sustentada y aprobada el día 05 de diciembre del 2018, por los siguientes jurados:**

Cpc M. Sc. Aníbal Pinchi Vásquez

Presidente

Dra. Nora Manuella Dextre Palacios

Secretario

Econ. Danny Oldy Encomenderos Dávalos

Vocal

Econ. M.Sc. Juan Zegarra Chung

Asesor

## Declaratoria de Autenticidad

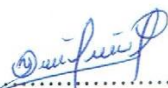
**Yandi Díaz Mondragón**, identificado con DNI N° 76293113 y **Herly Hernández Estela**, identificado con DNI N° 70549208, bachilleres de la facultad de Ciencias Económicas, Escuela profesional de Contabilidad, de la Universidad Nacional San Martín - Tarapoto, con la tesis titulada: **“LA MOROSIDAD Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL TUMI PROVINCIA DE SAN MARTÍN EN EL AÑO 2015”**


Declaramos bajo juramento que:

1. La tesis presentada es de nuestra autoría.
2. Hemos respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por lo tanto la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
3. La tesis no ha sido auto plagiado; es decir no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De considerar que el trabajo cuenta con una falta grave, como el hecho de contar con datos fraudulentos, demostrar indicios y plagio (al no citar la información con sus autores), plagio (al presentar información de otros trabajos como propios), falsificación (al presentar la información e ideas de otras personas de forma falsa, entre otros, asumimos las consecuencias y sanciones que de nuestra acción se deriven, sometiéndose a la normatividad vigente de la Universidad Nacional San Martín – Tarapoto.

Tarapoto, 28 de diciembre del 2018.

  
.....  
Bach. Yandi Díaz Mondragón  
DNI N° 76293113

  
.....  
Bach. Herly Hernández Estela  
DNI N° 70549208



Formato de autorización NO EXCLUSIVA para la publicación de trabajos de investigación, conducentes a optar grados académicos y títulos profesionales en el Repositorio Digital de Tesis.

1. Datos del autor:

Apellidos y nombres:	Díaz Mondragón Yandi		
Código de alumno :	122510	Teléfono:	935021002
Correo electrónico :	yale.dm24.10@gmail.com	DNI:	76293113

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

2. Datos Académicos

Facultad de:	Ciencias Económicas
Escuela Profesional de:	Contabilidad

3. Tipo de trabajo de investigación

Tesis	<input checked="" type="checkbox"/>	Trabajo de investigación	( )
Trabajo de suficiencia profesional	( )		

4. Datos del Trabajo de investigación

Título:	La rotosidad y el crecimiento empresarial de la cooperativa de Ahorro y Crédito el Turiz en el año 2015.
Año de publicación:	2018

5. Tipo de Acceso al documento

Acceso público *	<input checked="" type="checkbox"/>	Embargo	( )
Acceso restringido **	( )		

Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, una licencia No Exclusiva, para publicar, conservar y sin modificar su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en el Repositorio de Tesis Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

--

6. Originalidad del archivo digital.

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.

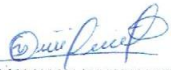
7. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

Para investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Digital de Tesis, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".



Firma del Autor

8. Para ser llenado en la Oficina de Repositorio Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso Abierto de la UNSM – T.

Fecha de recepción del documento:

07 / 1 / 2019



Firma del Responsable de Repositorio Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso Abierto de la UNSM – T.

\*Acceso abierto: uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

\*\* Acceso restringido: el documento no se visualizará en el Repositorio.

Formato de autorización NO EXCLUSIVA para la publicación de trabajos de investigación, conducentes a optar grados académicos y títulos profesionales en el Repositorio Digital de Tesis.

1. Datos del autor:

Apellidos y nombres:	Hernández Estela Healy		
Código de alumno :	128512	Teléfono:	954 854 530
Correo electrónico :	Jherdizita_95@hotmail.com	DNI:	70549908

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

2. Datos Académicos

Facultad de:	Ciencias Económicas
Escuela Profesional de:	Contabilidad

3. Tipo de trabajo de investigación

Tesis	(X)	Trabajo de investigación	( )
Trabajo de suficiencia profesional	( )		

4. Datos del Trabajo de investigación

Título:	La Morcosidad y el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tomi provincia de San Martín en el año 2015
Año de publicación:	2018

5. Tipo de Acceso al documento

Acceso público *	(X)	Embargo	( )
Acceso restringido **	( )		

Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, una licencia No Exclusiva, para publicar, conservar y sin modificar su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en el Repositorio de Tesis Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

--

6. Originalidad del archivo digital.

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.



7. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

Para investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Digital de Tesis, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".



Firma del Autor

8. Para ser llenado en la Oficina de Repositorio Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso Abierto de la UNSM - T.

Fecha de recepción del documento:

07 / 1 / 2019



Firma del Responsable de Repositorio Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso Abierto de la UNSM - T.

\*Acceso abierto: uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

\*\* Acceso restringido: el documento no se visualizará en el Repositorio.



## Dedicatoria

A Dios:

Por habernos dado salud  
para lograr nuestros  
objetivos, además de su  
infinita bondad y amor.

A nuestros padres:

Por habernos enseñado el  
camino del bien, por su  
gran amor, comprensión,  
apoyo y sacrificio para el  
logro de nuestras metas.  
Esto es para ustedes.

Los autores.

## **Agradecimiento**

A nuestros padres por su apoyo incondicional en nuestra formación profesional porque creyeron y fueron parte de nuestros sueños, sin ellos todo esto sería imposible; y a nuestro Asesor de tesis por sus consejos y sus enseñanzas que han contribuido en mi formación profesional.

## Índice General

Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Índice general	viii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Resumen	xi
Abstrac	Xii
Introducción	1
<b>CAPITULO I: REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA</b>	<b>5</b>
1.1.Antecedentes del Estudio del Problema	5
1.2.Bases Teóricas	7
1.2.1. La Morosidad	7
1.2.2. El Crecimiento Empresarial	18
1.3.Definición de Términos Básicos	20
<b>CAPITULO II: MATERIAL Y METODOS</b>	<b>23</b>
2.1.Sistema de variables	23
2.2.Tipo de Método de Investigación	24
2.3.Nivel de Investigación	25
2.4.Diseño de Investigación	25
2.5. Población, Muestra y Unidad de Análisis	26
2.6.Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	26
<b>CAPÍTULO III: RESULTADOS Y DISCUSION</b>	<b>28</b>
3.1.Resultados	28
3.2.Discusiones	37
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>41</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>42</b>
<b>REFERENCIAS BIBILIOGRAFIAS</b>	<b>43</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>47</b>

## Índice De Tablas

Tabla 1: Factores Económicos	28
Tabla 2: Factores Personales	29
Tabla 3: Factores Técnicos	30
Tabla 4: Factores de Morosidad otorgado por los socios.	31
Tabla 5: Estrategias de Expansión y Diversificación	32
Tabla 6: Reducción de Costos Operativos	33
Tabla. 7: Políticas de Cobranza.	34
Tabla 8: Factores que contribuyen al Crecimiento Empresarial	35
Tabla 9: Correlación de las variables	36



## Índice De Figuras

Figura 1: Factores Económicos que influyen en la Morosidad	28
Figura 2: Factores Personales	29
Figura 3: Factores técnicos	30
Figura 4 Factores que influyen en la morosidad	31
Figura 5: Estrategias de Expansión y Diversificación	32
Figura 6: Reducción de Costos Operativos	33
Figura 7: Políticas de Cobranza.	34
Figura 8: Factores que contribuyen al Crecimiento Empresarial	35
Figura 9: Correlación de las variables	36

## Resumen

En el trabajo de investigación titulado “La Morosidad y el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi Provincia de San Martín en el año 2015.”, Teniendo como finalidad de Conocer los objetivos de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi de la Provincia de San Martin en el año 2015, Identificar el comportamiento de la Morosidad de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi durante el periodo de estudio y Explicar el impacto de la morosidad en el alcance de los objetivos y metas del Crecimiento Empresarial de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi en el periodo de estudio. En la cual se recurrió primeramente a la utilización de una encuesta dirigido a los socios, el análisis documental otorgado por la Gerencia de Administración. Luego se procesó los datos de manera manual y electrónica se recopiló, clasificó, ordenó y se tabuló la información para así analizar los datos mediante cuadros estadísticos en orden correlativo y cuadros comparativos todo esto presentada en forma ilustrativa mediante gráficos y se llegó a los siguientes resultados: El % Morosidad (cart. Atrazada/cart.) Registró un descenso pues en el año 2014 fue de 1.35% y en el año 2015 1.22%, Los socios encuestados consideran las estrategias de Expansión y Diversificación así como la Reducción de Costos Operativos, también a las Políticas de Cobranza influyen en el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi, por otro lado Los Socios consideran que los factores económicos influyen en la Morosidad de la Cooperativa el Tumi. El coeficiente de correlación  $r = 0.91$  (formula Excel), lo cual existe una correlación lineal positiva alta, concluyendo que existe una buena correlación de las variables con pendiente positiva, debido a la naturaleza de los problemas financieros que atraviesan las empresas que quiebran, la morosidad es un paso previo a dicha quiebra, aunque no necesariamente una empresa morosa terminará quebrando.

**Palabras clave:** Morosidad, Plan Estratégico, Estrategias, quiebra.

## Abstract

In the research work entitled "The delinquency and business growth of the savings and credit cooperative El Tumi province of San Martín in 2015", has been carried out in the city of Tarapoto. Having as specific objectives: To know the objectives of Business Growth of the Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi of the Province of San Martín in 2015, Identify the behavior of the Defaults of the Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi during the period of study, Explain the impact of delinquency on the scope of the objectives and goals of the business growth of the Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi in the study period. To achieve these objectives, the use of a Survey addressed to the partners was first used, the documentary analysis granted by the Administration Management. Then the data was processed manually and electronically, the information was collected, classified, ordered and tabulated to analyze the data by means of statistical tables in correlative order and comparative tables, all presented in an illustrative way by means of graphs and the following results were obtained : The% Delinquency (cart / book / cart.) Registered a decrease because in 2015 it was 1.35%, the year 2016, The partners surveyed consider that the objectives such as: Expansion and Diversification strategies as well as Cost Reduction Operating, also to Collection Policies influence the business growth of the credit union El Tumi, Workers consider that economic factors influence the delinquency of the cooperative el Tumi: The correlation coefficient  $r = 0.91$  (formula Excel ), which exists a high positive linear correlation, concluding that there is a good correlation of the variables s with a positive slope, due to the nature of the financial problems that the companies that go bankrupt, the delinquency is a previous step to this bankruptcy, although not necessarily a morose company will end up bankrupt.

Keywords: Delinquency, Strategic Plan, Strategies, bankruptcy.



## Introducción

Cermeño, León, y Mantilla. (2011) Determinantes de la morosidad: un estudio panel para el caso de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú, 2003 – 2010. Sostiene:

Las tasas de morosidad observadas en estas instituciones han venido aumentando, pasando de 5.09% en el 2010 a 6.65% a setiembre 2013 (Superintendencia de Banca y Seguros, 2013), niveles sustancialmente mayores a los observados en el sistema bancario impactando en el alcance de sus objetivos estratégicos los cuales se componen de un conjunto de actividades que se desarrollan de manera secuencial con la finalidad de que estas organizaciones puedan proyectarse al futuro y alcanzar su visión establecida (Cermeño, León, y Mantilla 2011, p 1)

Esa situación se viene reflejando en el nivel de mora de las carteras crediticias de estas cooperativas, que se ha elevado a 6.42% en agosto de este año, frente al 6.11% registrado en agosto del 2014.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi no ha podido alcanzar sus objetivos de calidad de activos, pues no ha podido controlar el deterioro de su cartera de créditos. La morosidad institucional alcanzó el 6.56% al finalizar el 2010, por el contrario a fines del 2011 hasta el cierre del tercer trimestre de 2012, presentó una tendencia creciente en su morosidad hasta llegar a niveles de 8.45%, a ello se suma los elevados castigos de cartera que realiza, sumado a la constante rotación del personal y el deterioro en el margen financiero bruto a la fecha de nuestra investigación, no le posibilitan tener una calificación de riesgo superior a B- y alcanzar sus objetivos de forma óptima. Esto provocó que los asesores de créditos ocupen más tiempo en la recuperación de los créditos morosos que en las colocaciones; afectando los objetivos estratégicos y tácticos de la agencia, principalmente en su rentabilidad puesto que por los créditos en atraso se tienen que realizar provisiones, las cuales disminuyen la rentabilidad de la Agencia, así como en su liquidez, viéndose afectados no solo económicamente sino que además, los asesores ven muy difícil lograr disminuir los altos índices de mora; por lo cual deciden renunciar incrementando gastos de recuperación y las condiciones laborales. A la fecha no existe un estudio de impacto de la morosidad en los objetivos estratégicos. De continuar esta situación podría afectar la estabilidad de la



cooperativa, deteriorar su imagen financiera, no permitir la mejora de su calificación de riesgos y afectar seriamente el alcance de sus objetivos estratégicos.

La estructura lógica de la investigación contiene la variable independiente, la Morosidad y la variable dependiente, el Crecimiento Empresarial, que están contenidas en los problemas, objetivos, hipótesis que se presentan a continuación:

### **Problema General**

¿Qué factores influyen en la Morosidad y el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi Provincia de San Martín, en el año 2015?

### **Problemas Específicos**

- a) ¿Cuáles son los objetivos de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi en la Provincia de San Martín en el año 2015?
- b) ¿Cómo identificar el comportamiento de Morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi en el periodo de estudio?
- c) ¿De qué manera impactó la morosidad en el alcance de los objetivos de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi durante periodo de estudio?

En respuesta a estas interrogantes se presentaron los siguientes objetivos:

### **Objetivo General**

Demostrar los factores de Morosidad que afecta el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi de la Provincia de San Martín en el año 2015.

### **Objetivos Específicos**

- a) Analizar el nivel de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi de la Provincia de San Martín en el año 2015.

- b) Identificar el comportamiento de la Morosidad de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi durante el periodo de estudio.
- c) Explicar el impacto de la Morosidad en el logro de los objetivos y metas del Crecimiento Empresarial de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi en el periodo de estudio.

Asimismo para encausar el trabajo de investigación en respuesta a los problemas investigativos, las hipótesis fueron las siguientes:

### **Hipótesis General**

Los factores de Morosidad limitan el Crecimiento Empresarial de La Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi de la Provincia de San Martín en el año 2015.

### **Hipótesis Específicas**

- a) Los objetivos de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi de la Provincia de San Martín Fueron siempre cumplidos en el año 2015.
- b) El comportamiento de la Morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi fue casi siempre estable durante el periodo de estudio
- c) Durante el periodo de estudio fue controlado casi siempre el impacto de la Morosidad en el alcance de los objetivos de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi.

Para el desarrollo de la investigación se ha utilizado el enfoque cuantitativo en el nivel descriptivo correlacional, utilizándose el diseño no experimental, para una muestra de 322 socios. Se recurrió a la técnica de análisis documental, encuesta y entrevista, llegando a la conclusión principal que existe una relación positiva entre las variables de estudio.

A continuación se presenta una breve descripción de la estructura de la tesis compuesto por los siguientes capítulos:

En el capítulo I se trata la revisión bibliográfica que contiene los antecedentes vinculados con las variables del tema, las bases teóricas que fundamenta la teoría de las variables y definición de términos básicos.

En el capítulo II se refiere a materiales y métodos en cuanto a las técnicas de recolección de datos y su tratamiento estadístico para su interpretación. Asimismo, el tipo de método de investigación, hasta el nivel y diseño, población y muestra, que constituyen los procedimientos utilizados para el desarrollo de los objetivos de la tesis.

En el capítulo III trata ya de los resultados y discusiones, donde se compara, contrasta y discute los resultados y procedimientos con los de otros autores en el contexto de nuestro objeto de investigación y extraer conclusiones.

# CAPITULO I

## REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

### 1.1. Antecedentes del Estudio del Problema

#### **Antecedentes Internacionales**

Jiménez y Saurina, (2006) Presentan evidencia que:

Existe una relación positiva, aunque desfasada en el tiempo, entre el rápido crecimiento del crédito y las ratios de morosidad futuras. En efecto, los resultados estadísticos revelan que una tasa de variación del crédito de 1% supone a largo plazo un 0.7% más en el ratio de morosidad. También, se muestra evidencia que los préstamos concedidos durante un período de expansión económica tienen una mayor probabilidad de impago que aquellos que han sido concedidos durante períodos en los que el crecimiento del crédito es reducido. Situación que podría explicarse al hecho de que en los períodos de expansión hay una mayor relajación de los estándares crediticios de las entidades, tanto en términos de evaluación de los prestatarios como de exigencias de garantías; en tanto que en los períodos de recesión económica, cuando los bancos recortan su crecimiento del crédito, las entidades se vuelven más cautos tanto en términos de la calidad del crédito como de las condiciones del préstamo. Los citados autores, concluyen señalando que el riesgo de crédito aumenta en los períodos de expansión económica, pero solo se muestra como pérdidas crediticias durante las recesiones Jimenez y Saurina (2006) La relación existente entre el ciclo crediticio y el riesgo de crédito en los bancos y cajas de ahorro Español p 531.

Finalmente, se desarrolla una nueva herramienta regulatoria de carácter prudencial, basada en el uso de provisiones dinámicas o contra cíclicas que tiene en cuenta el perfil de riesgo de las carteras crediticias de las entidades a lo largo del ciclo económico, que bien podría contribuir a reforzar la estabilidad de los sistemas financieros.

#### **Antecedentes Nacionales**

Aguilar y Camargo (2004). *“Análisis de morosidad en las instituciones micro financieras del Perú”*. Instituto de Estudios Peruanos, IEP”. La conclusión general es que las variables determinantes de la morosidad en las instituciones micro financieras, las cuales son divididas en variables macroeconómicas y



microeconómicas, las variables determinantes de la morosidad son: la tasa de crecimiento de la actividad económica pasada, las restricciones de liquidez y el nivel de endeudamiento de los agentes.

Guillén (2002). *“Morosidad Crediticia y Tamaño: Un Análisis de la Crisis Bancaria Peruana. Banco Central de Reserva del Perú - Concurso de Investigación para Jóvenes Economistas”*. Explica, lo ocurrido en el sistema financiero peruano durante la última década, explorando para ello los factores que determinan la morosidad crediticia durante este periodo, y sobre todo tratando de demostrar que los bancos tuvieron diferentes respuestas a las primeras señales de crisis, dependiendo del tamaño de los mismos.

Yerba (2016), en su tesis para obtener el título profesional de: Economista: *“Índice de bancarización y su relación con la tasa de morosidad en el departamento de Lima, periodo 2006 – 2015”*, concluye que: los indicadores de la bancarización se relacionaron significativamente con el comportamiento de la tasa de morosidad. Un mayor acceso de la población a los servicios bancarios no significa que el sistema en conjunto obtendrá mayores beneficios, la importancia radica en el nivel de cultura financiera que tengan los intermediarios financieros como los clientes.

### **Antecedentes Regionales**

Benítez (2007). *“La Morosidad en la Caja Municipal De Ahorro y Crédito de Trujillo- Perú. Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo – Perú”*. El investigador arribó a la siguiente conclusión: El índice de morosidad obtenido por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo es explicado por la deficiente evaluación económica y financiera del sujeto de crédito por parte de la institución financiera.

Díaz Pérez, María Yrene, (2015), en su tesis para obtener el título profesional de contador público Concluye que:

Han permitido un ligero incremento del nivel recaudatorio del impuesto predial; por ejemplo, en el periodo 2014 la morosidad disminuyó 3.98% respecto al 2013, a diferencia del pago voluntario que ha caído en 0.43%; reduciendo a 14.61% de morosidad al término del periodo 2014, porcentaje que debe conllevar a continuar

mejorando las políticas aplicadas e implementar nuevas políticas; como: mayores canales de pago, aceptación de bienes y servicios, publicidad sobre las consecuencias del no pago del impuesto predial, sinceramiento de cuentas y utilización de las centrales de riesgo; asimismo, una mejor sistematización de la información predial, lo cual permitirá determinar mayores indicadores e integrar a otras oficinas relacionadas con la actividad de cobranza del impuesto predial. Díaz Pérez, María Yrene (2015) p 1., Políticas recaudatorias y morosidad del Impuesto Predial en el SATT Tarapoto periodo 2013-2014.

## **1.2. Bases Teóricas**

### **1.2.1. La Morosidad**

El término moroso es a veces confuso, puesto que se utiliza indistintamente para referirse a conceptos diferentes. Moroso – fonéticamente hablando- es un vocablo de la lengua castellana que, por su eufonía, sonoridad y estética, (por la presencia de 3 vocales fuertes) provoca una impresión agradable en el oyente, por más que su significado no siempre sea tan bonito.

Por un lado, el retraso en el cumplimiento de una obligación se denomina jurídicamente mora, y por consiguiente se considera moroso al deudor que incumple con las obligaciones de pago. Consecuentemente se considera que el cliente se halla en mora cuando su obligación está vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable.

La mora del deudor en sí, desde el punto de vista formal, no supone un incumplimiento definitivo de la obligación de pago, sino simplemente un cumplimiento tardío de la obligación. La consecuencia inmediata de la constitución en mora del deudor es el devengo de intereses moratorios como indemnización de los daños y perjuicios que causa al acreedor el retraso en el cobro. Por consiguiente, una vez constituido en mora, corresponde al moroso el pago del importe principal de la deuda más los intereses moratorios que resulten de aplicación en función del retraso acumulado que contribuirán a compensar los costes financieros que el retraso en el pago ha originado al acreedor. Al mismo tiempo, la palabra moroso tiene otras acepciones y con frecuencia se utiliza en las

empresas tanto para designar a aquellos clientes que se retrasan en pagar la factura (después del vencimiento contractual) como para denominar a aquellos deudores definitivamente incobrables y cuyos créditos se cargarán en la contabilidad directamente a pérdidas.

La morosidad en el sistema microfinanciero es el incumplimiento o retraso de los pagos de los créditos otorgados en el momento de su vencimiento, destinadas al crecimiento y desarrollo empresarial de los pequeños y microempresarios.

Brachfield, P, (2009). Sostiene que

La Morosología es una disciplina dedicada a la investigación y lucha contra la morosidad desde una perspectiva holística que permite entender el fenómeno desde el punto de vista de las múltiples interacciones que lo provocan y que facilita una comprensión contextual del proceso de la morosidad, de sus protagonistas y de su contexto, e investigando soluciones para este defecto empresarial. En contra de lo que muchos creen, la morosidad es una realidad compleja. Es un fenómeno poliédrico en el que intervienen diversos condicionantes, por lo que hay que estudiar factores macroeconómicos, microeconómicos, empresariales, antropológicos, históricos, estadísticos, culturales, sociológicos, psicológicos, financieros, legales y de comportamiento humano. Brachfield, P, (2009) p 1.

### **Causas de la morosidad**

A continuación, y siguiendo el esquema de Saurina se revisará brevemente la literatura existente sobre los determinantes de la morosidad:

#### **Factores Macroeconómicos**

Son relativamente comunes los modelos que explican los determinantes macroeconómicos que generan la quiebra de una empresa.

Saurina (1998), sostiene que, debido a la naturaleza de los problemas financieros que atraviesan las empresas que quiebran, la morosidad es un paso previo a dicha quiebra, aunque no necesariamente una empresa morosa terminará

quebrando. De esta manera utiliza algunas de las conclusiones teóricas de modelos que tratan quiebras de empresas para explicar los determinantes agregados de la morosidad.

Adicionalmente, se debe evaluar si la relación entre morosidad y ciclo es sincronizada o incluye rezagos; es decir si es la tasa de crecimiento corriente de la economía la que determina la morosidad actual, o en periodos previos de expansión generaron una mejor capacidad de pago futura de los agentes y por lo tanto menores tasas de morosidad posteriores.

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

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

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

Muñoz (1999) Evalúa a través de un modelo de efectos fijos de datos de panel el impacto del crecimiento económico sobre la solvencia del sistema bancario peruano. Encuentra que la evolución de la tasa de morosidad es contracíclica, que la volatilidad del tipo de cambio afecta la mora de las colocaciones en moneda extranjera y que las variaciones de las tasas de interés tienen una relación directa con la calidad de la cartera. En el Perú, la investigación sobre los determinantes de la morosidad en las IMF es relativamente nueva y poco



desarrollada, uno de los trabajos más conocidos es el documento de Murrugarra y Ebentreich (1999).

El objetivo de dicho trabajo es examinar el efecto de las políticas crediticias de las Edpymes sobre los niveles de morosidad observados en sus agencias, utilizando como variables explicativas las características del mercado crediticio local y de las políticas de gestión de créditos de cada entidad y agencia. Estiman un modelo clásico de datos de panel analizando la presencia de efectos fijos y aleatorios en la muestra empleada y adicionalmente, tomando en cuenta la naturaleza censurada de la variable dependiente por la que en los primeros meses de funcionamiento las agencias no tienen tasas de morosidad significativas, presentan los resultados de la estimación de un modelo Tobit con efectos fijos.

En resumen, los determinantes macroeconómicos de la morosidad se pueden clasificar en tres grandes grupos: variables que miden el ciclo económico, las que afectan el grado de liquidez de los agentes y aquellas variables que miden el nivel de endeudamiento.

### **Factores Microeconómicos**

El comportamiento de cada entidad financiera es fundamental para explicar su nivel de morosidad, por ejemplo aquellas entidades que tengan una política de colocaciones más agresiva se espera que presenten tasas de morosidad mayores. En este sentido, el crecimiento del crédito, el tipo de negocio y los incentivos a adoptar políticas más arriesgadas son los grupos de variables más analizados.

Uno de los elementos más importantes sobre la tasa de morosidad de una institución bancaria es la velocidad de su expansión crediticia, incrementos importantes en la tasa de crecimiento de las colocaciones pueden ir acompañados de reducciones en los niveles de exigencias a los solicitantes.

Saurina (1998) señala que una posible causa del incremento en la morosidad es el posible incentivo que tengan los gestores a asumir políticas de

crédito más arriesgadas. Entidades con problemas de solvencia pueden iniciar una especie de “huida hacia adelante” buscando expansiones en segmentos más rentables pero con mayores riesgos.

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

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

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

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

punto y por el excesivo tamaño del monto que debe supervisar es posible que empiecen a generarse pérdidas de eficiencia en el control.

La relación entre tasa de morosidad y garantías es de signo incierto ya que las teorías tradicionales sostienen que los mejores prestamistas están dispuestos a aportar más garantías para señalar que son de riesgo bajo y a su vez, un mayor número de garantías aportadas limita el riesgo moral del cliente. Sin embargo, se han venido desarrollando teorías que plantean una relación positiva, ya que afirman que la existencia de garantías disminuye los incentivos que tiene la institución para un adecuado monitoreo del crédito a la par que puede generar un exceso de optimismo entre los acreditados Padilla y Requejo (1998).

En el sistema financiero peruano las garantías crediticias se clasifican y se publican teniendo en cuenta su capacidad de ser ejecutadas en el menor plazo posible. De esta manera existen garantías de lenta realización, de rápida realización y otras no clasificadas. Sin embargo y tal como lo reconocen Murrugarra y Ebentreich (1999). En el caso de microcréditos este indicador no es tan preciso, ya que no captura el efecto de otros tipos de garantías bastante usadas por los diferentes tipos de crédito ofrecidos, como son las garantías grupales, las garantías individuales, las cuales son de naturaleza distinta a las garantías reales.

Los riesgos de la intermediación financiera están vinculados con aspectos macroeconómicos y microeconómicos, (Llaza, 2010), se puede distinguir tres enfoques en los estudios que abordan el tema de la morosidad crediticia en el sistema financiero:

- a) Aquellos que tratan de explicar la morosidad crediticia poniendo énfasis en factores macroeconómicos, tales como los ciclos económicos,
- b) Aquellos que ponen énfasis en los determinantes microeconómicos, tales como el crecimiento de las colocaciones y la política de créditos que adopta cada institución bancaria.
- c) Estudios que incorporan tanto variables macro y microeconómicas como determinantes de la calidad de cartera.

En la actividad bancaria envuelve tres tipos de riesgos microeconómicos:

- El riesgo del impago de los créditos otorgados.
- El riesgo de liquidez que enfrenta la institución cuando no es capaz de hacer frente a sus obligaciones con sus depositantes.
- El riesgo de mercado.

De igual manera, el Acuerdo de Basilea II considera, además de los riesgos de crédito y de mercado, el riesgo de gestión que implica la pérdida resultante de procesos, personal o sistemas internos inadecuados o ineficientes. Rochet, 1998 citado en Llaza, (2010).

La calidad de cartera de las micro finanzas es un tema que ha venido cobrando cada vez mayor importancia en los últimos años puesto que; en última instancia, la recuperación de los créditos en el término fundamental de la sostenibilidad de largo plazo de las instituciones financieras es una medida de riesgo de crédito general; que permite evaluar la calidad de sus créditos, comparar una gestión con la de sus principales competidores, así como para la evaluación del supervisor. El otorgamiento de microcréditos conlleva un mayor riesgo crediticio, por otra parte; las instituciones micro financieras se enfrentan a niveles de morosidad más altos y volátiles con respecto a las Instituciones Bancarias. Andrade y Muñoz (2006) Gestionar, analizar y controlar altos niveles de morosidad permite la autosuficiencia operativa; de una institución financiera, disminuir gastos operativos y asegurar la viabilidad de la institución a largo plazo. Harriet, (2000).

### **Tipos de Créditos**

Según la Resolución SBS N° 11356-2008, la cartera de créditos de una institución financiera será clasificada en ocho (8) tipos:

### **Créditos Corporativos**

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor. Si el deudor no cuenta con estados financieros auditados, los créditos no podrán ser considerados en esta categoría.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor disminuyesen a un nivel no mayor a S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas. Adicionalmente, se considerarán como corporativos a los créditos soberanos, a los créditos concedidos a bancos multilaterales de desarrollo, a entidades del sector público, a intermediarios de valores, a empresas del sistema financiero, a los patrimonios autónomos de seguro de crédito y a fondos de garantía constituidos conforme a Ley.

### **Créditos a Grandes Empresas**

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- a. Ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.
- b. El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor excediesen el umbral de S/. 200 millones durante dos (2) años consecutivos, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos corporativos, siempre que se cuente con estados financieros anuales auditados. Asimismo, si el deudor no ha mantenido emisiones vigentes de instrumentos de deuda en el último año y sus ventas anuales han disminuido a un nivel no mayor a S/. 20 millones durante dos (2) años

consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a medianas empresas, a pequeñas empresas o a microempresas, según corresponda, en función del nivel de endeudamiento total en el sistema financiero en los últimos (6) meses.

### **Créditos a Medianas Empresas**

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300.000 en los últimos seis (6) meses y no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor fuesen mayores a S/. 20 millones durante dos (2) años consecutivos o el deudor hubiese realizado alguna emisión en el mercado de capitales, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas o corporativos, según corresponda. Asimismo, si el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento.

Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda), se redujera a un nivel no mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos de consumo (revolvente y/o no revolvente) y como



créditos a pequeñas empresas o a microempresas, dependiendo del nivel de endeudamiento y el destino del crédito, según corresponda.

### **Créditos a Pequeñas Empresas**

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas. Asimismo, en caso el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán reclasificarse a créditos a microempresas.

### **Créditos a microempresas**

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses. Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) excediese los S/. 20,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados al tipo de crédito que corresponda, según el nivel de endeudamiento.

### **Créditos de consumo revolvente**

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

En caso de que el deudor cuente adicionalmente con créditos a microempresas o a pequeñas empresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas. Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que sólo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, debiendo permanecer clasificados como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda.

### **Créditos de consumo no-revolvente**

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

En caso el deudor cuente adicionalmente con créditos a pequeñas empresas o a microempresas, y un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) mayor a S/. 300,000 por seis (6) meses consecutivos, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas.

Lo señalado en el párrafo anterior no es aplicable a los créditos otorgados a personas naturales que sólo posean créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes) y/o créditos hipotecario para vivienda, debiendo permanecer clasificados como créditos de consumo (revolventes y/o no revolventes); y/o créditos hipotecarios para vivienda, según corresponda.

## **Créditos Hipotecarios para Vivienda**

Son aquellos créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Se incluyen también en esta categoría los créditos para la adquisición o construcción de vivienda propia que a la fecha de la operación, por tratarse de bienes futuros, bienes en proceso de independización o bienes en proceso de inscripción de dominio, no es posible constituir sobre ellos la hipoteca individualizada que deriva del crédito otorgado.

Para determinar el nivel de endeudamiento en el sistema financiero se tomará en cuenta la información de los últimos seis (6) Reportes Crediticios Consolidados (RCC) remitidos por la Superintendencia. El último RCC a considerar es aquel que se encuentra disponible el primer día del mes en curso.

En caso el deudor no cuente con historial crediticio, el nuevo crédito será tomado como criterio para determinar su nivel de endeudamiento en el sistema financiero. Asimismo, si el deudor cuenta con historial crediticio, pero no ha sido reportado en todos los RCC de los últimos seis (6) meses que haya remitido la Superintendencia, se tomará en cuenta sólo la información de los RCC antes mencionados, en que figure el deudor.

### **1.2.2. Crecimiento Empresarial.**

Como es conocido por todos, el crecimiento empresarial es un propósito incuestionable de las organizaciones. *Blank (2002)* lo define como un objetivo inherente; todas las organizaciones buscan crecer, con el fin de obtener un beneficio que les permita ser sostenibles, crear una imagen corporativa positiva, implementar el bienestar institucional y garantizar su permanencia y

consolidación en el ámbito empresarial; la Responsabilidad Social Empresarial puede contribuir con este propósito.

En las organizaciones, la Responsabilidad Social se concibe de diferentes maneras; las dos perspectivas más comunes son: primera, la Responsabilidad Social puede partir de una actitud consciente y responsable que asumen las organizaciones hacia el bienestar común; y segunda, que la Responsabilidad Social parte de un acto premeditado, es decir, las organizaciones se comportan de manera especulativa buscando beneficios puramente económicos y adaptando la toma de decisiones en aras de satisfacer las metas personales de los propietarios o de los directivos empresariales, hasta el punto de aceptar que el crecimiento empresarial es producto de un conocimiento exhaustivo del entorno en el que opera la empresa y de las oportunidades de negocio que éste ofrece en cuanto al manejo y conservación del medio ambiente y el adecuado uso de los recursos naturales no renovables. De cualquier manera, la influencia de la Responsabilidad Social Empresarial en el crecimiento de la empresa es evidente en el mundo empresarial actual. (Adriana Aguilera Castro) Una organización que puede adaptarse a cambios internos y externos, innovando sin dejar de lado su estrategia de crecimiento de largo plazo.

Recorrer el camino del éxito empresarial no tiene un solo sentido. Se han identificado hasta seis rutas que las compañías pueden tomar para crecer con rentabilidad:

- La primera es crecer a partir del desarrollo de productos, este portafolio de productos puede ser innovador o puede tener ventajas en el precio.
- La segunda vía para crecer es a través de los canales de distribución; es decir, definir dónde y de qué forma vendo mis productos.
- La tercera ruta es la internacionalización de la actividad.
- El cuarto camino es crecer a través de fusiones y adquisiciones de otras compañías.
- El quinto es establecer alianzas estratégicas

- Si no consigo crecer, plantearme la necesidad de vender el negocio, desinvertir.

Pero también se puede crecer siguiendo estas formas:

### **Distintas formas en que puede crecer una empresa**

- **Crecimiento Externo:** Logrado mediante la adquisición de otras empresas.
- **Crecimiento Interno:** Alcanzado por la realización de nuevas inversiones por la propia compañía.
- **Crecimiento Cero:** También llamado control del desarrollo a un tamaño adecuado para su supervivencia y eliminación de riesgos.

### **Estrategias de Crecimiento Empresarial**

- **Estrategias de Expansión**  
Nuevos mercados / Productos tradicionales  
Nuevos productos / Mercados tradicionales
- **Estrategias de Diversificación**  
Nuevo producto / Nuevo mercado
- **Estrategias de diversificación conglomeral o no relacionada**  
Se produce cuando la empresa actúa en productos y mercados totalmente diferentes a su campo de actividad principal.
- **Estrategias de Innovación**  
Intensifican la investigación y el desarrollo en la empresa.
- **Estrategia de Diversificación Simple o de Reforzamiento**  
Esta diversificación puede ser de distintos tipos:
  - 1) Diversificación o desarrollo horizontal.
  - 2) Integración Vertical.
- **Estrategias de Diversificación Concéntrica o Relacionada**  
Se basa en saber aprovechar la empresa su experiencia técnica, comercial, etc., para así orientar sus inversiones hacia los productos y mercados más cercanos a los suyos actuales.

### 1.3. Definición de Términos Básicos

- a) **Créditos en Cobranza Judicial.-** Corresponde a los créditos cuya recuperación se encuentra en proceso judicial.
- b) **Créditos Indirectos o Créditos Contingentes.-** Son las operaciones de crédito fuera de balance por las cuales la empresa asume el riesgo crediticio ante el eventual incumplimiento de un deudor frente a terceras personas. Considera los avales otorgados, cartas fianza otorgadas, cartas de crédito y aceptaciones bancarias.
- c) **Créditos Reestructurados.-** Son los créditos, cualquiera sea su modalidad, sujeto a la reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración, de concurso ordinario o preventivo.
- d) **Créditos Refinanciados.-** Son los 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.
- e) **Créditos Vencidos.-** Son los créditos que no han sido cancelados o amortizados por los obligados en la fecha de vencimiento y que contablemente son registrados como vencidos. En el caso de los créditos corporativos, a grandes empresas y a medianas empresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 15 días. En los créditos a pequeñas empresas y microempresas, corresponde al saldo total de los créditos con atraso mayor a 30 días. En los créditos de consumo hipotecario para vivienda, arrendamiento financiero y capitalización inmobiliaria, corresponde a las cuotas impagas si el atraso es mayor a 30 días y menor a 90 días y al saldo total del crédito si el atraso supera los 90 días. En el caso de sobregiros en cuenta corriente, se considerará como crédito vencido a partir del día 31 de otorgado el sobregiro.
- f) **Impacto.-** La consecuencia o consecuencias de un hecho; expresado ya sea en términos cualitativos o cuantitativos. Usualmente se expresará en

términos monetarios, como pérdidas financieras. También es llamado severidad.

- g) Mora.-** Retraso en el cumplimiento de una obligación, que provoca el devengo de interés moratorio ante la deuda pactada.
  
- h) Mora Contable.-** Es el indicador que se determina dividiendo la sumatoria de los saldos vencidos en la cartera judicial entre el saldo total de la cartera de colocaciones; los días de atraso para que un crédito se considere vencido lo establece la SBS de acuerdo a los tipos de crédito; por agencia; por asesor de negocios.
  
- i) Morosidad.-** La morosidad se conceptúa como la imposibilidad de cumplir con lo exigido por la ley o con una obligación contraída previamente. Este término se usa cuando el deudor no paga el interés o el principal de su deuda o incumple otras obligaciones financieras a su vencimiento.



## CAPITULO II

### MATERIAL Y MÉTODOS

#### 2.1. Sistema de variables

Variable independiente: La Morosidad.

Variable dependiente: El Crecimiento Empresarial.

#### Operacionalización:

Variable independiente: La Morosidad

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	DIMENSIONES	ESCALA DE MEDICIÓN.
<b>La Morosidad</b>	<p>En términos generales, la morosidad es la cualidad de moroso, la situación jurídica en la que un obligado se encuentra en mora, siendo ésta el retraso en el cumplimiento de una obligación, de cualquier clase que ésta sea, aunque suele identificarse principalmente con la demora en el pago de una deuda exigible.</p>	<p>Es la falta de pago de los préstamos ocasionado por factores económicos, personales y técnicos que impiden el cumplimiento de metas y crecimiento económico de los socios de la cooperativa.</p>	Factores económicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perdida o quiebra del negocio.</li> <li>• Descenso de actividades económicas.</li> <li>• Pérdida de puestos de trabajo.</li>   <li>• Problemas familiares.</li> <li>• Muerte o descenso del cliente.</li> <li>• Enfermedades de algún familiar.</li>   <li>• Tasas de interés elevadas.</li> <li>• Seguimiento y control de los créditos en demanda judicial.</li> <li>• Funciones del departamento de recuperación de créditos.</li> </ul>	Ordinal
			Factores personales		
			Factores técnicos		

Variable dependiente: el Crecimiento Empresarial

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	DIMENSIONES	ESCALA DE MEDICIÓN.
<b>El Crecimiento Empresarial</b>	El crecimiento empresarial es el medio óptimo para mantener y mejorar la capacidad generadora de beneficios, al convertirse en uno de los fenómenos empresariales del desarrollo de la dirección estratégica como disciplina científica que estudia la complejidad que han ido adoptando las organizaciones a medida que van creciendo, al proyectar la manera ideal para gestionar dicho crecimiento.	Es el conjunto de estrategias de expansión, reducción de costos, mejoramiento en políticas de cobranza, etc; aplicadas por la empresa para el logro de la visión en un tiempo determinado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias de expansión y diversificación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incursionar en nuevos mercados emergentes</li> <li>• plan estratégico.</li> <li>• objetivos estratégicos son conocidos por todos los miembros</li> </ul>	Ordinal
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducción de costos operativos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de las tasas de interés brindadas en cada crédito.</li> <li>• Análisis de los gastos administrativos.</li> <li>• Análisis de los gastos de ventas.</li> </ul>	
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de cobranza</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Periodo de cobranza y facilidades de pago brindadas a los clientes.</li> <li>• políticas para la recuperación de créditos.</li> <li>• provisiones de Cuentas de cobranza dudosa.</li> </ul>	

## 2.2. Tipo de Método de Investigación

### Tipo de Investigación

El tipo de investigación que se realizó en la presente investigación es aplicada ya que se basó principalmente en la resolución de problemas relacionados con la Morosidad transformando las condiciones al Crecimiento Empresarial. Hernández, R., Fernández (2010 p, 103).

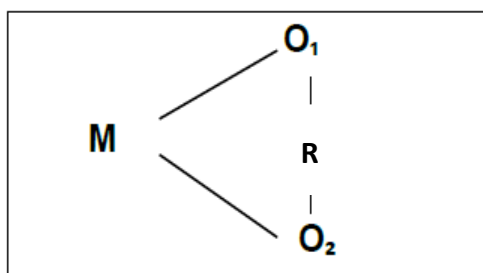
## Nivel de Investigación

El estudio fue de carácter descriptivo correlacional, porque tuvo como objetivo central la descripción de los fenómenos. Se sitúa en un primer nivel del conocimiento científico. Utiliza métodos descriptivos como la observación, encuesta, entrevista, análisis documental, estudios correlacionales, de desarrollo, etc. Hernández, R., Fernández (2010 p, 103), sostiene que “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. En el presente estudio se trabajó con población en el cual se realizó la investigación, que son los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi, así mismo describimos la situación actual para determinar qué factores influyen en la morosidad.

### 2.3. Diseño de Investigación

El diseño de investigación que se aplicó en la presente investigación es No Experimental. Sánchez y Reyes (2006) sostienen que en diseños no experimentales no existe manipulación de alguna variable.

#### Esquema:



Dónde:

M = Muestra.

O<sub>1</sub> = Variable 1 (Morosidad)

O<sub>2</sub> = Variable 2 (Crecimiento Empresarial)

R = Relación entre variables.

## 2.4. Población, Muestra y Unidad de Análisis

### Población

La población de estudio está conformada por los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi en el año 2015.

### Muestra

El tamaño de la muestra se determinará usando la fórmula para poblaciones finitas:

$$\text{Muestra} = \frac{N \cdot \alpha^2 \cdot p \cdot q}{(e^2 \cdot (N-1) + \alpha^2 \cdot p \cdot q)}$$

Datos:

N=1,135	socios del año 2015
p=50%	Éxito
q=50%	Fracaso
$\alpha=95\%=1.96$	Nivel de Confianza
e=5%	Margen de Error

$$\text{Muestra} = \frac{1135 \cdot [1.96]^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{([0.05]^2 \cdot (2000-1) + [1.96]^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5)}$$

$$\text{Muestra} = 322$$

Para saber la morosidad de los Clientes se requiere encuestar a 322, clientes de la cooperativa. Con un margen de error del 5% y 95% de nivel de confianza.

## 2.5. Técnicas de Procesamientos y Análisis de Datos

Para la recolección de datos y estudio de la información se utilizó una encuesta a los clientes de la Cooperativa y una entrevista al área administrativa, con la finalidad de conocer la morosidad y como influyó con respecto al crecimiento económico.

<b>TÉCNICAS</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>ALCANCE</b>	<b>FUENTE INFORMANTE</b>
Análisis documental	Fichas textuales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marco teórico</li> <li>• Marco conceptual</li> <li>• Antecedentes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Libros</li> <li>• Tesis</li> <li>• Internet</li> </ul>
Encuesta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Morosidad</li> <li>• El Crecimiento Empresarial.</li> </ul>	A los clientes de la cooperativa.	Un porcentaje de los clientes.
Entrevista	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Morosidad</li> <li>• El Crecimiento Empresarial.</li> </ul>	Resultados	A los funcionarios de la cooperativa.

*Fuente:* Elaboración Propia.

## CAPÍTULO III

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 3.1. Resultados

Tabla 1

Factores Económicos	Nº		%		Nº		%		Nº		%	
	Nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	A veces	A veces	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre		
<b>Perdida o quiebra del negocio.</b>	35	10,9	35	10,9	98	30,4	87	27,0	67	20,8		
<b>Descenso de las actividades económicas</b>	34	10,6	28	8,7	110	34,2	140	43,5	10	3,1		
<b>Pérdida de puestos de trabajo</b>	36	11,2	67	20,8	51	15,8	90	28,0	78	24,2		

#### *Factores económicos que influyen en la morosidad*

Fuente: Elaboración propia

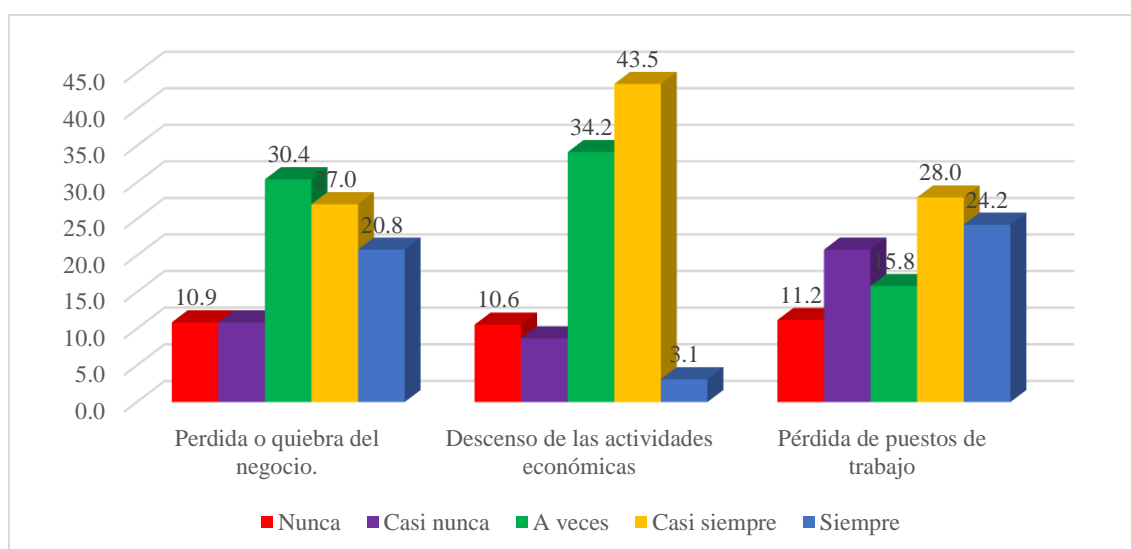


Figura 1: Factores Económicos que influyen en la morosidad (fuente: Elaboración propia)

En el presente gráfico se observa que los socios encuestados consideran que los factores económicos influyen en la morosidad de la cooperativa el Tumi: de la siguiente forma: A

veces la pérdida o quiebra del negocio se da con un 30.4%, Casi siempre el descenso de las actividades económicas con 43.5 y casi siempre por Pérdida de puestos de trabajo con un 28%.

Tabla 2  
*Factores Personales.*

Factores Personales	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
	Nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	A veces	A veces	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre
<b>Problemas familiares.</b>	45	14,0	36	11,2	65	20,2	108	33,5	68	21,1
<b>Muerte o deceso del cliente.</b>	35	10,9	54	16,8	76	23,6	89	27,6	68	21,1
<b>Enfermedades de algún familiar</b>	34	10,6	23	7,1	67	20,8	120	37,3	78	24,2

Fuente: Elaboración Propia

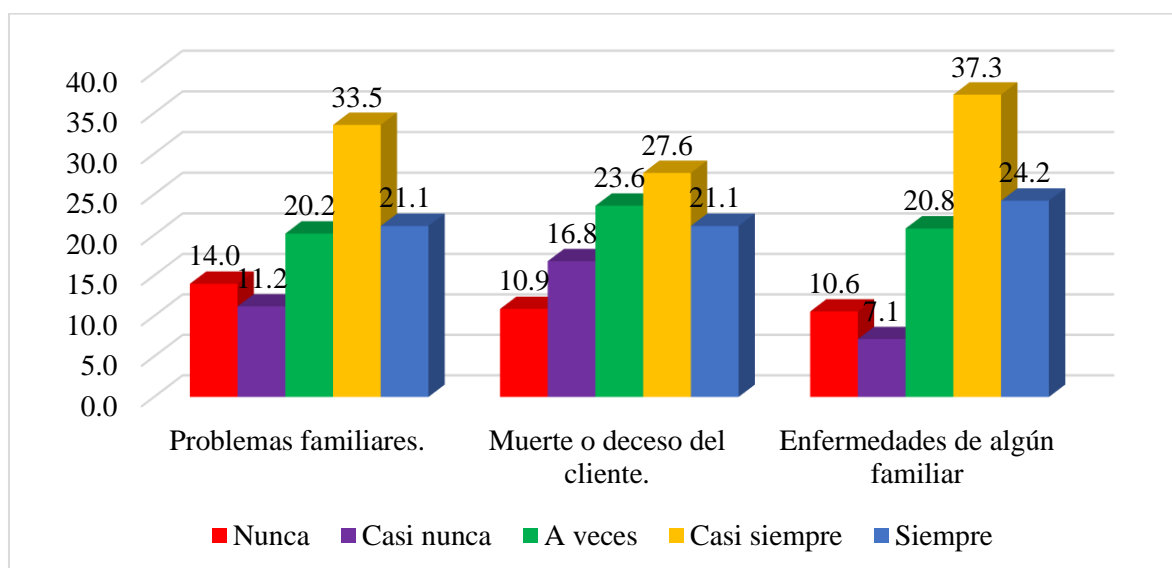


Figura 2: Factores Personales que influyen en la morosidad (fuente: Elaboración Propia)

En el presente gráfico se observa que los socios encuestados consideran que los factores personales influyen en la morosidad de la cooperativa el Tumi de la siguiente forma: Casi siempre por problemas familiares 33.5%, Casi siempre por muerte o deceso del cliente 27.6%, Casi siempre por enfermedades de algún familiar con el 37.3%.

Tabla 3

*Factores Técnicos que influyen en la morosidad.*

Factores Técnicos	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
	Nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	A veces	A veces	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre
Tasas de interés elevadas	36	11,2	39	12,1	89	27,6	90	28,0	68	21,1
Seguimiento de los créditos en demanda judicial, y control en registros independientes	23	7,1	44	13,7	134	41,6	87	27,0	34	10,6
¿El Departamento de Recuperaciones informa sobre los niveles de morosidad frecuentemente?	87	27,0	79	24,5	50	15,5	48	14,9	58	18,0
El Comité de Crédito identifica los riesgos de cartera para el otorgamiento de un préstamo	34	10,6	45	14,0	59	18,3	74	23,0	110	34,2
Movimientos reivindicativos sociales	34	10,6	65	20,2	67	20,8	58	18,0	98	30,4

Fuente: elaboración propia

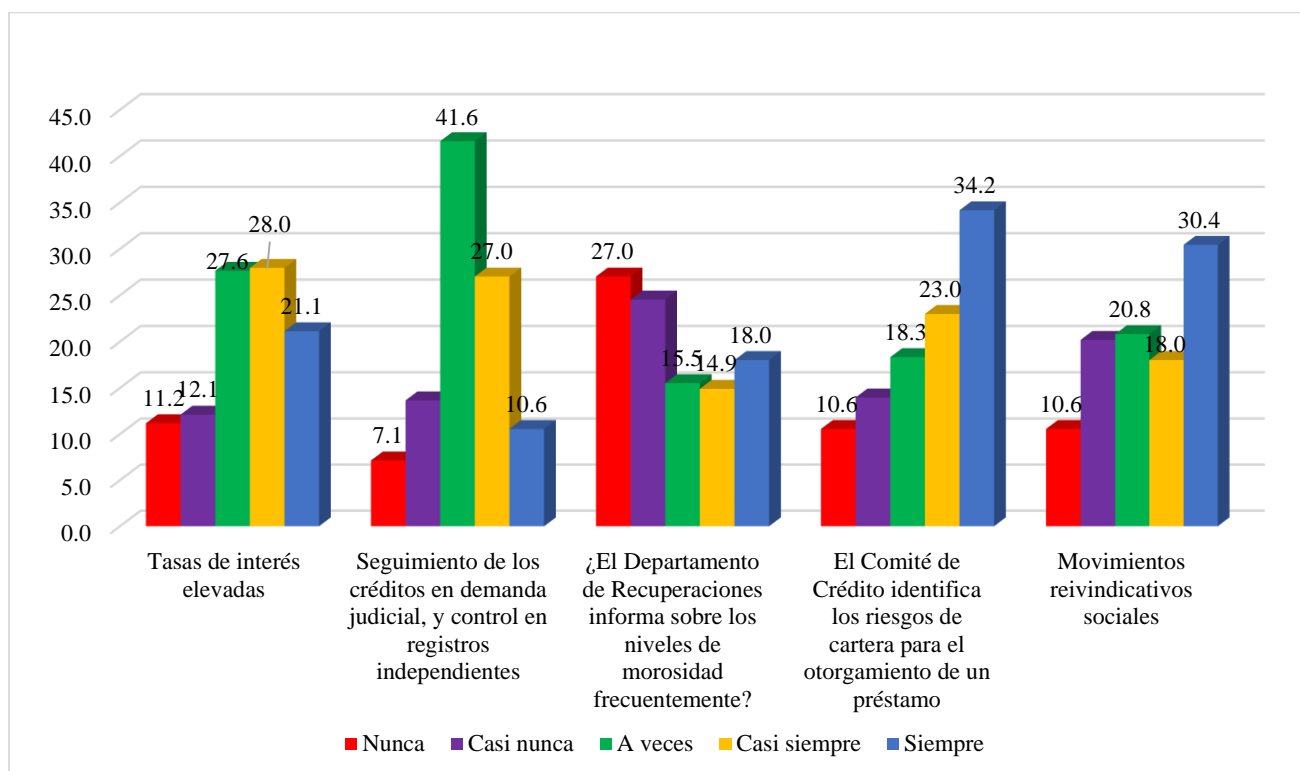


Figura 3: Factores técnicos Factores que influyen en la morosidad (fuente: Elaboración Propia)



En el presente gráfico se observa que los trabajadores encuestados consideran que los factores técnicos influyen en la morosidad de la cooperativa el Tumi son: Casi siempre las tasas de interés elevadas con un 28%, A veces el seguimiento de los créditos en demanda judicial y control en registros independientes con un 41.6%, Nunca el Departamento de Recuperaciones informa sobre los niveles de morosidad frecuentemente con un 27%, Siempre el Comité de Crédito identifica los riesgos de cartera para el otorgamiento de un préstamo con un 34.2%, y siempre los movimientos reivindicativos sociales con un 30.4%.

Tabla 4  
*Factores de Morosidad.*

La morosidad	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
	Nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	A veces	A veces	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre
<b>Factores Económicos</b>	35	10,9	43,33	13,5	86,33	26,8	105,7	32,8	51,67	16,0
<b>Factores Personales</b>	38	11,8	37,67	11,7	69,33	21,5	105,7	32,8	71,33	22,2
<b>Factores Técnicos</b>	42,8	13,3	54,4	16,9	79,8	24,8	71,4	22,2	73,6	22,9
<b>Promedio</b>	38.6	12.0	45.1	14.0	78.5	24.4	94.2	29.3	65.5	20.4

Fuente: Elaboración Propia

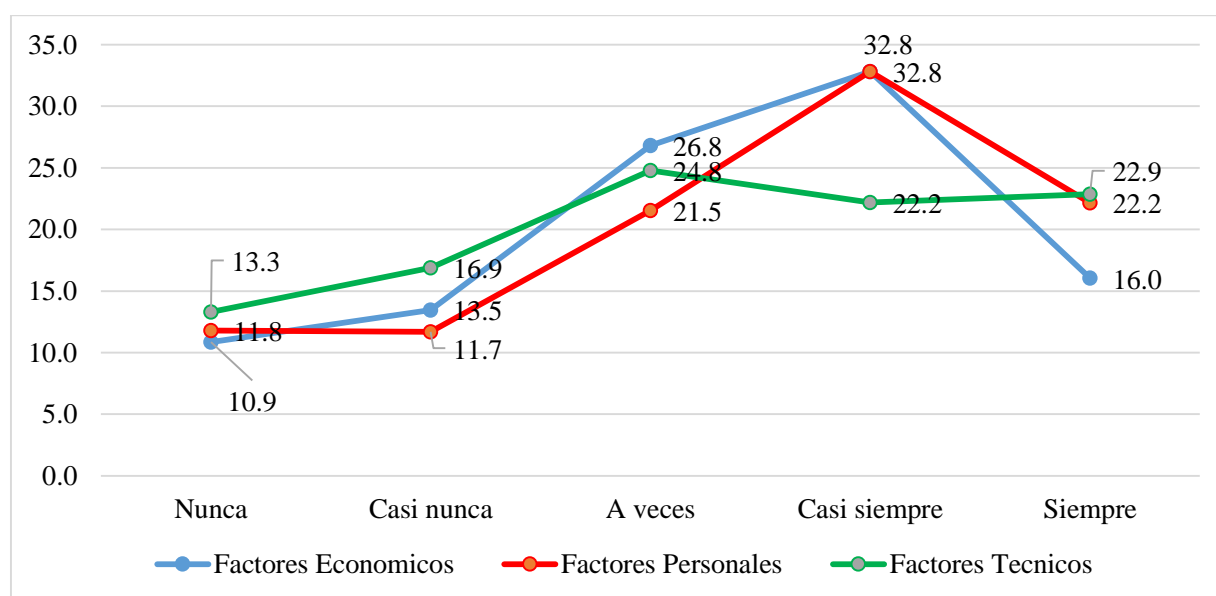


Figura 4: Factores que influyen en la morosidad (fuente: Elaboración Propia)

Tabla 5  
Estrategias de expansión y diversificación que contribuyen al crecimiento empresarial.

Estrategias de expansión y diversificación	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
	Nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	A veces	A veces	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre
<b>Incursionar en nuevos mercados emergentes</b>	34	10,6	46	14,3	108	33,5	87	27,0	47	14,6
<b>La Cooperativa Tumi ha elaborado un plan estratégico</b>	28	8,7	38	11,8	112	34,8	87	27,0	57	17,7
<b>¿Los directivos y funcionarios claves participan en el establecimiento de los objetivos de las actividades de la cual son responsables?</b>	32	9,9	35	10,9	88	27,3	98	30,4	69	21,4
<b>¿Los objetivos estratégicos son conocidos por todos los miembros de la Entidad?</b>	16	5,0	35	10,9	90	28,0	94	29,2	87	27,0
<b>¿Hay consistencia entre los objetivos generales o estratégicos con los presupuestos operativos?</b>	36	11,2	25	7,8	73	22,7	78	24,2	110	34,2
<b>¿Impacto la alta morosidad en el alcance de los objetivos estratégicos de la cooperativa en el año 2014-2015?</b>	34	10,6	34	10,6	56	17,4	89	27,6	109	33,9

Fuente: Elaboración Propia

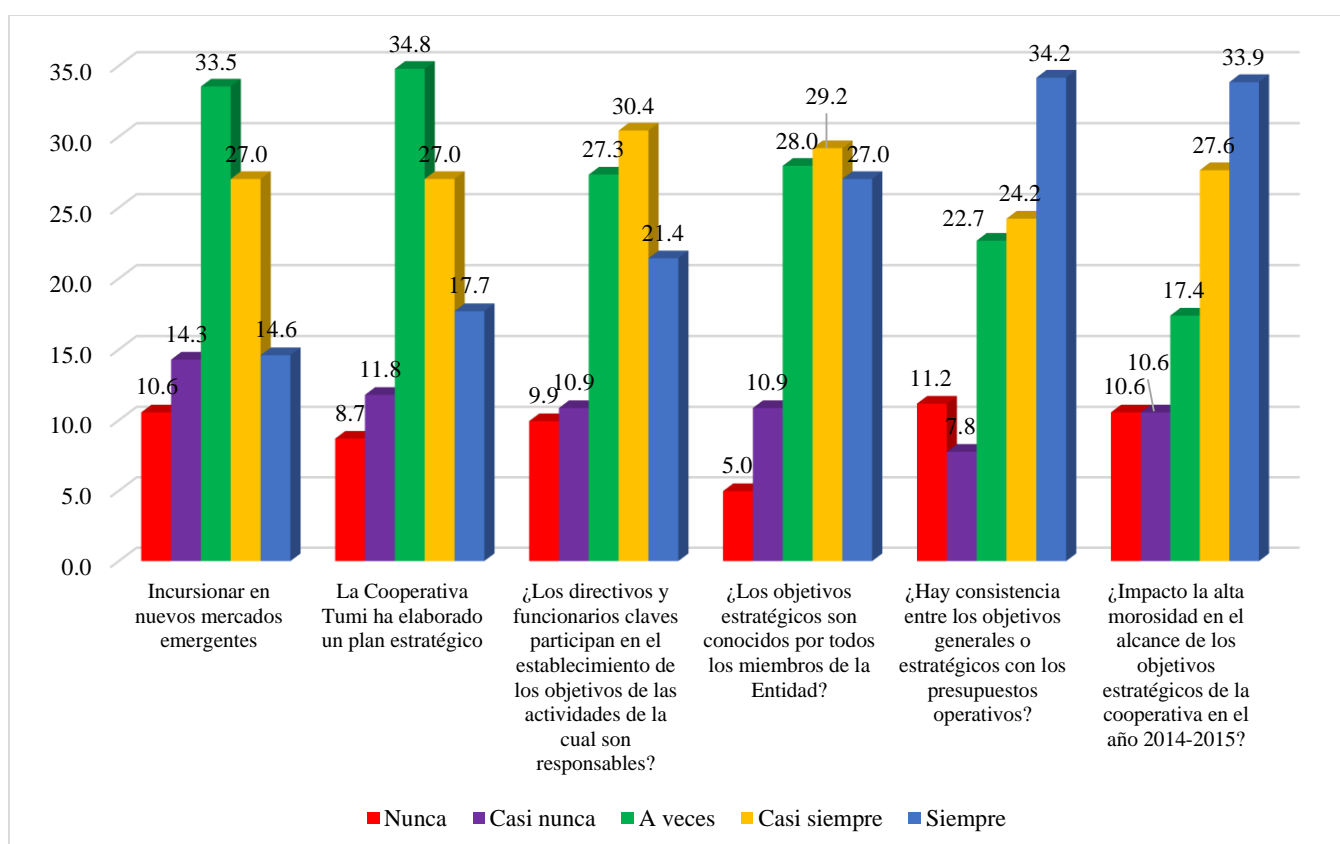


Figura 5: Estrategias de expansión y diversificación (fuente: Elaboración Propia)

En el presente gráfico se observa que los socios encuestados consideran que las estrategias de Expansión y Diversificación influyen en el crecimiento empresarial de la cooperativa de ahorro y crédito el Tumi de la siguiente forma: A veces Incursionan en nuevos mercados emergentes con un 33.5%, A veces la Cooperativa Tumi ha elaborado un plan estratégico con un 34.8%, Casi siempre los directivos y funcionarios claves participan en el establecimiento de los objetivos de las actividades de la cuales son responsables con un 30.4%, casi siempre los objetivos estratégicos son conocidos por todos los miembros de la Entidad con un 29.2%, Siempre hay consistencia entre los objetivos generales o estratégicos con los presupuestos operativos con un 34.2% y siempre el impacto la alta morosidad en el alcance de los objetivos estratégicos de la cooperativa en los años 2014-2015 con un 33.9%.

Tabla 6

*Reducción de costos operativos que contribuyen al crecimiento empresarial.*

Reducción de costos operativos	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
	Nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	A veces	A veces	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre
Análisis de las tasas de interés brindadas en cada crédito	43	13,4	45	14,0	67	20,8	89	27,6	78	24,2
Análisis de los gastos administrativos	40	12,4	50	15,5	57	17,7	87	27,0	88	27,3
Análisis de los gastos de venta	32	9,9	67	20,8	56	17,4	78	24,2	89	27,6

Fuente: Elaboración Propia

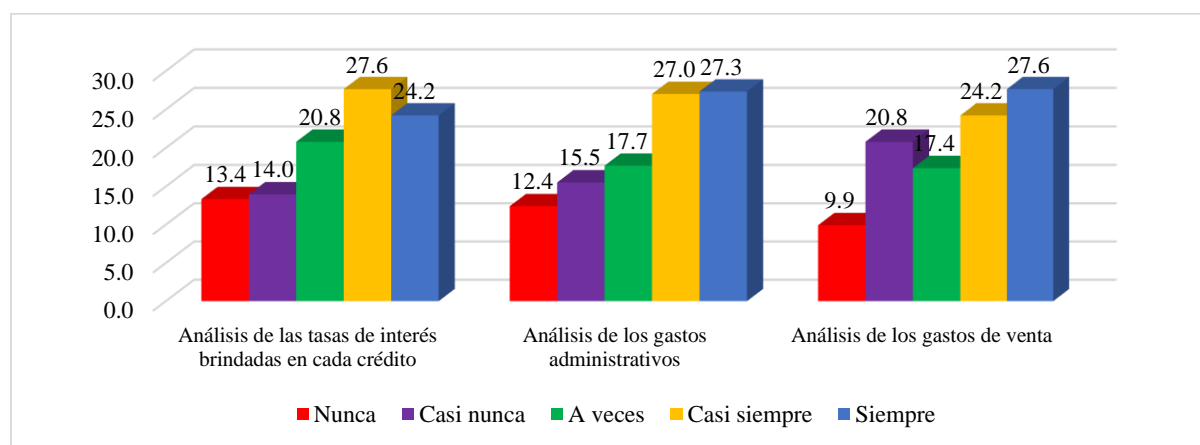


Figura 6 Reducción de Costos Operativos (fuente: Elaboración Propia)

En el presente gráfico se observa que los socios encuestados consideran que la reducción de costos operativos influye en el crecimiento empresarial de la cooperativa de ahorro y crédito el Tumi: casi siempre el análisis de las tasas de interés brindadas en cada crédito se hace con un 27.6%, Siempre el análisis de los gastos administrativos se hace con un 27.3%, Siempre el análisis de los gastos de venta se hace con un 27.6%.

Tabla 7

*Políticas de cobranza que contribuyen al crecimiento empresarial.*

Políticas de cobranza	%				
	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Periodo de cobranza y facilidades de pago brindadas a los clientes</b>	7,1	14,3	20,8	27,0	30,7
<b>Existen políticas para la recuperación de créditos que se encuentran en morosidad</b>	14,0	11,8	27,6	25,8	20,8
<b>¿La gestión realizada en la institución para enfrentar el alto índice de morosidad es adecuada?</b>	14,3	15,2	21,1	27,0	22,4
<b>¿Se efectúan las provisiones de Cuentas de cobranza dudosa, de acuerdo al estado de morosidad?</b>	9,9	11,2	20,2	28,9	29,8

Fuente: elaboración propia

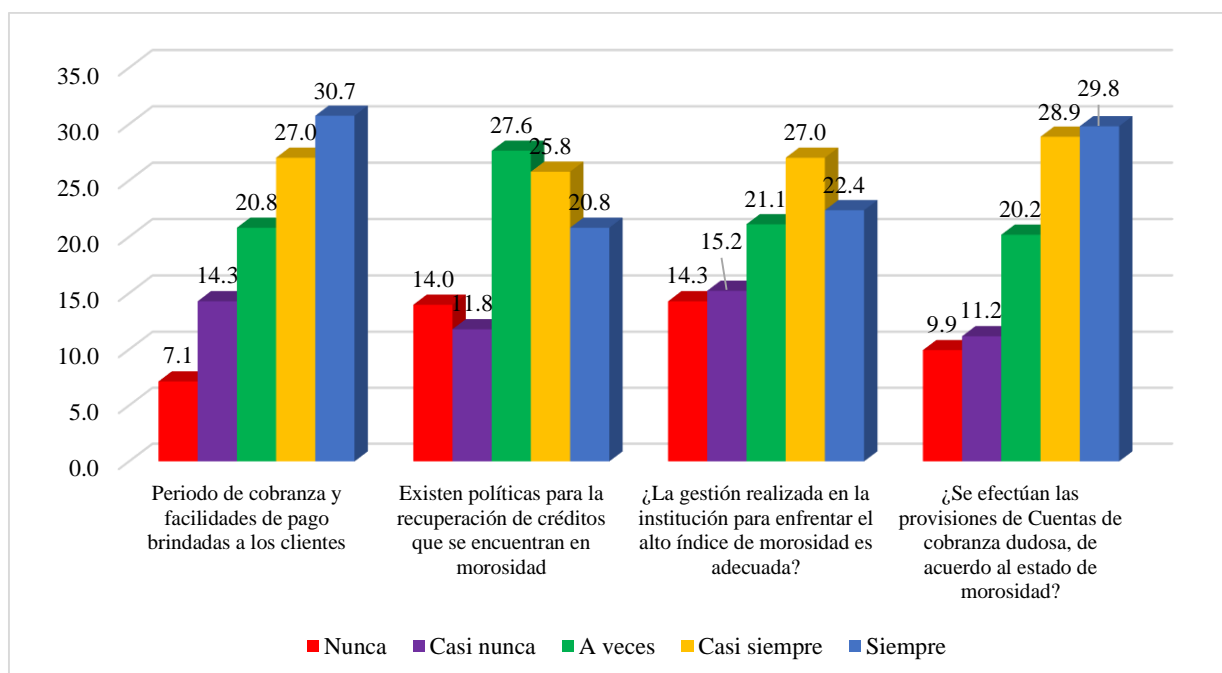


Figura 7 Políticas de Cobranza (fuente: Elaboración Propia)

En el presente gráfico se observa que los socios encuestados consideran que las Políticas de Cobranza influye en el crecimiento empresarial de la cooperativa de ahorro y crédito el Tumi de la siguiente manera: Siempre el periodo de cobranza y facilidades de pago brindadas a los clientes con un 30.7%, A veces existen políticas para la recuperación de créditos que se encuentran en morosidad con un 27.6%, Casi siempre la gestión realizada en la institución para enfrentar el alto índice de morosidad es adecuada con un 27%, Siempre se efectúan las provisiones de Cuentas de cobranza dudosa, de acuerdo al estado de morosidad, con un 29.8%.

Tabla 8  
*Factores que contribuyen al Crecimiento Empresarial.*

Crecimiento empresarial	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
	Nunca	Nunca	Casi nunca	Casi nunca	A veces	A veces	Casi siempre	Casi siempre	Siempre	Siempre
Estrategias de expansión y diversificación	30	9,3	35,5	11,0	87,8	27,3	88,8	27,6	79,8	24,8
Reducción de costos operativos	38,3	11,9	54	16,8	60	18,6	84,7	26,3	85	26,4
Políticas de cobranza	36,5	11,3	42,3	13,1	72,3	22,4	87,5	27,2	83,5	25,9
Promedio	34.9	10.9	43.9	13.64	73.4	22.8	87.0	27.02	82.8	25.71

Fuente: Elaboración Propia

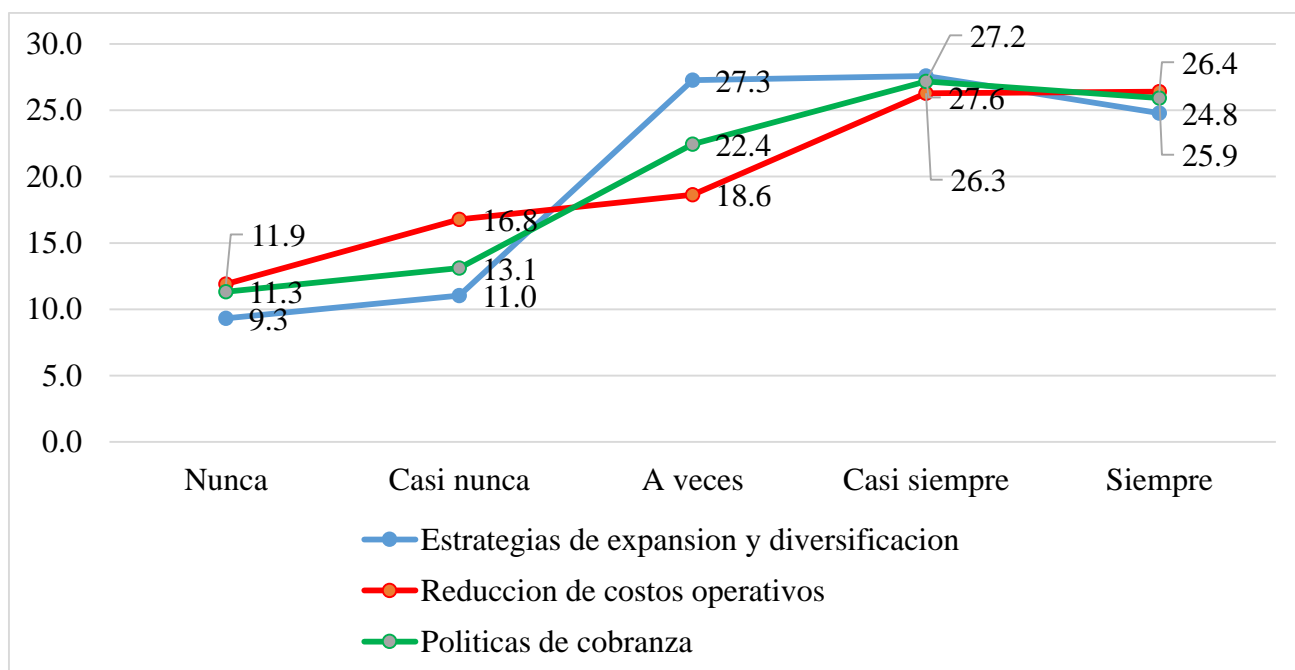


Figura N 8 Factores que contribuye al crecimiento empresarial (fuente: Elaboración Propia)

Tabla 9  
Correlación de variables.

Valor	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Elaboración Propia

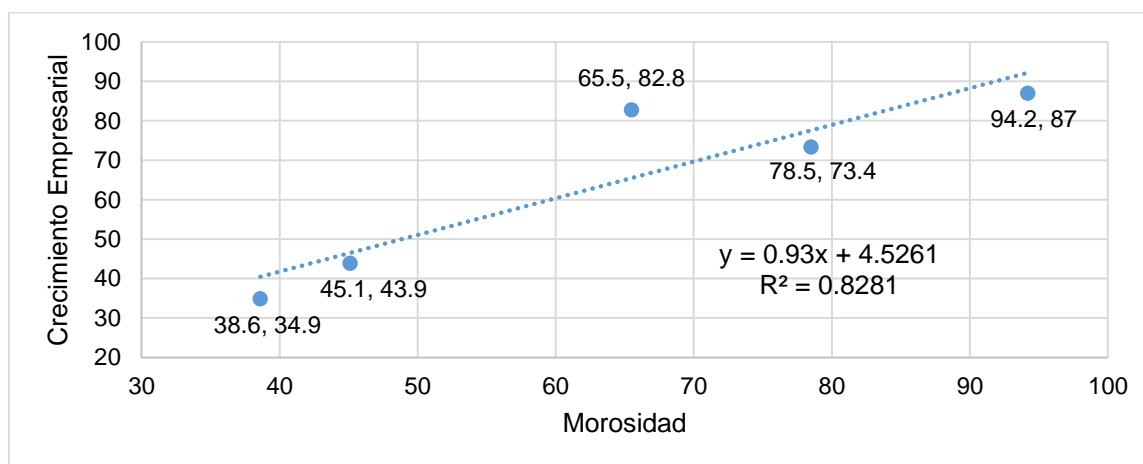


Figura 9 correlación de variables (fuente: Elaboración Propia)

De acuerdo a nuestros resultados podemos identificar la influencia de “la Morosidad y el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi”, obteniendo resultados altos en cuanto a la influencia de nuestra primera variable en el Crecimiento Empresarial con los colaboradores de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi, porque nuestra correlación indica que, 0.82 dato alto significativo, ya que es positivo dentro del Crecimiento Empresarial. La correlación también conocida como coeficiente de

correlación lineal (de Pearson), es una medida de regresión que pretende cuantificar el grado de variación conjunta entre dos variables.

Por tanto, es una medida estadística que cuantifica la dependencia lineal entre dos variables, es decir si se representa en un diagrama de dispersión los valores que toman dos variables, el coeficiente de correlación lineal señalará lo bien o lo mal que el conjunto de puntos representados se aproxima a una recta.

### 3.2. Discusión

#### **Demostrar los factores de Morosidad que afecta el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi de la Provincia de San Martín en el año 2015**

Según las tablas el 29.3% de los socios señala que siempre la Morosidad y el Crecimiento Empresarial con un 27% si están relacionadas, y esto se da porque Jiménez y Saurina, (2006), señalan que *“La relación existente entre el ciclo crediticio y el riesgo de crédito en los bancos y cajas de ahorro español”*. Presentan evidencia que existe una relación positiva, aunque desfasada en el tiempo, entre el rápido crecimiento del crédito y las ratios de morosidad futuras. En efecto, los resultados estadísticos revelan que una tasa de variación del crédito de 1% supone a largo plazo un 0.7% más en el ratio de morosidad. También se puede afirmar sin equivocarnos que con 100 créditos otorgados a la morosidad aumenta a 30. También, se muestra evidencia que los préstamos concedidos durante un período de expansión económica tienen una mayor probabilidad de impago que aquellos que han sido concedidos durante períodos en los que el crecimiento del crédito es reducido. Situación que podría explicarse al hecho de que en los períodos de expansión hay una mayor relajación de los estándares crediticios de las entidades, tanto en términos de evaluación de los prestatarios como de exigencias de garantías; o porque las comisiones que se pagan a los trabajadores de las cooperativas se ven disminuidas en su monto y para ser compensadas los trabajadores disminuyen los controles, en tanto que en los períodos de recesión económica, cuando los bancos recortan su crecimiento del crédito, las entidades se vuelven más cautos tanto en términos de la calidad del crédito como de las condiciones del préstamo, porque también algunas cooperativas descuentan en las

remuneraciones de los trabajadores aquellos créditos que no pasaron por los filtros exigentes de las cooperativas, se hace para que los trabajadores le pongan más cuidado y mayor control a los requisitos de los solicitantes.

También porque Aguilar y Camargo (2004). En *“Análisis de morosidad en las instituciones micro financieras del Perú”*. Concluye que las variables determinantes de la morosidad en las instituciones micro financieras son y se dividen en variables macroeconómicas y microeconómicas, las variables determinantes de la morosidad son: la tasa de crecimiento de la actividad económica pasada, las restricciones de liquidez y el nivel de endeudamiento de los agentes.

### **Analizar el nivel de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi de la Provincia de San Martín en el año 2015**

Los socios encuestados consideran casi siempre a: las Estrategias de expansión y diversificación con un 27.6%, a la reducción de costos operativos con un 26.3% y a las Políticas de cobranza con un 27.2%. Esto sucede porque según Pere, Brachfield (2000). En *“Lucha contra la morosidad”*. La morosología es una disciplina dedicada a la investigación y lucha contra la morosidad desde una perspectiva holística que permite entender el fenómeno desde el punto de vista de las múltiples interacciones que lo provocan y que facilita una comprensión contextual del proceso de la morosidad, de sus protagonistas y de su contexto, e investigando soluciones para este defecto empresarial. En contra de lo que muchos creen, la morosidad es una realidad compleja. Es un fenómeno poliédrico en el que intervienen diversos condicionantes, por lo que hay que estudiar factores macroeconómicos, microeconómicos, empresariales, antropológicos, históricos, estadísticos, culturales, sociológicos, psicológicos, financieros, legales y de comportamiento humano.

### **Identificar el comportamiento de la Morosidad de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi durante el periodo de estudio**

Los trabajadores consideran que los factores económicos, personales y técnicos casi siempre con un 29.3% en promedio influyen en la morosidad de la cooperativa el Tumi: esto sucede porque según: Guillén (2002). *“Morosidad Crediticia y Tamaño: Un Análisis*



*de la Crisis Bancaria Peruana*”. Explica: lo ocurrido en el sistema financiero peruano durante la última década, explorando para ello los factores que determinan la morosidad crediticia durante este periodo, y sobre todo tratando de demostrar que los bancos tuvieron diferentes respuestas a las primeras señales de crisis, dependiendo del tamaño de los mismos. Por ejemplo algunos bancos castigaron rápidamente créditos en morosidad en pequeños montos hasta un tope que ellos consideraban como manejable, por ejemplo un Banco castigó todos los créditos menores a S/. 20,000 soles y esto lo hizo para que en los reportes periódicos sobre morosidad publicados por el SBS no apareciera un incremento en este índice. También Andrade y Muñoz (2006). “*Morosidad Micro financieras Vs Bancos*”. Concluye que, el otorgamiento del microcrédito conlleva un mayor riesgo de crédito y, por lo tanto las instituciones micro financieras se enfrentan en niveles de morosidad más altos y volátiles respecto a las instituciones bancarias.

**Explicar el impacto de la morosidad en el alcance de los objetivos y metas del crecimiento empresarial de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi en el periodo de estudio**

De acuerdo el gráfico calculamos el coeficiente de correlación  $r = 0.91$  (formula Excel), lo cual existe una correlación lineal positiva alta, concluyendo que existe una buena correlación de las variables con pendiente positiva, esto se da porque según Saurina (1998), en “*Determinantes de La Morosidad de las Cajas De Ahorros Españolas*” Sostiene que, debido a la naturaleza de los problemas financieros que atraviesan las empresas que quiebran, la morosidad es un paso previo a dicha quiebra, aunque no necesariamente una empresa morosa terminará quebrando. Adicionalmente, se debe evaluar si la relación entre morosidad y ciclo es sincronizada o incluye rezagos; es decir si es la tasa de crecimiento corriente de la economía la que determina la morosidad actual, o en periodos previos de expansión generaron una mejor capacidad de pago futura de los agentes y por lo tanto menores tasas de morosidad posteriores.

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

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

También Brookes (1994), explica que la probabilidad de mora en el pago de los créditos hipotecarios de las familias está en función del nivel de renta, del ratio de servicio de deuda, del cociente entre la riqueza neta del sector privado y el número de créditos hipotecarios, de la tasa de variación del desempleo y del ratio de endeudamiento sobre el valor de las propiedades inmobiliarias, así como de las restricciones de liquidez que enfrentan los agentes. Como podrá verse justo estos ratios son los que más se han ido deteriorando en este periodo como por ejemplo la tasa de desempleo la misma que esta al alza, y es el ratio más significativo a tener en cuenta. También hay que tener en cuenta a Murrugarra y Ebentreich (1999), en donde señalan que los determinantes macroeconómicos de la morosidad se pueden clasificar en tres grandes grupos: variables que miden el ciclo económico, las que afectan el grado de liquidez de los agentes y aquellas variables que miden el nivel de endeudamiento.

## CONCLUSIONES

- El porcentaje de la variable Morosidad registró un descenso pues en el año 2014 fue de 1.35%, el año 2015 registró un descenso a 1.22%. Sin embargo la Morosidad tuvo un impacto positivo en el alcance de los objetivos, pues el descenso de la Morosidad provoca más colocaciones; mejora de la cartera; menos provisiones; rotación de los colaboradores y por ende eleva la rentabilidad en la cooperativa lo cual se corroboró en la encuesta y entrevista realizada a los colaboradores y administradora de la agencia en estudio.
- Los socios encuestados consideran que los objetivos como: las estrategias de Expansión y Diversificación así como la Reducción de Costos Operativos, también a las Políticas de Cobranza influyen en el crecimiento empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi.
- Los clientes consideran que los factores económicos, personales y técnicos casi siempre con un 29.3% en promedio influyen en la morosidad de la cooperativa el Tumi:
- El coeficiente de correlación  $r = 0.91$  (formula Excel), lo cual existe una correlación lineal positiva alta, concluyendo que existe una buena correlación de las variables con pendiente positiva, debido a la naturaleza de los problemas financieros que atraviesan las empresas que quiebran, la morosidad es un paso previo a dicha quiebra, aunque no necesariamente una empresa morosa terminará quebrando.

## RECOMENDACIONES

1. La mayor parte de las personas, deben de realizar sus actividades al emprender un negocio con criterios teóricos, prácticos, deben de contar con una buena administración en sus negocios por esta razón sus actividades están sujetas a un conjunto de riesgos que lo limitan al desarrollo económico y están constreñidos a las autoridades correspondientes para combatirlos afectando significativamente toda la economía.
2. La gerencia cuenta con excelente bases teóricas, conceptuales, legales que soportan las variables del estudio, pues existen fuentes suficientes que son: libros, revistas, artículos de periódicos, informes además el internet con la cual conseguir información actual para la toma de decisiones y solucionar problemas del crecimiento empresarial y control de actividades operativas de la cooperativa, además se **recomienda** actualizar periódicamente el plan estratégico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi y específicamente en los puntos más importantes y de constante cambio, en concordancia con los requerimientos del mercado.
3. Se recomienda realizar una eficiente calificación de los sujetos de crédito; para evitar que ingresen a la cartera morosa; para ello es indispensable **crear** alertas tempranas e implementar un Scoring a efectos de detectar de manera temprana los clientes morosos o con problemas de pago.
4. La cooperativa de ahorro y crédito el Tumi debe diseñar un plan para la morosidad el cual brinde facilidades de pago a deudas congelando los intereses mediante un convenio extrajudicial con más de 120 días de atraso y en créditos donde se justifique mediante una nueva evaluación la falta de capacidad de pago; **además** de realizar campañas de descuento de interés y gasto de mora para créditos que se encuentran en la etapa de cobranza judicial; castigados y créditos que son difíciles de recuperar; este plan debe involucrar a gestores de cobranza; asesores que tienen en su cartera a dichos clientes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Libros

- Aguilar y Camargo (2004). *Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario Peruano Informe final de investigación*. Instituto de Estudios Peruanos.
- Ambrocio (2000) *Plan de Marketing paso a paso. La Planificación Estratégica Colombia*: Editorial Dvinni.
- Andrade, María y Maribel Muñoz (2006), “*Morosidad Micro financiera vs bancos*”. Aportes: Revista de la Facultad de Economía, BUAP .México, Año XI, N° 33.
- Barker, Joel (1990).*El poder de una visión* (Película). Peñafiel. Guadalajara, Jal.
- Becerra Ricardo; Salazar, Pedro; Woldeneberg, José (2000). *La Mecánica del cambio Político*. Editorial Cal y Arena. Segunda Edición. México.
- Blake; Mouton y Allen (1999). *Cómo Trabajar en Equipo*. Editorial Norma. México, D.F.
- Blank (2002) “*can equity and efficiency complement each other*”
- Chandler, Alfred (1962).*Strategy and structure mit press*. Cambridge. Estados Unidos.
- Chunga, P (2013, 20 de agosto). *Préstamos de cajas municipales crecerán hasta 18% en segundo semestre*. El Comercio. Recuperado el 25 de Agosto 2013,13:30 pm, <http://elcomercio.pe/economia/1620014/noticiacolocaciones-cajas-municipales-creceran-hasta-18-segundo-semester%20/>
- David, F. (2008). *Conceptos de Administración Estratégica*. Decimoprimer Edición. Editorial Pearson Educación, México.
- David, Fred (1997). *Conceptos de administración estratégica*. 5ª. Edición. Prentice Hall. México.
- Davis (1992) “*Financial Fragility and Sistematic Risk. Oxford: Clarendon Press.*”
- Drucker, Peter; Shubert, Dick; Jacob, John; Hesselbein, Frances. Fundación Peter Drucker (1992). *Misión y estrategia: cómo convertir buenas intenciones en resultados*. S.I. Buenos Aires.
- Goodstein, Loenard (1993). *Applied Strategic Management*. McGraw-Hill. México.
- Hamel, G. (1995). *Prólogo del Financial Times Handbook of Management*. Editorial FT/Pitman. Londres.
- Harriet, 2000) Cit. “*Análisis De La Morosidad De Las Instituciones Micro financieras (IMF) En El Perú*”
- Hermida, Hermida (1992). *Administración & estrategia*. 4ª. Ed. Ediciones Macchi. México.

- Jiménez y Saurina, (2006), “*La relación existente entre el ciclo crediticio y el riesgo de crédito en los bancos y cajas de ahorro español*”. Documento de Trabajo, p 531. Banco de España.
- Kotler P, Armstrongs G. (1996). *Fundamentos de Marketing*. 6ta. ed. México DF: Pearson Education, Pg. 42-60.
- Llaza, 2010 “*Una aproximación a los determinantes de la morosidad financiera de las PYME en Arequipa*”
- Martínez, Villegas (1994). *Planeación estratégica creativa*. Ed. Pac. México.
- Mintzberg, Henry (1997). *El proceso estratégico: Edición Breve*. 1ª. Edición. Prentice Hall. México, 1997.
- Muñoz, Jorge (1999). *Calidad de la cartera del Sistema Bancario y el Ciclo Económico: Una aproximación econométrica para el caso peruano*. Estudios Económicos. Banco Central de Reserva del Perú. Julio, 1999.
- Murrugarra y Ebentreich (1999) “*Análisis De La Morosidad De Las Instituciones Microfinancieras (IMF) En El Perú*”.
- Omahe, Kenichi (1982). *La mente del estratega*. McGraw-Hill, México, 1982.
- Padilla y Requejo, 1998 “cit. *Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario Peruano Informe final de investigación*”
- Pere J. Brachfield, (2000). *Las leyes Europeas y españolas Contra La Morosidad Descifradas y su Aplicación Práctica. Lucha Contra La Morosidad*. Barcelona 2006 Edición: Gestión 2000.
- Porter, Michael (1985). *Ventaja Competitiva*. CECSA. México.
- Richardson, Bill & Roy (1998). *Planeación de negocios*. 1ª. Edición CECSA. México.
- Rochet, 1998 citado en Llaza, 2010) “Freixas, X. y J. Rochet 1998 *Microeconomics of Banking*. The MIT Press, USA.”
- Rodríguez, Joaquín (1998). *Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*. ECAFSA. 2da. Edición. México.
- Rojas, Luis (1994). *El Gerente: Paradigmas y Retos para su Formación*. Rev. Encuentro Educativo.
- Saurina (1998) “*Determinantes de La Morosidad de las Cajas De Ahorros Españolas*”.
- Serna, H. (2003). *Gerencia Estratégica: Planeación Y Gestión: Teoría Y Metodología*. 5ta Edición. Editorial 3R Editores.

## Web Grafía

Benítez (2007). “*La Morosidad en la Caja Municipal De Ahorro y Crédito de Trujillo-Perú*”, Recuperado el 28 de Agosto del 2013; <http://www.monografias.com>.

Brachfield, J., (Jun 2009). *Morosología, Nueva Disciplina de Ciencias Empresariales*. Recuperado el 15 de Agosto 2013, de [http://canalasesor.wke.es/ver\\_detalleArt.asp?idArt=56662&action=ver](http://canalasesor.wke.es/ver_detalleArt.asp?idArt=56662&action=ver)

Cermeño, R., León, J., y Mantilla, G., (Nov 2011). *Determinantes de la Morosidad un estudio Panel para el caso de las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú, 2003-2010*. Centro de Investigación y Docencia Económicas A.C. Recuperado el 15 de Agosto 2013, de <http://libreriacide.com/librospdf/DTE513.pdf>.

Díaz Pérez, María Yrene, (2015), Tesis para obtener el título profesional de contador público Políticas recaudatorias y morosidad del Impuesto Predial en el SATT Tarapoto periodo 2013-2014. Facultad de ciencias empresariales. Escuela académico profesional de contabilidad. Moyobamba.2015

Equilibrium Clasificadora de Riesgos (2013) Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo, *Informe de Clasificación Caja Municipal de Ahorro y crédito de Trujillo 2013*; Recuperado el 28 de agosto del 2013, <http://www.equilibrium.com.pe/CmacTruji.pdf>  
Guillén Uyen, Jorge (2001-2002).

“*Morosidad Crediticia y Tamaño: Un Análisis de la Crisis Bancaria Peruana*”. Recuperado el 20 de agosto 2013, de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2001/Documento-Trabajo-05-2001.pdf>.

Katherine E. Stearn(1991). *El Enemigo Oculito: Morosidad en programas de micro crédito*. Recuperado el 17 de Agosto del 2013, <http://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2011/10/thehidden-beast-delinquency-in-microenterprise-credit-programs-spanish.pdf>.

Vela, L., Uriol, J., Medina, P., Uriol, J. & Pintado, E.,(2012): *Los factores que determinan la calidad de la cartera crediticia de las entidades micro financieras de la Amazonía peruana en el periodo 2008-2011*. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo Lambayeque

Perú. Recuperado el 15 de Agosto 2013, de <http://web.ua.es/es/giecryal/documentos/microfinanzasamazonia.pdf?noCache=13548839195581>

Wilhelm, U., (Jun 2000). *Identificando los Principales Riesgos en las Micro finanzas*. Estándar & Poor's América Latina México, <http://www.portalmicrofinanzas.org/gm/document1.9.35955/Identificando%20los%20principales%20.pdf>

Yerba Ramos, Danitza Candy, (2016), tesis para obtener el título profesional de: Economista: “Índice de bancarización y su relación con la tasa de morosidad en el departamento de Lima, periodo 2006 – 2015, Universidad Cesar Vallejo. Lima.

Adriana Aguilera Castro (Revista científica Pensamiento y Gestión, No 32: Ene-Jun 2012, <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/3977/386>.



## **ANEXOS**

## Anexo A

## Encuesta sobre la Morosidad y Crecimiento Empresarial



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN-TARAPOTO  
 FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
 ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Buenos días / tardes:**

Señor entrevistado (a), nuestro propósito es contribuir para el mejoramiento de la gestión de las variables “La morosidad y el crecimiento empresarial de la cooperativa de ahorro y crédito el Tumi y con fines de investigación, por tanto le rogamos que vuestra respuesta sea sincera y veraz, Marcando con una (X) o una aspa dentro de los casilleros que se encuentran a la derecha de cada pregunta.

S	CS	A	CN	N
siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca

		S	CS	A	CN	N
<b>Factores económicos</b>						
1	Perdida o quiebra del negocio.					
2	Descenso de las actividades económicas					
3	Pérdida de puestos de trabajo					
<b>Factores personales</b>						
4	Problemas familiares.					
5	Muerte o deceso del cliente.					
6	Enfermedades de algún familiar					
<b>Factores técnicos</b>						
7	Tasas de interés elevadas					
8	¿Se realiza el seguimiento de los créditos en demanda judicial, y control en registros independientes?					
9	¿El Departamento de Recuperaciones informa sobre los niveles de morosidad frecuentemente?					
10	¿El Comité de Crédito como identifica los riesgos de cartera					

	para el otorgamiento de un préstamo					
11	Movimientos reivindicativos sociales					

<b>Estrategias de expansión y diversificación</b>						
12	Incursionar en nuevos mercados emergentes					
13	¿Uds. Conoce si la Cooperativa el Tumi ha elaborado un plan estratégico?					
14	¿Los directivos y funcionarios claves participan en el establecimiento de los objetivos de las actividades de la cual son responsables?					
15	¿Los objetivos estratégicos son conocidos por todos los miembros de la Entidad?					
16	¿Hay consistencia entre los objetivos generales o estratégicos con los presupuestos operativos?					
17	¿Cuál fue el impacto que origina la alta morosidad en el alcance de los objetivos estratégicos de la cooperativa en el año 2014-2015?					
<b>Reducción de costos operativos</b>						
18	Análisis de las tasas de interés brindadas en cada crédito					
19	Análisis de los gastos administrativos					
20	Análisis de los gastos de venta					
<b>Políticas de cobranza</b>						
21	Periodo de cobranza y facilidades de pago brindadas a los clientes					
22	¿Existen políticas para la recuperación de créditos que se encuentran en morosidad?					
23	¿Cree Uds. Que la gestión realizada en la institución para enfrentar el alto índice de morosidad es adecuada?					
24	¿Se efectúan las provisiones de Cuentas de cobranza dudosa, de acuerdo al estado de morosidad?					

## Anexo B



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN-TARAPOTO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



### Entrevista al responsable de la administración de la Cooperativa el Tumi de Tarapoto

#### Buenos días / tardes:

Señor entrevistado (a), nuestro propósito es contribuir para el mejoramiento de la gestión de las variables “La morosidad y el crecimiento empresarial de la cooperativa de ahorro y crédito el Tumi y con fines de investigación, por tanto le rogamos que vuestra respuesta sea sincera y veraz.

1. ¿Cuándo inicio la Cooperativa el Tumi sus operaciones en Tarapoto? ¿Cuáles fueron los motivos?
2. ¿Cuál es el negocio principal del Tumi sus operaciones en Tarapoto? ¿Y su principal objetivo o meta?
3. ¿En qué se diferencia de otras instituciones financieras el Tumi sus operaciones en Tarapoto? ¿Cuáles son vuestras ventajas competitivas?
4. ¿Cuáles son los productos más populares entre los Tarapotinos? ¿Cuál crees que es el motivo?
5. ¿Cuál es la evolución del sector crediticio en el país? ¿Cuál es la tasa de Morosidad? ¿Y cómo gestiona la cooperativa el Tumi está Morosidad?
6. ¿Cuáles son los principales riesgos y amenazas de la Cooperativa el Tumi de sus operaciones en Tarapoto?
7. ¿Cuáles son las proyecciones del sector en los próximos años? ¿Y las proyecciones de la Cooperativa?

## Anexo C

## Estados Financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi

<b>ACTIVOS</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
disponible	1.001.667	3.696.342
cartera de créditos	66.309.336	75.008.064
cuentas por cobrar	5.874.726	14.937.375
<b>bienes realiz., recib. en pago adj. y fuera de uso neto</b>	167.186	
inversiones permanentes	15.679	12.688.046
inmuebles, mobiliario y equipo	30.035.358	17.627.703
impuestos a la renta y participaciones diferidas	0	0
otros activos	1.455.033	1.127.931
<b>total activos</b>	<b>104.858.985</b>	<b>125.085.461</b>
contingencias deudoras	0	0
cuentas de orden deudoras	176.9	363.247
contra cuenta de cuentas de orden acreedoras	222.777	0
<b>PASIVOS</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
obligaciones con los asociados y gtos. por pagar	5,494,324	6.444.490
adeudos y obligaciones financieras a corto plazo	3,045,666	1.730.220
cuentas por pagar	28,880,537	9.821.504
adeudos y obligaciones a largo plazo	31,636	17.869
provisiones	0	14.180.937
otros pasivos	1,554	57.042
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>37,453,717</b>	<b>32.252.062</b>
<b>PATRIMONIO</b>		66.482.993
Total patrimonio	67,405,268	92.833.399
<b>TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>104,858,985</b>	<b>125.085.461</b>
Contingencias acreedoras	0	0
Contra cuenta de cuentas de orden deudoras	176,900	363.247
Cuentas de orden acreedoras	222,777	0

**Fuente:** EEFF publicados por Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú.

## Indicadores de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi

	2,014	2015
<b><u>RIESGO DE LIQUIDEZ</u></b>		
% Relación disponible/depósitos	19.34	60.44
% Disponible / activo total	0.96	2.98
% Activos líquidos / pasivos cto plazo+10% aportes	7.61	24.94
<b><u>RIESGO CREDITICIO</u></b>		
% Morosidad (cart. Atrazada/cart. De creditos b)	1.35	1.22
% Protección (prov / cartera atrazada)	247.93	237.64
% Provisión / cartera de créditos bruta	3.36	2.91
<b><u>SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO</u></b>		
% (Cap.social+ cap.adi) / depósitos	942.70	1.087.05
% (Cap.social+cap.adi) / activo total	46.57	53.15
% Reservas / activo total	6.00	18.51
% Reservas / capital social	12.88	34.82
% Pasivo total/activo total	35.72	25.78
Pasivo total / patrim. Neto (veces)	0.56	0.35
Activo total / patrim. Neto (veces)	1.56	1.35
<b><u>ACTIVIDAD</u></b>		
% Inmovilización: act.fijo / patrim. Neto	44.56	18.99
<b><u>RENTABILIDAD</u></b>		
% Margen de contribución financiera	86.03	95.12
% Ingres. Financ./ activos rentables (a)	25.40	26.96
% Rentabilidad del patrimonio - roe (a)	4.12	8.95
% Rentabilidad del activo - roa (a)	2.65	6.64
% Rentabilidad del capital (a)	5.69	12.49
% Rentabilidad general	15.92	38.27
<b><u>EFICIENCIA</u></b>		
% Gastos. Directivos / ing. Financiero	2.39	1.6
% Improductividad: act.no rent / act.tot	36.73	38.14
% Gastos adm. / act. Tot. (a)	18.20	13.38
% Gastos adm. / ingrs. Financieros	109.43	77.12

**Fuente:** EEFF publicados por Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú.

## Anexo D

### Matriz de Consistencia

La Morosidad y el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi Provincia de San Martín en el año 2015

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p><b>1. Problema General.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué factores influyen en la Morosidad y el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi Provincia de San Martín, en el año 2015?</li> </ul> <p><b>Problemas Específicos.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• a) ¿Cuáles son los objetivos de Crecimiento Empresarial de la cooperativa de ahorro y crédito el Tumi en la Provincia de San Martín en el año 2015?</li> <li>b) ¿Cómo identificar el comportamiento de</li> </ul>	<p><b>1. Objetivo General.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demostrar los factores de Morosidad que afecta el Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi de la Provincia de San Martín en el año 2015.</li> </ul> <p><b>2. Objetivos Específicos.</b></p> <p><b>d)</b> Analizar el nivel de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi de la Provincia de San Martín en el año 2015.</p>	<p><b>1. Hipótesis General.</b></p> <p>Los factores de Morosidad limitan el Crecimiento Empresarial de La Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi de la Provincia de San Martín en el año 2015.</p> <p><b>2. Hipótesis Específicas.</b></p> <p>a) Los objetivos de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi de la Provincia de San Martín Fueron siempre cumplidos en el año 2015.</p> <p>b) El comportamiento de la Morosidad en la</p>	<p>VI: La morosidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. factores económicos.</li> <li>2. Factores personales.</li> <li>3. Factores técnicos.</li> </ol>	<p><b>4. Tipo de Investigación.</b></p> <p>El tipo de investigación que se realizó en la presente investigación es aplicada ya que se basó principalmente en la resolución de problemas relacionados con la Morosidad transformando las condiciones al Crecimiento Empresarial. Hernández, R., Fernández (2010 p, 103).</p> <p><b>5. Nivel de investigación.</b></p> <p>El estudio fue de carácter descriptivo correlacional, porque tuvo como objetivo central la descripción de los fenómenos. Se sitúa en un primer nivel del conocimiento científico. Utiliza métodos descriptivos como la observación, encuesta, entrevista, análisis documental, estudios</p>

<p>Morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi en el periodo de estudio?</p> <p>c) ¿De qué manera impactó la morosidad en el alcance de los objetivos de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi durante periodo de estudio?</p>	<p>e) Identificar el comportamiento de la Morosidad de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi durante el periodo de estudio.</p> <p>f) Explicar el impacto de la morosidad en el logro de los objetivos y metas del crecimiento empresarial de la Cooperativa De Ahorro y Crédito el Tumi en el periodo de estudio.</p>	<p>Cooperativa de Ahorro y Crédito El Tumi fue casi siempre estable durante el periodo de estudio.</p> <p>c) Durante el periodo de estudio fue controlado casi siempre el impacto de la Morosidad en el alcance de los objetivos de Crecimiento Empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi.</p>	<p><b>VD: El crecimiento empresarial</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estrategias de expansión y diversificación.</li> <li>2. Reducción de costos operativos.</li> <li>3. Políticas de cobranza</li> </ol>	<p>correlacionales, de desarrollo, etc. Hernández, R., Fernández (2010 p, 103), sostiene que “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. En el presente estudio se trabajó con población en el cual se realizó la investigación, que son los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi, así mismo describimos la situación actual para determinar qué factores influyen en la morosidad.</p> <p><b>6. Diseño de investigación</b></p> <p>El diseño de investigación que se aplicó en la presente investigación es No Experimental. Sánchez y Reyes (2006) sostienen que en diseños no experimentales no existe manipulación de alguna variable.</p> <p><b>7. Población y Muestra.</b></p> <p><b>7.1.Población.</b></p> <p>La población de estudio está</p>
--	---	--	--	--	---



					<p>conformada por los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el Tumi en el año 2015.</p> <p><b>7.2 Muestra.</b></p> <p>El tamaño de la muestra se determinará usando la fórmula para poblaciones finitas:  <math display="block">\text{Muestra} = \frac{(1135 * [(1.96)]^2 * 0.5 * 0.5)}{0.05] ^2 * (2000 - 1) + [(1.96)]^2 * 0.5 * 0.5}</math> Muestra=322</p> <p><b>8. Técnicas de procesamientos y análisis de datos</b></p> <p>Análisis documental.  Encuestas.  Entrevista.</p>
--	--	--	--	--	--

Fuente: elaboración propia