

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



**LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES DE LA COOPERATIVA DE
AHORRO Y CRÉDITO ANDRELI, AGENCIA TINGO MARÍA**

TESIS
PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA

Presentado por:

HEYDI MAILY RIVERA CRUZ

Tingo María – Perú

2025



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
Tingo María
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
Escuela Profesional de Economía



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS N°29-2025-FCEA-EPE-UNAS

A los tres días del mes de setiembre de 2025, reunidos en la sala virtual de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, siendo las 7:03 p.m, se instaló el jurado calificador designado mediante Resolución N° 286/2023-D-FCEA, de fecha 18 de julio de 2023, a fin de proceder con la sustentación del informe de tesis para obtener el título profesional de economista, titulada:

LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO ANDRELI, AGENCIA TINGO MARÍA

A cargo de la bachiller en Ciencias Económicas **Heydi Maily RIVERA CRUZ**.

Luego de la exposición y absueltas las preguntas de rigor acorde con el Reglamento de Grados y Títulos, el jurado calificador procedió a emitir el siguiente fallo:

APROBADO POR : UNANIMIDAD

CALIFICATIVO : BUENO


Acto seguido, a horas 8:11 p.m., el presidente del jurado dio por culminada la sustentación; procediéndose a la suscripción de la presente acta por parte de los miembros del jurado y asesor, quienes dejan constancia de su firma en señal de conformidad.

Tingo María, 3 de setiembre de 2025.


.....
Dr. Jimmy BAZÁN RIVERA
Presidente del jurado




.....
M.Sc. José SUÁREZ GONZÁLES
Miembro del jurado


.....
M.Sc. Kenet AGUILAR GUIZADO
Miembro del jurado


.....
M.Sc. María FUERTES ARROYO
Asesor



"Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana"

CERTIFICADO DE SIMILITUD T.I. N° 325 - 2025 - CS-RIDUNAS

El Jefe de la Unidad de Soporte Científico de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, quien suscribe,

CERTIFICA QUE:

El Trabajo de Investigación; aprobó el proceso de revisión a través del software TURNITIN, evidenciándose en el informe de originalidad un Índice de similitud no mayor del 25% (Art. 3° - Resolución N° 466-2019-CU-R-UNAS).

Programa de Estudio:

Economía

Tipo de documento:

Tesis	X	Trabajo de Suficiencia Profesional	
-------	---	------------------------------------	--

TÍTULO	AUTOR	PORCENTAJE	
		SIMILITUD	CONTENIDO GENERADO POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL
LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO ANDRELI, AGENCIA TINGO MARÍA	HEYDI MAILY RIVERA CRUZ	10 % Diez	Menor a 20 %

Tingo Maria, 20 de octubre de 2025.


UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
UNIDAD DE SOPORTE CIENTÍFICO
ING. EINSTEIN A. ORTIZ-MORALES
JEFE



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
Tingo María
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION DIRECCIÓN
DE GESTIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

“Promoviendo la Calidad de la Investigación”

REGISTRO DE PROYECTO DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO UNIVERSITARIO

Universidad : Universidad Nacional Agraria de la Selva
Facultad : Facultad de Ciencias Económicas
Escuela Profesional : Escuela Profesional de Economía
Título de Tesis : La morosidad de los clientes de la cooperativa de ahorro y crédito Andreli, agencia Tingo María.
Objetivo General : Analizar como el riesgo crediticio y el sobreendeudamiento explican los altos niveles de morosidad en la cooperativa de ahorro y crédito Andreli, agencia Tingo María.
Autor de la Tesis : Heydi Maily Rivera Cruz
DNI : 70246397
Correo Electrónico : mailriveracruz@gmail.com
Asesores de Tesis : 1. María Fuertes Arroyo
Área de Investigación : Morosidad
Grupo de Investigación : Economía aplicada
Línea de Investigación : Economía empresarial, sectores productivos, sociales y cadena de valor.
Lugar de Ejecución : Tingo María
Fecha de inicio : 01/07 / 2023
Fecha de termino : 30 / 10 / 2024
Presupuesto : Propio
Financiamiento : Propio (X) FEDU () Externo ()

Bach. Heydi Maily Rivera Cruz

M. Sc. Maria Fuertes Arroyo

DEDICATORIA

*A **DIOS**, fuente inagotable de amor y sabiduría, por ser mi guía en este camino de constante aprendizaje y crecimiento. Gracias por sostenerme en mis caídas y por acompañarme constantemente, sobre todo en los instantes más desafiantes, y darme esa fuerza para alcanzar mis aspiraciones.*

A mis queridos padres, cuyo amor incondicional y palabras de aliento han sido de impulso en la vida para alcanzar mis logros. Gracias por mostrarme el significado del empeño y la constancia.

A mi sobrina Nathaniel Rivera Livia, cuya ternura y alegría fueron mi mayor inspiración para seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional Agraria de la Selva, por brindarme la oportunidad de realizar mis estudios superiores.

A los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, especialmente al Departamento Académico de Ciencias Económicas, por sus enseñanzas en mi formación profesional.

A mis amigos, que estuvieron presentes para brindarme su apoyo moral y académico durante mayor parte de mi formación profesional.

ÍNDICE

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
RESUMEN.....	xi
ABSTRAC	x
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.1.1 Contexto.....	1
1.1.2 El problema de investigación.....	6
1.1.2.1 Descripción del problema.....	6
1.1.2.2 Explicación del problema.....	8
1.1.3 Interrogantes	9
1.2 Justificación.....	10
1.3 Objetivos	11
1.3.1 Principal.....	11
1.3.2 Secundarios.....	11
1.4 Hipótesis y Modelo	11
1.4.1 Formulación.....	12
1.4.2 Variables e Indicadores.....	12
1.4.3 Modelo.....	12
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	15
2.1 Propósito de la investigación.....	15
2.2 Tipo de investigación	15
2.3 Nivel de investigación.....	15
2.4 Población.....	15
2.4.1 Población	15
2.5 Unidad de análisis	16

2.6	Métodos.....	16
2.7	Técnicas	16
2.7.1	Análisis bibliográfico.....	16
2.7.2	Encuestas	17
2.7.3	Análisis estadístico y econométrico.....	17
CAPÍTULO III. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....		18
3.1	Marco teórico	18
3.1.1	El crédito.....	18
3.1.1.1	Riesgo de crédito	20
3.1.2	La morosidad	26
3.1.2.1	Factores macroeconómicos.....	27
3.1.2.2	Factores microeconómicos	32
3.1.2.3	Como evitar los morosos.....	39
3.1.3	Relación entre la morosidad y el riesgo crediticio.....	41
3.1.4	Relación entre la morosidad y el sobreendeudamiento.....	41
3.2	Marco conceptual	42
3.3	Antecedentes	44
CAPÍTULO IV. RESULTADOS.....		48
4.1	Resultados descriptivos.....	48
4.1.1	Aspectos generales	48
4.1.2	La morosidad.....	52
4.1.3	Riesgo crediticio.....	57
4.1.3	Sobreendeudamiento.....	61
4.2	Verificación de hipótesis.....	66
4.2.1	Estimación del modelo econométrico.....	66

4.2.2 Elección del modelo	67
4.2.3 Contratación de la hipótesis	69
4.2.4 Estimación de los efectos marginales	75
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	78
5.1. Balance global.....	78
5.2. Discusión con trabajos anteriores.....	79
CONCLUSIONES	82
RECOMENDACIONES	84
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	86
ANEXOS	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	Página
1. Población de las personas que acceden a un crédito según su sexo	48
2. Población según su lugar de procedencia.....	49
3. Población que accede a un crédito según su edad.....	50
4. Población según su nivel de educación.....	51
5. Retrasos en pagos de letras desde inicio de crédito	52
6. Atrasos de más de 30 días en pagos de letras.....	53
7. Notificación de atrasos en pagos de letras	53
8. Capacidad de pago ante pérdida de ingresos mensuales	54
9. Garantías requeridas para acceso al crédito	55
10. Dudas sobre capacidad de pago de deudas	57
11. Adecuación de ingresos para pago de créditos.....	58
12. Solicitud de refinanciamiento al finalizar pagos de letras.....	59
13. Riesgo de registro en INFOCORP	60
14. Acceso a nuevos créditos con deudas existentes.....	62
15. Préstamos familiares o informales	62
16. Uso de crédito para pagar otras deudas.....	64
17. Conocimiento de tasas de interés sobre préstamo.....	65
18. Resumen de los modelos binarios Probit y Logit y Extreme Value.....	67
19. Representación del modelo elegido	68

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	Página
1. Distribución de la pérdida de una cartera de crédito	22
2. Población de las personas que acceden a un crédito según su sexo	48
3. Población según su lugar de procedencia.....	49
4. Población que acceden a un crédito según su edad.....	50
5. Población según su nivel de educación	51
6. Retrasos en pagos de letras desde inicio de crédito.....	52
7. Atrasos de más de 30 días en pagos de letras.....	53
8. Notificación de atrasos en pagos de letras	54
9. Capacidad de pago ante pérdida de ingresos mensuales	55
10. Garantías requeridas para acceso al crédito	56
11. Dudas sobre capacidad de pago de deudas	57
12. Adecuación de ingresos para pago de créditos.....	59
12. Solicitud de refinanciamiento al finalizar pagos de letras.....	60
14. Riesgo de registro en INFOCORP	61
15. Acceso a nuevos créditos con deudas existentes.....	62
16. Préstamos familiares o informales	63
17. Uso de crédito para pagar otras deudas.....	65
17. Conocimiento de tasas de interés sobre préstamo.....	66
19. Delimitación de las regiones de aceptación y de rechazo de la hipótesis nula.....	71
20. Distribución normal estándar que delimita la región de aceptación de la hipótesis nula.	73

RESUMEN

El propósito de esta investigación fue identificar los factores que explican los altos niveles de morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María. El propósito de la presente investigación es analizar y comprender la situación de morosidad de los clientes, asimismo, la investigación es de naturaleza explicativa y la población está conformada por un total de 170 prestatarios. Entre los principales resultados se determinó que los factores: Las variables de riesgo crediticio y sobreendeudamiento presentan una influencia significativa en los niveles de morosidad de los clientes de la Cooperativa Andreli. Esto se respalda al analizar el valor del Estadístico LR, que supera el valor crítico y se sitúa en la zona de rechazo de la hipótesis nula estadística. Asimismo, el nivel de significancia global de la estimación, que es inferior al 5% establecido para la prueba, confirma la validez de la hipótesis planteada.

Palabras claves: Morosidad, riesgo crediticio y sobreendeudamiento.

ABSTRACT

The purpose of this investigation was to identify the factors that explain the high levels of delinquency in the Andreli Savings and Credit Cooperative, Tingo María agency. The purpose of the research is to analyze and understand the delinquency situation of clients. Likewise, the research is explanatory in nature and the population is made up of a total of 170 borrowers. Among the main results, it is determined that the factors: The variables of credit risk and overindebtedness have a significant influence on the levels of delinquency of the clients of the Andreli Cooperative. This is supported by analyzing the value of the LR Statistic, which exceeds the critical value and is located in the rejection zone of the statistical null hypothesis. Likewise, the overall significance level of the estimate, which is less than the 5% established for the test, confirms the validity of the proposed hypothesis.

Keywords: Delinquency, credit risk and over-indebtedness.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Contexto

La morosidad se refiere a una conducta financiera en la cual un individuo o entidad ya sea una persona natural o una empresa incumple con el pago de una deuda dentro del plazo previamente establecido. Es decir, se produce cuando el deudor no honra su compromiso económico en la fecha pactada según los términos acordados. Para que un incumplimiento sea reconocido legalmente como morosidad, es esencial contar con un respaldo documental válido que certifique la existencia de una obligación entre las partes. Este respaldo puede tomar múltiples formas: un contrato entre ambos, un cheque, una letra de cambio, una factura o cualquier otro documento que tenga validez legal. Lo importante es que el documento deje clara cuál es la deuda, en qué términos se asumió y, especialmente, cuándo debe ser pagada. Sin estos requisitos, simplemente no hay morosidad formal, sino solo un desacuerdo o una discrepancia entre las personas. (BBVA, 2022)

Por eso mismo, no cualquier deuda impagada es morosidad. Las consecuencias de caer en morosidad son bastante serias: tu nombre termina en listas de morosos, lo que cierra las puertas del sistema financiero. De repente, ya no puedes acceder a créditos bancarios ni contratar servicios que requieran verificación crediticia. En el mundo financiero, la morosidad no se ve como un evento aislado o una simple falta ocasional. En realidad, se mide a través de indicadores o ratios que permiten saber qué tan grave es

el problema de impagos en un período determinado. Estos números son cruciales para los bancos e instituciones financieras, porque les ayudan a entender si un cliente o socio comercial es confiable o si representa un riesgo. Con esta información, pueden decidir si ofrecen financiación, y en qué términos. (Sumup, 2019)

La morosidad es uno de los grandes dolores de cabeza del sistema financiero y de cualquier organización que maneje grandes sumas de dinero y múltiples operaciones. Cuando este problema crece demasiado, se convierte en un verdadero peligro: los créditos impagados se acumulan, creando una bola de nieve que amenaza la estabilidad financiera de la institución. Si no se controla, puede comprometer la supervivencia de la entidad a largo plazo. Es decir, una acumulación importante de deudas impagas puede comprometer no solo la estabilidad operativa de una entidad en particular, sino que también puede generar efectos negativos en el conjunto del sistema financiero, al afectar la confianza de los inversionistas, de los depositantes y del mercado en general. (Aguilar, et al., 2004)

En cuanto al acceso de la población peruana al sistema financiero formal, diversos estudios han evidenciado un crecimiento paulatino, aunque aún limitado. Por ejemplo, una investigación llevada a cabo por la empresa IPSOS reveló que, en las zonas urbanas del Perú, aproximadamente el 41% de los ciudadanos encuestados, con edades comprendidas entre los 18 y 70 años, afirmaron ser usuarios de algún tipo de entidad financiera, tales como bancos, financieras o cajas de ahorro y crédito. Sin embargo, a pesar de este avance, los niveles de bancarización aún muestran márgenes de mejora. Un informe elaborado por el Banco Mundial en el año 2014 indicaba que solamente 2 de cada 10 peruanos contaban con una cuenta bancaria activa, lo cual demuestra un bajo

nivel de inclusión financiera en aquel momento. Años más tarde, el Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) reportó que, durante el tercer trimestre del año 2017, el 35,93% de la población nacional estaba incorporada formalmente al sistema financiero, lo que representa un aumento respecto a cifras anteriores. Con base en esta información, se puede señalar que, en la actualidad, alrededor de 4 de cada 10 peruanos utilizan productos o servicios bancarios, tales como cuentas de ahorro, tarjetas de débito o crédito, préstamos personales, entre otros. (Bobadilla, 2019)

De acuerdo con información proporcionada por la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), hasta el mes de octubre del año 2018, se observó una tendencia creciente en las tasas de morosidad asociadas a los créditos hipotecarios, evidenciando una preocupación constante en el comportamiento de pago de los deudores dentro del sistema bancario nacional. Según los datos reportados, en el mes de enero de dicho año, la tasa de morosidad bancaria general se situaba en 3,12%, cifra que refleja un nivel relativamente alto de incumplimiento de las obligaciones crediticias por parte de los usuarios. En comparación, al cierre de diciembre de 2017, el indicador era inferior, alcanzando poco más del 0,08%, lo que evidencia un incremento sostenido a lo largo del periodo analizado.

Por otro lado, el sistema financiero peruano ha mostrado, en términos generales, un desempeño positivo en los últimos años, en parte como resultado del proceso de recuperación económica que ha atravesado el país, así como del impacto favorable generado por las políticas de estímulo monetario aplicadas por las autoridades financieras. Estas medidas han buscado incentivar el consumo, dinamizar la inversión y fortalecer la liquidez dentro del mercado interno.

Aunque el sistema financiero ha avanzado, sigue siendo vulnerable a múltiples riesgos que pueden venir de fuera o de dentro. Desde el exterior, lo que más preocupa es el endurecimiento de las condiciones financieras mundiales: cuando los bancos internacionales suben las tasas de interés o cierran el grifo del crédito externo, los países sienten el golpe directamente. Dentro del país, el verdadero problema es otro: la incertidumbre política y económica. Cuando nadie sabe qué va a pasar mañana, los empresarios se cierran en banda y deciden no invertir. Pierden la confianza, la gente deja de consumir, los negocios se paralizan. Este clima de inestabilidad se propaga como un virus por todo el sistema financiero, afectando su funcionamiento normal y dejando a todos en una posición frágil. (BCRP, 2021)

Cuando hay demasiados créditos impagados, el sistema financiero entra en crisis. La investigación lo confirma: esos créditos en retraso son como una hemorragia silenciosa que debilita a los bancos desde adentro. Reduce su dinero disponible para operar, limita su capacidad de prestar y, poco a poco, erosiona su patrimonio. Si esto continúa, la institución termina tambaleándose y su futuro se vuelve incierto. Pero la morosidad cuenta una historia más profunda que solo "el cliente no pagó". Es una alarma roja sobre cuán riesgosos son realmente los clientes y qué tan bien —o mal— las instituciones están cobrando lo que se les debe. En el caso de las microfinancieras, el cuadro era preocupante: en 2011 rondaban el 5% de morosidad, una cifra bastante alta para ese sector. Ahora bien, las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito mostraban un patrón diferente, desviándose del promedio. Esto probablemente se debe a quiénes son sus clientes y al contexto económico rural donde operan, que funciona con sus propias reglas. (Aguilar & Camargo, 2002)

La morosidad no surge de la nada, hay diferentes tipos de riesgos que la alimentan. El más importante es el riesgo crediticio, que funciona en dos modalidades bien distintas. La primera es el riesgo único. En teoría, funciona así, si un empresario reparte sus inversiones en varios lugares, reduce el riesgo a casi cero. Es como no poner todos los huevos en la misma canasta. Pero aquí viene la realidad en la práctica, nunca logras eliminarlo completamente. Los mercados están tan conectados que lo que pasa en un lado afecta al otro. Es casi imposible escapar. El segundo es el riesgo de mercado, y este es el verdadero enemigo porque no hay forma de escapar. No importa cuánto diversifiques, si suben las tasas de interés, si la inflación se dispara, si llega una recesión económica, todos los agentes económicos se ven afectados por igual. Son fuerzas macroeconómicas que están fuera del control individual. Simplemente hay que asumirlas, porque la diversificación no funciona contra ellas. Es el riesgo que todos compartimos, sin excepción. (Herrera & Terán, 2008)

La morosidad no tiene una sola causa. Puede venir del lado del que debe pagar, del que presta, o de ambos. Las razones son variadas y complejas. A veces, simplemente es un problema temporal: el deudor atraviesa una crisis de efectivo, comete un error administrativo o hay una confusión sobre cuándo y cómo pagar. Pero otras veces, la situación es más grave. Alguien pierde el trabajo, sus ingresos se desploman, enferma o le sucede algo imprevisto que lo deja sin recursos. Estas circunstancias personales son reales y frecuentes, y tienen un impacto directo en la capacidad de pago. Del otro lado, también están las culpas institucionales. Muchos bancos y financieras tienen procesos administrativos lentos y desorganizados: demoran en procesar pagos, no detectan a tiempo cuándo un cliente está en problemas, o pierden información. Y luego están los

conflictos: cuando hay un desacuerdo sobre la calidad del producto o servicio suministrado, el deudor simplemente se rehúsa a pagar como forma de protesta, lo que profundiza el problema de morosidad. (Grupo Intercobros, 2019)

La morosidad tiene raíces profundas que podemos dividir en dos tipos: las que son estructurales y las que son coyunturales. Las causas estructurales son como los cimientos del problema. Están enraizadas en cómo funciona el sistema financiero en las costumbres y valores que las personas tienen alrededor del dinero. Cuando los plazos para pagar se hacen cada vez más largos, se crea una mentalidad de pago después. Estos factores estructurales crean un entorno en el que la morosidad puede proliferar. Por otro lado, las causas coyunturales son más temporales y están asociadas a circunstancias económicas específicas. Constituyen un factor de riesgo para aumentar la morosidad debido a la falta de liquidez que puede resultar de crisis económicas, cambios en las políticas fiscales o monetarias, o eventos inesperados como desastres naturales. Estos factores coyunturales pueden agravar temporalmente los problemas de morosidad, aunque no son permanentes. (Marzo, et al., 2018)

1.1.2 El problema de investigación

1.1.2.1 Descripción del problema

En la actualidad, es fácil obtener una línea de crédito, ya sea de consumo, comercial o hipotecario, a través de entidades financieras como bancos, cajas y cooperativas. En la ciudad de Tingo María, muchas familias han optado por esta alternativa de financiamiento, lo que ha aumentado la demanda de créditos y ha dado lugar a la aparición de varias entidades financieras en los últimos años. La Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, cuenta con una gran cantidad de clientes

que han obtenido créditos de consumo para diversos fines, como financiar negocios, adquirir bienes o solventar sus necesidades económicas.

No obstante, el incumplimiento de pago por parte de los deudores dentro del sistema financiero se manifiesta en los índices de morosidad, los cuales presentan un comportamiento cíclico. En las fases de expansión económica, tanto los hogares como las empresas enfrentan menos dificultades para cumplir con sus compromisos financieros, debido a un mayor acceso al crédito, así como al aumento de ingresos y ventas. En consecuencia, la morosidad del crédito bancario tiende a reducirse. En contraste, durante los periodos de recesión, se produce un aumento de los impagos, provocado por la restricción del crédito, la disminución del empleo y de los salarios, lo que finalmente repercute en una baja de los ingresos de las familias y las ventas de las empresas. (Vallcorba & Delgado, 2007)

Hay varias razones por las que las personas pueden volverse morosas, desde problemas económicos y laborales hasta la falta de conocimientos financieros básicos y disciplina financiera. En base a los obtenidos con la encuesta de la presente investigación, muestra que un considerable 71% de los clientes ha experimentado retrasos en los pagos, señalando posiblemente una falta de liquidez generalizada. Además, el 64% de los clientes admiten tener atrasos de pagos, dichos retrasos se deben principalmente a la falta de liquidez generalizada, inclusive hay clientes que admiten retrasos superiores a 30 días en el pago de letras de sus préstamos, con una tendencia hacia incumplimientos prolongados y problemas financieros más profundos.

Es importante para las personas ser conscientes de estas posibles razones y tomar medidas para administrar su dinero de manera efectiva y evitar la morosidad. Porque la encuesta realizada nos revela la elevada dependencia del ingreso mensual, evidenciada por el 72% de los clientes incapaces de pagar una letra sin este ingreso, sugiere una vulnerabilidad financiera significativa, lo que podría ser agravado durante periodos de recesión económica. Y esto se debe a que las personas pueden gastar más de lo que ganan o comprar cosas que no necesitan, lo que puede afectar su capacidad para pagar sus deudas a tiempo. Es por ello, que es importante identificar los factores que influyen en el nivel de morosidad.

1.1.2.2 Explicación del problema

Muchas personas no tienen conocimientos financieros básicos y pueden tener dificultades para manejar sus ingresos y gastos. Si no se lleva un registro adecuado de los ingresos y gastos, se puede gastar más de lo que se puede permitir, lo que puede llevar a la acumulación de deudas y eventualmente a la morosidad. A veces, las personas no anticipan gastos imprevistos, como emergencias médicas o reparaciones de automóviles, lo que puede llevar a un desequilibrio en su presupuesto y acumulación de deudas.

Hay una gran cantidad de literatura disponible que trata sobre las causas que pueden llevar a una situación de morosidad, que abarcan desde la gestión interna de las instituciones financieras hasta las características socioeconómicas de los clientes que solicitan créditos.

Para esta investigación, se ha considerado que el sobreendeudamiento de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli es uno de los factores explicativos de la morosidad, es decir, cuando un cliente tiene un exceso de crédito en relación con su capacidad de pago, lo que le lleva a la insolvencia cuando llega el momento de hacer los pagos correspondientes.

Es importante destacar que este problema del sobreendeudamiento de los clientes está relacionado con la sobreoferta de créditos en el distrito de Rupa Rupa, donde la presencia de múltiples entidades financieras ha llevado a una saturación del mercado de créditos, pues se ha llegado a conceder préstamos a personas que ya tienen deudas; ante esta situación, muchos clientes de la Cooperativa Andreli han aceptado o solicitado préstamos adicionales, sobreestimando su capacidad de pago, lo que ha llevado a su morosidad después de unos meses.

Otro de los factores que se considera es el riesgo crediticio, que se enfoca en analizar la cultura de pago de los clientes de la Cooperativa, asumiendo que aquellos que no dan importancia a la puntualidad de sus pagos son más propensos a ser morosos.

1.1.3 Interrogantes

1.1.3.1 Principal

¿Cómo explican el riesgo crediticio y el sobreendeudamiento los altos niveles de morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María?

1.1.3.2 Secundarios

- ¿Qué características muestran los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María?
- ¿Cuáles son las características del riesgo crediticio en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María?
- ¿Cuál es el nivel de sobreendeudamiento de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María?
- ¿Cuál es el efecto del riesgo crediticio en el nivel de morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María?
- ¿Cuál es el efecto del sobreendeudamiento en el nivel de morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María?

1.2 Justificación

Esta investigación se plantea como un estudio empírico orientado a identificar los principales factores que generan morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli. Al validar la hipótesis planteada, se espera obtener resultados que contribuyan al fortalecimiento y ampliación de las teorías existentes sobre el manejo de esta problemática.

De igual forma, este trabajo puede servir como referencia para futuras investigaciones que busquen analizar el fenómeno de la morosidad desde un enfoque explicativo. Además, la divulgación de los resultados permitirá evaluar la correspondencia entre la teoría sobre la

morosidad y sus variables explicativas, así como el impacto que estas tienen en el comportamiento de la variable analizada.

1.3 Objetivos

1.3.1 Principal

Analizar cómo el riesgo crediticio y el sobreendeudamiento explican los altos niveles de morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.

1.3.2 Secundarios

- ✓ Identificar las características de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.
- ✓ Describir las características del riesgo crediticio en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.
- ✓ Evaluar el nivel de sobreendeudamiento de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.
- ✓ Determinar el efecto del riesgo crediticio en el nivel de morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.
- ✓ Determinar el efecto del sobreendeudamiento en el nivel de morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.

1.4 Hipótesis y Modelo

1.4.1 Formulación

El riesgo crediticio y el sobreendeudamiento son las causas principales de los altos niveles de morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.

1.4.2 Variables e Indicadores

1.4.2.1 Variable Dependiente (Y)

MCA: Morosidad en la Cooperativa Andreli

Indicador:

$Y_1 =$ Créditos no cancelados

1.4.2.2 Variable Independiente (X₁)

RIC: Riesgo crediticio

Indicadores:

$X_{11} =$ Historial crediticio

$X_{12} =$ Uso del crédito

1.4.2.3 Variable independiente (X₂)

SOB = Sobreendeudamiento

Indicadores:

$X_{21} =$ Créditos totales

$X_{22} =$ Registro de gastos e ingresos

1.4.3 Modelo

El modelo utilizado para explicar la morosidad en la Cooperativa Andreli fue planteado a partir de la siguiente ecuación:

MCA = Morosidad en la Cooperativa Andreli

RIC = Riesgo crediticio

SOB = Sobreendeudamiento

El modelo de regresión adoptado será de tipo binario, caracterizado por su naturaleza dicotómica, lo que significa que puede asumir dos posibles valores dependiendo de si la morosidad aumenta o no, y se representa de la siguiente manera:

$$Y = \begin{array}{l} \text{Incrementa la morosidad} \quad (1) \quad u_{1i} = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \dots + \beta_k X_{ki} + \varepsilon_{1i} = X\beta_1 + \varepsilon_1 \\ \text{No incrementa la morosidad} \quad (0) \quad u_{0i} = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \dots + \beta_k X_{ki} + \varepsilon_{0i} = X\beta_0 + \varepsilon_0 \end{array}$$

$$Prob(Y_i = 1 / x) = Prob(u_{1i} \geq u_{0i})$$

$$Prob(Y_i = 1 / x) = F(X\beta) + u_i$$

La función que describa a la variable dependiente se ajusta a una de las tres posibles representaciones, las cuales se encuentran en función a los resultados de cada uno de ellos, las cuales se conoce como las pruebas de bondad de ajuste.

F = f(x) de distribución normal (probit)

$$Prob(Y_i = 1 / x) = \int_{-\infty}^{X\beta} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{s^2}{2}} ds + u_i$$

F = f(x) de distribución logística (logit)

$$Prob(Y_i = 1 / x) = \frac{1}{1 + e^{-X\beta}} + u_i$$

F = f(x) de distribución valor extremo (gompit)

$$Prob(Y_i = 1 / x) = e^{-e^{-X\beta}} + u_i$$

Estos modelos econométricos permitieron representar la realidad relacionada con el estudio, eligiéndose una de las tres opciones previamente mencionadas, cuyos resultados estadísticos de la regresión se obtuvieron a partir de la información recolectada mediante encuestas.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1 Propósito de la investigación

El propósito de la investigación fue analizar y comprender la situación de morosidad de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, Agencia Tingo María, durante el año 2023. Se identificaron los factores y tendencias que contribuyen a la morosidad en un momento específico.

2.2 Tipo de investigación

Esta investigación se llevó a cabo durante un año específico, en este caso, el 2023, por lo tanto, se clasificó como una investigación transversal, que se enfoca en un momento en el tiempo.

2.3 Nivel de investigación

El tipo de investigación fue de naturaleza explicativa, ya que se enfocó en analizar y estudiar el problema encontrado en la Cooperativa Andreli, agencia Tingo María, con el objetivo de explicar las causas subyacentes del problema. El objeto de estudio fue cuidadosamente examinado para obtener una comprensión más profunda de la situación.

2.4 Población

2.4.1 Población

La población que conformó el presente estudio, son las personas que acceden a un crédito en la Cooperativa Andreli de la ciudad de Tingo María, la cual fue conformada por un total de 170 prestatarios, por ende, no hay necesidad de una muestra, entonces

abarcó a todos los prestatarios de la Cooperativa Andreli de la ciudad de Tingo María, es decir, se trabajó con una población censal.

2.5 Unidad de análisis

Para este estudio, nos enfocamos en un grupo específico: las personas que solicitan y obtienen crédito en la Cooperativa Andreli, ubicada en Tingo María.

2.6 Métodos

Para realizar esta investigación, combinamos dos enfoques complementarios. Primero, usamos el método hipotético-deductivo, que nos permitió partir de teorías económicas generales, para luego descender a casos particulares. Esto implicó un análisis que iba de lo general a lo particular, descomponiendo y recomponiendo la información constantemente.

Complementamos esto con el método deductivo puro, comenzamos con premisas generales establecidas y paso a paso, llegamos a conclusiones específicas. Finalmente, para que todo tuviera solidez, respaldamos nuestras afirmaciones generales con datos reales y evidencia empírica. No nos quedamos solo en la teoría: buscamos números, hechos y observaciones concretas que confirmaran lo que esperábamos encontrar.

2.7 Técnicas

2.7.1 Análisis bibliográfico

El primer paso fue organizar y recopilar toda la información. Para ello, realizamos una revisión de documentos: tanto registros internos de la cooperativa financiera como textos académicos y técnicos que abordaban el tema de la morosidad. De esta forma, construimos una base de información sobre la que trabajar.

2.7.2 Encuestas

Para obtener información directa sobre el problema de la morosidad, realizamos encuestas a clientes que estaban en situación de impago. Estos clientes fueron seleccionados al azar, y en proporción al tamaño de la muestra previamente determinada.

2.7.3 Análisis estadístico y econométrico

Una vez recopilados los datos, los procesamos mediante técnicas estadísticas para ordenarlos, analizarlos y verificar si nuestra hipótesis inicial era correcta. Para hacerlo, recurrimos a herramientas especializadas: utilizamos los programas Eviews y SPSS Statistics. Con estos softwares, aplicamos modelos estadísticos que nos permitieron medir cómo la variable independiente influía en la variable dependiente.

CAPÍTULO III. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

3.1 Marco teórico

3.1.1 El crédito

El término crédito tiene su origen en la palabra latina "*creditum*", que es un sustantivo derivado del verbo "*credere*", cuyo significado en español es “creer”. Desde esta raíz etimológica, el concepto de crédito puede entenderse como “algo confiado”, lo que implica un acto de confianza hacia otra persona, basada en su disposición y capacidad para cumplir con una obligación previamente asumida. En esencia, otorgar crédito es una manera de creer en el compromiso y responsabilidad de alguien para devolver aquello que se le ha concedido, ya sea dinero u otro tipo de recurso. (Alejandro, 2022)

Desde el punto de vista jurídico, la figura del crédito implica un acuerdo formal entre dos partes: el acreditante, que es quien concede el crédito, y el acreditado, que lo recibe. En este contrato, el acreditante asume el compromiso de poner a disposición del acreditado una suma de dinero o de asumir alguna obligación en nombre de este último, todo ello bajo condiciones y plazos previamente establecidos. Por su parte, el acreditado queda legalmente obligado a reembolsar las sumas utilizadas, así como a pagar, dentro del tiempo acordado, los intereses, gastos, comisiones y demás condiciones estipuladas en el contrato. (Acosta, 2010)

A. Ventajas del crédito

1. Incremento de las ventas

2. Aumento en la producción de bienes y servicios, lo que a su vez puede conducir a una reducción en los costos unitarios gracias a las economías de escala.
3. Mayor flexibilidad de la oferta y la demanda.
4. Facilita el consumo, haciendo posible que ciertos grupos sociales accedan a bienes que de otra forma no podrían adquirir al contado.
5. El crédito funciona como medio de intercambio y también como herramienta que dinamiza la producción.
6. Optimiza el uso del capital disponible, al permitir su rotación y reinversión constante.
7. Agiliza tanto la producción como la distribución, promoviendo una mayor eficiencia económica.
8. Genera empleo, ya que impulsa la creación de nuevas empresas y permite la expansión de las ya existentes.
9. Promueve el uso de servicios y la adquisición de bienes a largo plazo, haciendo más accesible su financiamiento.
10. Favorece el crecimiento del volumen de negocios, al ampliar las oportunidades comerciales.
11. Estimula el desarrollo tecnológico, como efecto indirecto del aumento en ventas e inversiones.
12. Abre nuevos mercados, tanto a nivel local como internacional.
13. Facilita la circulación del dinero dentro del sistema económico.
14. Mejora la gestión empresarial, al permitir una administración más eficiente de los recursos financieros.

B. Desventajas del crédito

No obstante, sus múltiples ventajas, el crédito también presenta ciertos riesgos y desventajas, especialmente cuando se maneja de manera desmedida o irresponsable. La principal preocupación radica en que, al aumentar el volumen de créditos otorgados, se eleva la cantidad de dinero circulante en la economía. Esto puede generar un exceso de liquidez, lo cual, a su vez, provoca un incremento general de los precios -es decir, inflación-, afectando negativamente la estabilidad económica.

3.1.1.1 Riesgo de crédito

Chatterje (2016) menciona que el riesgo de crédito se refiere a la posibilidad de que no se cumpla con un pago previamente acordado. Se asume que los mercados asignan un valor a dicho riesgo, el cual se incorpora en el precio de mercado de una obligación financiera. La porción del precio atribuida a este riesgo se conoce como diferencial de crédito. Un modelo estándar de riesgo crediticio tiene como propósito utilizar información sobre el estado general de la economía y las condiciones específicas de una empresa, para así estimar el valor del diferencial de crédito.

Función de densidad de la probabilidad de pérdidas crediticias

Los métodos utilizados para asignar capital económico frente al riesgo de crédito generalmente se basan en la suposición de que es posible determinar la forma de la función de distribución de probabilidad (FDP) a través de distribuciones estadísticas que pueden ser parametrizadas usando dos elementos clave: la media y la desviación estándar de las pérdidas esperadas en una cartera crediticia. La Gráfica 1, muestra el riesgo crediticio está formado por dos partes bien distintas.

La Pérdida Esperada es lo que un banco sabe que perderá. Cuando una institución financiera presta dinero, calcula cuánto dinero anticipadamente no recuperará dentro de su cartera de créditos durante un período específico. Es un cálculo basado en promedios y experiencia. Los bancos lo saben y lo aceptan como parte del juego. Esta pérdida se considera normal, ordinaria, inherente al negocio de prestar dinero. No es una sorpresa ni una catástrofe, sino el costo de hacer negocios en el sistema financiero. Por eso, los bancos la manejan de forma previsible: establecen reservas internas para cubrirla, cobran tasas de interés más altas para compensarla y fijan precios cuidadosos que reflejen este riesgo calculado.

Una medida estadística utilizada con frecuencia para representar esta pérdida no esperada es la desviación estándar, ya que permite identificar qué tanto pueden alejarse las pérdidas reales respecto al valor promedio. En términos gráficos, el área bajo la curva ilustrada en la Gráfica 1 equivale al 100% de las posibles pérdidas, lo cual permite interpretar que las pérdidas pequeñas, cercanas o ligeramente inferiores a la PE, son las que tienen mayor probabilidad de ocurrencia, mientras que las pérdidas más significativas o extremas son menos frecuentes.

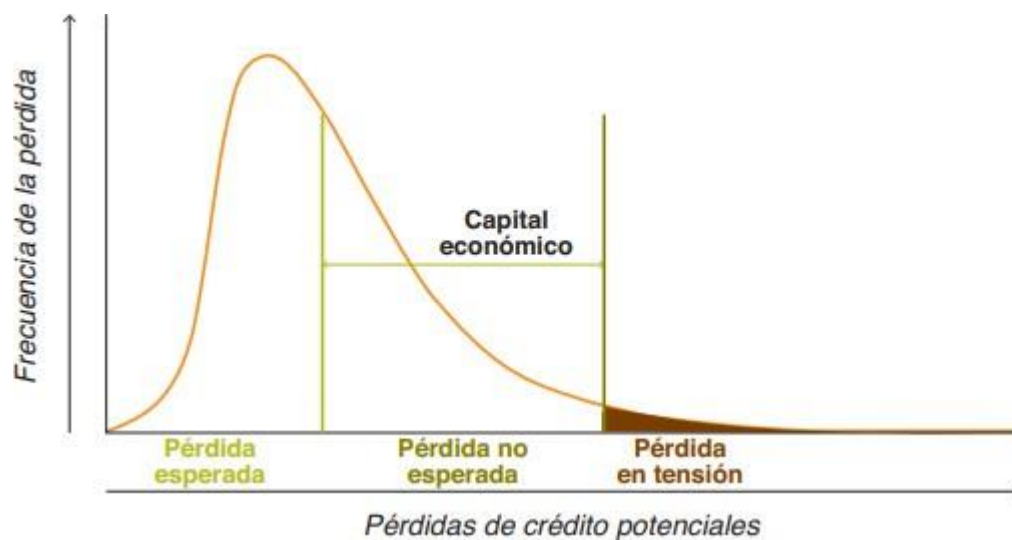


Figura 1. Distribución de la pérdida de una cartera de crédito

Fuente: Modelos del riesgo de crédito

A. Tipos de riesgo

a) Riesgo de tipos de interés

El riesgo asociado a los tipos de interés se descompone principalmente en dos categorías diferenciadas: el riesgo de mercado, también conocido como market risk, y el riesgo de reinversión, o reinvestment risk. El riesgo de mercado es simple de entender, cuando suben los tipos de interés, los activos financieros pierden valor. Este golpe afecta directamente tu capital. Los instrumentos de renta fija son los más vulnerables porque su precio está completamente atado a las tasas de interés.

Ahora bien, no todos los activos reaccionan con la misma intensidad. Algunos son muy sensibles a estos cambios, otros menos. Todo depende de cómo esté construido el instrumento: cuánto tiempo falta para vencer, qué tasa de cupón paga, cuál es su estructura. Un bono a 20 años se desmorona cuando suben las tasas, mientras que uno a

2 años apenas se inmuta. Es como si algunos tuvieran armadura y otros estuvieran desnudos ante el mercado. (Bonas et. al, 2007)

b) Riesgo de divisa

El riesgo de divisa surge cuando no sabes con certeza cuánto valdrá una moneda extranjera en el futuro. También se llama riesgo cambiario y es especialmente problemático en transacciones internacionales.

Es importante aclarar que el término “divisa” no hace referencia exclusivamente al dinero en efectivo de otro país, sino que se entiende de forma más amplia como cualquier depósito mantenido en una institución financiera ubicada en el extranjero, así como los instrumentos financieros o documentos que otorgan el derecho de disponer de dichos fondos. (Bonas et. al, 2007)

c) Riesgo de volatilidad

La volatilidad se refiere al grado de variación que puede experimentar el precio de un activo financiero con respecto a su valor promedio en un periodo determinado. Esta medida se utiliza comúnmente como un indicador del nivel de riesgo asociado a una inversión, ya que permite anticipar la posible magnitud de las fluctuaciones en el precio del activo. Cuando un activo presenta una alta volatilidad, implica que sus precios pueden oscilar de forma significativa, tanto al alza como a la baja, lo que conlleva una mayor incertidumbre para el inversionista. Por lo tanto, cuanto más volátil es un activo, mayor es el riesgo asumido, dado que existe una mayor probabilidad de obtener ganancias, pero también de sufrir pérdidas considerables. (Bonas et. al, 2007)

d) Riesgo de precio

El riesgo de precio hace referencia a la posibilidad de que el valor de un instrumento financiero experimente variaciones debido a cambios en los precios del mercado. Estas fluctuaciones pueden originarse por factores propios del activo en cuestión o del emisor, como el desempeño financiero de una empresa, así como por elementos externos relacionados con el comportamiento general del mercado donde se negocian estos instrumentos. Este tipo de riesgo afecta tanto a inversionistas como a entidades financieras, ya que puede alterar significativamente el valor de sus posiciones, generando pérdidas o ganancias inesperadas. (Bonas et. al, 2007)

e) Riesgo de inflación

El riesgo de inflación se presenta cuando existe la posibilidad de que el aumento generalizado de los precios afecte negativamente el poder adquisitivo en relación con las expectativas financieras iniciales. Este tipo de riesgo implica que, con el paso del tiempo, el dinero pierde valor real, lo cual perjudica tanto a los inversionistas como a los ahorristas. El alza en los precios no solo reduce la capacidad de compra de los ingresos generados por una inversión, sino que también erosiona el valor real de los ahorros acumulados, disminuyendo su rendimiento efectivo frente al costo de vida. (Bonas et. al, 2007)

f) Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez, también conocido como riesgo de financiación, se refiere a la posibilidad de que una empresa enfrente dificultades para acceder a los recursos necesarios que le permitan cumplir con sus obligaciones financieras, especialmente aquellas vinculadas a instrumentos financieros previamente adquiridos.

Este tipo de riesgo también puede interpretarse como la incapacidad de convertir un activo en efectivo de manera rápida, sin que ello implique una pérdida significativa de su valor. En otras palabras, ocurre cuando una entidad no logra vender un activo a un precio cercano a su valor razonable dentro de un plazo corto, lo que puede afectar su capacidad operativa o financiera. (Bonas et. al, 2007)

g) Riesgo país

El riesgo país se refiere a la posibilidad de que eventos vinculados a la situación política, institucional o económica de un país afecten negativamente las inversiones realizadas en ese territorio. Este tipo de riesgo está estrechamente relacionado con el manejo gubernamental y la estabilidad del Estado.

Entre sus causas se encuentran diversos factores de naturaleza política, social, económica e incluso religiosa, que suelen estar influenciados por el contexto coyuntural del país. Dichos elementos pueden generar incertidumbre, modificar las condiciones del mercado o alterar la seguridad jurídica para los inversionistas. (Bonas et. al, 2007)

h) Riesgo de crédito

El riesgo de crédito, también conocido como riesgo de insolvencia o riesgo de incumplimiento (default), hace referencia a la posibilidad de que una de las partes involucradas en una operación financiera no cumpla con las obligaciones pactadas, lo que puede generar una pérdida económica significativa para la contraparte.

Este riesgo se materializa cuando el deudor deja de pagar total o parcialmente lo que debe, afectando así la estabilidad financiera de quien otorgó el crédito o realizó la inversión. (Bonas et. al, 2007)

3.1.2 La morosidad

La morosidad crediticia constituye uno de los elementos clave en la explicación de las crisis financieras, ya que representa una señal directa del deterioro en la salud del sistema financiero. Cuando una institución financiera comienza a registrar un deterioro en su cartera de créditos, su rentabilidad se ve afectada negativamente debido al incremento en la proporción de préstamos cuyos intereses no son cancelados oportunamente. Esta situación interrumpe además el flujo normal de rotación de los fondos, lo que compromete la operatividad de la entidad. El impacto en la rentabilidad se agrava aún más si se considera que, de acuerdo con la normativa vigente, la institución financiera está obligada a incrementar sus provisiones ante el aumento de créditos impagos, lo cual se refleja de manera inmediata en la disminución de sus utilidades. En este sentido, un alza considerable en los niveles de morosidad no solo genera un problema de incumplimiento, sino que se convierte en un problema de rentabilidad y de liquidez. Si esta situación no se controla, puede evolucionar hacia un problema de solvencia, en el que la entidad comienza a registrar pérdidas continuas y deficiencias en sus provisiones. (Guillén, 2001)

Por otro lado, los problemas estructurales característicos de los mercados crediticios formales, como la selección adversa y el riesgo moral, se ven acentuados en el ámbito de las microfinanzas. Esto se debe, en gran parte, a las limitaciones en el acceso a información confiable y a la ausencia de garantías formales por parte de los prestatarios, quienes generalmente no cuentan con activos que respalden su capacidad de pago ni ofrecen seguridad frente a un posible incumplimiento. A pesar de ello, la experiencia práctica ha demostrado que muchas instituciones microfinancieras (IMFs) que

implementan la metodología de crédito grupal han alcanzado altas tasas de repago, incluso en contextos de elevada informalidad y escasa información. Este fenómeno ha llevado a que una primera generación de investigaciones económicas enfatice el valor de la responsabilidad compartida dentro del grupo como una herramienta eficaz para reducir los efectos de la información asimétrica. Sin embargo, en muchos casos, este enfoque ha dejado en segundo plano el análisis de otros factores que influyen en el comportamiento de pago, como es el caso de la tasa de interés. (Giardili, 2012)

3.1.2.1 Factores macroeconómicos

Wadhvani (1986) propuso un modelo que permite comprender las quiebras financieras empresariales a partir de variables como la liquidez, el grado de endeudamiento, la estructura patrimonial de la empresa y las condiciones de la demanda agregada. Según su planteamiento, estos factores en conjunto influyen directamente en la capacidad de las empresas para sostenerse financieramente ante cambios en el entorno económico.

Más adelante, Davis (1992) realizó un estudio centrado en los factores que explican la morosidad dentro del sector corporativo de los países pertenecientes a la OCDE, encontrando que existe una fuerte correlación entre los niveles de morosidad y el endeudamiento empresarial. Es decir, a mayor carga de deuda, mayor es la probabilidad de incumplimiento.

Por su parte, Freixas et al. (1994) llevaron a cabo un análisis detallado del comportamiento de la morosidad bancaria en España, enfocándose especialmente en los factores macroeconómicos que influyen en su evolución. Basándose en los modelos

anteriores de Wadhvani y Davis, incluyeron en su análisis diversas variables como los indicadores de la demanda agregada, las expectativas económicas, el nivel de endeudamiento del sector empresarial y el crecimiento de los salarios.

En función de estos estudios, es posible identificar diversos determinantes macroeconómicos que inciden directamente sobre la morosidad, y que permiten comprender mejor su comportamiento dentro del sistema financiero.

1) Nivel de actividad y demanda agregada:

La media ponderada de precios se refiere a un cálculo en el que los precios de diversos bienes se combinan considerando el peso o relevancia que cada uno tiene dentro de un conjunto representativo de productos. Un ejemplo destacado de esta medida es el Índice de Precios al Consumidor (IPC), el cual se construye como una media ponderada de los precios de bienes y servicios finales que consumen los hogares. Este índice permite medir la evolución del costo de vida, ya que refleja cómo varían, en promedio, los precios de una canasta representativa de consumo.

En la misma línea, se encuentra el Deflactor del Producto Bruto Interno (PIB), otro indicador clave que también se basa en una media ponderada, pero en este caso considera los precios de todos los bienes y servicios producidos en la economía nacional, no solo los que se consumen. Por ello, el deflactor del PIB ofrece una visión más amplia de la evolución de los precios a nivel macroeconómico. Estos conceptos están estrechamente ligados al fenómeno de la inflación, ya que esta última se mide a través del crecimiento porcentual del índice de precios. Específicamente, la tasa de inflación se calcula mediante la variación porcentual del IPC o del deflactor del PIB, multiplicada por 100.

Para que el IPC cumpla eficazmente su función como indicador económico, debe reunir una serie de características esenciales: debe ser representativo de los patrones de consumo, comparable a lo largo del tiempo y entre regiones, fiable en su recolección de datos, preciso en sus estimaciones, congruente con la estructura económica, útil para el análisis y la toma de decisiones, y oportuno en su publicación.

2) Nivel de endeudamiento:

El ratio de endeudamiento es un indicador financiero que permite establecer la relación entre los fondos propios de una empresa y el total de sus deudas, tanto a corto como a largo plazo. Se calcula mediante la fórmula:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \text{Capitales propios} / \text{Deudas totales}$$

Este indicador expresa cuánto respaldo patrimonial tiene una empresa frente a sus obligaciones financieras, y resulta fundamental para analizar su capacidad de pago. A mayor proporción de capital propio respecto a las deudas, menor es el nivel de riesgo percibido, lo que indica una mayor solvencia y una mejor posición para afrontar compromisos económicos. Debido a su importancia, el ratio de endeudamiento es uno de los criterios clave utilizados por las entidades financieras al momento de evaluar solicitudes de crédito. Junto con otros factores como la renta neta del solicitante, este ratio forma parte del proceso de análisis que permite a las instituciones crediticias determinar el nivel de riesgo asociado a la operación y tomar decisiones informadas sobre la concesión del financiamiento.

3) Nivel de ingreso y desempleo:

El índice de sueldos y salarios, junto con el concepto de desempleo, son elementos clave en el análisis del mercado laboral. El término desempleo, también denominado desocupación o paro, se refiere a la situación en la que se encuentra una parte de la población económicamente activa que no cuenta con un empleo remunerado, a pesar de estar en condiciones y disposición de trabajar.

Desde una perspectiva laboral, las personas pueden clasificarse en distintas categorías según su vínculo con el empleo:

- ✓ Ocupados: Son aquellos individuos que han realizado algún tipo de trabajo remunerado durante un período de referencia, o que cuentan con un empleo del cual están temporalmente ausentes por motivos como enfermedad, vacaciones o huelgas.
- ✓ Desempleados: Incluyen a todas las personas que no tienen trabajo actualmente, pero que han estado buscando empleo de forma activa o esperan reincorporarse a un puesto en el corto plazo. Esta categoría refleja directamente el nivel de presión sobre el mercado laboral.
- ✓ Inactivos: Esta clasificación abarca a aquellos adultos que no participan en el mercado laboral, ya sea porque se dedican a estudios, labores domésticas, están jubilados, presentan problemas de salud que les impiden trabajar o simplemente no están interesados en buscar empleo.
- ✓ Población activa: Comprende a la suma de personas ocupadas y desempleadas, es decir, todas aquellas que están disponibles para trabajar o que ya participan del mercado laboral.

La tasa de desempleo se calcula dividiendo el número total de desempleados entre la población activa, y es un indicador esencial para evaluar la situación económica de un país. Cuando esta tasa es elevada, no solo se generan consecuencias económicas negativas, como la reducción del consumo y del crecimiento productivo, sino que también se presentan impactos sociales y emocionales en los individuos afectados, incluyendo estrés, deterioro del bienestar familiar y sensación de inseguridad.

4) Liquidez:

La liquidez se refiere a la capacidad que posee un activo para ser transformado en dinero en efectivo de manera rápida y sin sufrir una pérdida significativa en su valor. En otras palabras, cuanto más sencillo y ágil es el proceso de conversión de un activo en efectivo, mayor es su nivel de liquidez.

Por definición, el activo más líquido que existe es el dinero en efectivo, representado por billetes y monedas, ya que estos pueden utilizarse de forma inmediata para realizar transacciones sin necesidad de ningún tipo de conversión adicional. Debido a esta característica, se dice que el dinero tiene liquidez absoluta.

5) Divisas e inflación:

La inflación se define como el incremento continuo y generalizado en los precios de los bienes y servicios que conforman una economía, considerando que el poder adquisitivo de la moneda se mantiene constante. Este fenómeno refleja una pérdida progresiva del valor del dinero, ya que con la misma cantidad de dinero se pueden adquirir menos productos o servicios con el paso del tiempo.

Cuando se presenta inflación durante un determinado período, ello indica que los precios en general han experimentado una subida sostenida, afectando tanto a los consumidores como a las empresas en sus decisiones de gasto, ahorro e inversión.

Para analizar los efectos reales de la inflación en la economía, se suele utilizar el tipo de cambio real, que ajusta el tipo de cambio nominal teniendo en cuenta las diferencias en los niveles de precios entre países, permitiendo así una evaluación más precisa del poder adquisitivo relativo.

6) Riesgo de crédito:

Este es uno de los riesgos más peligrosos que enfrenta un banco. La mejor forma de detectarlo a tiempo es vigilar constantemente la tasa de morosidad, que es simplemente el porcentaje de créditos que los clientes no están pagando cuando deben. Este indicador es fundamental porque le dice al banco exactamente cuán expuesto está. Muestra qué tan vulnerables son ante los clientes que no cumplen con sus obligaciones de pago. Si la morosidad es baja, la institución respira tranquila, si empieza a crecer, es una alarma. Por eso los reguladores financieros monitorean constantemente estos números: porque saben que es el síntoma más claro de que algo está fallando en el corazón del sistema.

3.1.2.2 Factores microeconómicos

El comportamiento de la morosidad en los créditos de una entidad financiera puede verse influenciado por diversos factores de carácter interno, también conocidos como factores microeconómicos. Estos están estrechamente ligados a las políticas de gestión, administración del riesgo crediticio y estrategias comerciales que adopta cada institución. En otras palabras, la forma en que una entidad decide participar en el

mercado, así como las decisiones relacionadas con la concesión de créditos, evaluación de clientes y seguimiento de pagos, pueden incidir directamente en el nivel de morosidad que presente su cartera crediticia.

La morosidad de un banco no es solo culpa de los clientes. Hay factores internos, que juegan un papel crucial. Estos factores microeconómicos están directamente conectados con cómo el banco decide hacer negocios: sus políticas internas, cómo maneja el riesgo, qué estrategias comerciales adopta.

El banco tiene poder sobre su propia tasa de morosidad. Si decide prestar dinero sin verificar bien a quién le presta, sin evaluar adecuadamente la capacidad de pago del cliente, sin hacer seguimiento a los pagos, entonces la morosidad se disparará. Por el contrario, si es riguroso en la selección de clientes, invierte en análisis de riesgo crediticio y tiene un sistema fuerte de cobranza, puede mantener la morosidad bajo control. La decisión final está en manos de la institución, cómo participa en el mercado, a quién le presta, cómo vigila los pagos. Todo esto determina directamente los números de morosidad que verá en su cartera.

1) Política de colocaciones:

La Ley Básica de Empleo tiene un propósito, garantizar que todos tengan las mismas oportunidades para conseguir trabajo. La ley prohíbe explícitamente que se haga discriminación. Nadie puede ser rechazado o preferido arbitrariamente por su condición personal, social o económica. El acceso al empleo debe ser justo y equitativo para todos.

La ley busca crear un mercado laboral donde las decisiones se basen en mérito y capacidad, no en prejuicios o favoritismos. Cualquiera que sea tu trasfondo, tu origen o

tu situación económica, deberías tener las mismas posibilidades de ser considerado para un puesto.

2) Diversificación de clientes:

La diversificación se trata en repartir tu dinero entre diferentes tipos de inversiones para que si una falla, no pierdas todo. Cada inversión tiene su propio perfil, algunos instrumentos son seguros, pero dan poco dinero, otros prometen ganancias mayores, pero son más arriesgados. Al mezclar varios, logras equilibrio. La diversificación es, por tanto, una herramienta clave para gestionar el riesgo y proteger el patrimonio ante los cambios de los mercados.

3) Garantías:

Las garantías financieras son el pacto de confianza entre prestamista y prestatario; dinero o instrumentos financieros que se depositan como promesa de que se pagará la deuda. No son simplemente un trámite burocrático; son un mecanismo inteligente que protege a ambas partes. Para el banco, representa seguridad: si algo sale mal, tiene algo concreto que respalda la operación. Para el que pide el préstamo, es una puerta de acceso: al ofrecer una garantía, reduce el riesgo percibido y puede conseguir dinero en condiciones más favorables, con tasas de interés más bajas o montos mayores. Es un ganar-ganar: el prestamista duerme tranquilo sabiendo que está protegido, y el deudor obtiene financiamiento más accesible. Por eso las garantías financieras son fundamentales en el sistema crediticio: generan confianza mutua, hacen que los bancos estén dispuestos a prestar más, y transforman un acuerdo entre extraños en una relación segura y mutuamente beneficiosa.

4) Riesgo negocio:

Controlar los riesgos financieros no es un evento único, sino un proceso continuo que atraviesa varias fases interconectadas. Primero, necesitas ver el panorama completo, identificar todas las amenazas posibles, tanto internas como externas, que podrían afectar tu negocio. Una vez que sabes qué riesgos existen, el siguiente paso es ponerles números: cuantificar su probabilidad, estimar su impacto potencial e idealmente condensarlos en una medida general que te permita comparar y analizar. Después viene la acción de tomar decisiones concretas para mantener esos riesgos dentro de límites aceptables, ya sea reduciéndolos, delegándolos a terceros, asumiéndolos conscientemente o protegiéndote mediante coberturas. La última fase, igualmente importante, es la vigilancia permanente de asegurar que las medidas que implementaste realmente funcionan, que los riesgos no se salen de control, y ajustar la estrategia si es necesario. Es un ciclo sin fin donde el monitoreo constante es lo que mantiene todo bajo control.

5) Diversión geográfica:

Tener sucursales físicas distribuidas en diferentes regiones es especialmente importante para bancos que atienden al comercio minorista y a pequeñas y medianas empresas. Esta presencia territorial les permite estar más cerca de sus clientes, entender sus problemas reales y diseñar productos adaptados a sus necesidades específicas. Es el contacto directo el que genera valor. Sin embargo, esta estrategia no funciona con la misma efectividad para instituciones que trabajan con grandes corporaciones o inversores sofisticados. Estos segmentos operan en mercados completamente distintos donde la ubicación geográfica de una sucursal importa poco; lo que realmente cuenta es la capacidad de manejar operaciones complejas, acceso a financiamiento internacional y

experiencia en transacciones de alto nivel. Para ellos, tener oficinas regionales no multiplica el valor de la misma manera.

6) Diversificación por plazos:

El plazo es fundamentalmente una ventana de tiempo, el período en que debes completar algo antes de que sea demasiado tarde. Una vez que ese tiempo se agota, ya no puedes hacer lo que tenías que hacer de forma válida. Por eso los plazos son tan importantes en la ley y en los negocios. Jurídicamente, un plazo es más que una simple fecha en el calendario; es un evento que llegará con certeza y que determina cuándo puedes ejercer un derecho o cuándo vence una obligación. Algunos plazos son claros y preestablecidos, mientras que otros son inevitables pero impredecibles. Lo interesante es que en los contratos, el plazo generalmente no es un requisito absolutamente necesario para que exista un acuerdo; dos partes pueden firmar un contrato indefinido sin especificar cuándo vence. Sin embargo, hay casos especiales donde el plazo es la razón misma de ser del contrato: sin él, todo el acuerdo pierde su propósito o validez legal. En esos supuestos, el plazo deja de ser secundario y se convierte en algo fundamental.

7) Solvencia:

El endeudamiento mira la proporción entre lo que posees y lo que debes; este indicador, en cambio, va más allá: toma en consideración la totalidad de tu patrimonio versus tus obligaciones totales, ofreciendo un retrato más completo de tu estabilidad financiera real. No es una medida genérica sino personalizada: evalúa la situación específica de cada sujeto analizando exactamente qué posee y qué debe, permitiendo así

una comprensión más profunda y precisa de su verdadera capacidad para seguir funcionando financieramente sin colapsar.

8) Rentabilidad:

Este indicador financiero establece una relación directa entre el beneficio económico obtenido por una empresa y los recursos propios utilizados para generar dicho resultado. Se conoce como ROE (Return on Equity), o rentabilidad sobre los fondos propios, y se calcula mediante la fórmula:

$$\text{ROE} = \text{Beneficio Neto} / \text{Fondos Propios}$$

Esta ratio permite evaluar cuánto beneficio genera la empresa por cada unidad monetaria invertida por sus accionistas, lo que lo convierte en una medida clave de rentabilidad financiera. Un ROE elevado suele interpretarse como una gestión eficiente del capital propio, mientras que un valor bajo puede indicar que los recursos están siendo subutilizados o que existen problemas en la estructura operativa o financiera de la organización.

9) Concentración:

Existe una herramienta matemática llamada Índice de Herfindahl-Hirschman que los economistas usan constantemente para entender cómo está distribuido el poder en un mercado. Mide si el mercado está en manos de pocos gigantes o si muchos competidores se reparten el negocio equitativamente. El índice funciona así, cuanto más alto sea el número, más concentrado está el mercado, lo que significa que apenas un puñado de empresas grandes controlan la mayoría de las ventas, sofocando así la competencia. Es como un monopolio disimulado donde los clientes no tienen muchas opciones. En el

extremo opuesto, un índice bajo revela un mercado fragmentado y saludable, donde decenas o cientos de empresas compiten por los mismos clientes, cada una con su propia porción del pastel. Esta diversidad obliga a las compañías a esforzarse, a innovar, a ofrecer mejores precios y servicios. En resumen, el IHH te dice de un vistazo si estás viendo un mercado libre y competitivo o uno controlado por unos pocos jugadores poderosos.

10) Tipo de interés:

Cuando pides un préstamo, el banco te cobra un porcentaje sobre lo que te presta, y ese porcentaje es el costo real del dinero que estás tomando. Una vez que el dinero está en tu cuenta, necesitas entender dos cosas: cuánto ya pagaste de lo que debías; el capital amortizado y cuánto todavía te falta por devolver; el capital pendiente. La Tasa Anual Equivalente, que es como la radiografía honesta del préstamo, incluye no solo el interés base, sino también todas las comisiones, gastos administrativos y el plazo total del crédito, dándote una imagen realista de cuánto te va a costar realmente ese dinero. Los bancos ofrecen tres formas de aplicar esta tasa: con interés fijo, que no cambia nunca y te da paz mental sobre tus pagos futuros; con interés variable, que sube y baja según índices de mercado como el Euríbor o LIBOR, dependiendo de lo acordado; o con interés mixto, que comienza fijo durante los primeros años y luego se vuelve variable hasta que pagues todo. Cada opción tiene sus ventajas y riesgos, y la elección depende de tu tolerancia al riesgo y de cuánta incertidumbre puedas soportar.

3.1.2.3 Como evitar los morosos

Para enfrentar el problema de los clientes que no pagan, Gala (2008) destaca que el enfoque más efectivo se sostiene en tres pilares: mantener la determinación sin rendirse, ser consistente en los esfuerzos de cobranza, e insistir repetidamente hasta lograr resultados. Estas actitudes permiten enfrentar el problema de manera activa y prevenir que los impagos lleguen a situaciones críticas. Para lograr una gestión efectiva de los cobros, el autor propone considerar varios factores clave:

1. El factor tiempo:

Actuar de manera oportuna es esencial. Gala destaca que la mayoría de las deudas pueden ser recuperadas durante el primer mes de retraso, alcanzando un porcentaje de recuperación cercano al 81%. Sin embargo, a medida que transcurre el tiempo, este porcentaje disminuye considerablemente, lo que demuestra la importancia de una reacción temprana ante cualquier señal de morosidad.

2. Los periodos de mayor riesgo:

Ciertos momentos del año presentan mayor propensión a los impagos. Gala identifica meses como enero, julio, agosto y diciembre como periodos críticos, ya que las empresas enfrentan mayores cargas financieras: pago de impuestos, gratificaciones laborales, y en algunos casos, una disminución en la facturación —como ocurre en agosto por las vacaciones—. Estos factores elevan la probabilidad de que los clientes pospongan sus obligaciones financieras.

3. El factor confianza:

La morosidad no es aleatoria; muchas veces el deudor decide estratégicamente a quién retrasar el pago, priorizando sus obligaciones según conveniencia. Gala señala que, frecuentemente, los proveedores más lejanos geográficamente o aquellos con quienes hay una relación de confianza personal son los más afectados. Esto se debe a que los morosos tienden a ganar tiempo alegando que pronto pagarán, y en muchos casos, los peores morosos son conocidos o incluso amigos del acreedor, lo cual dificulta aún más la gestión del cobro.

El autor también sugiere una serie de recomendaciones prácticas para prevenir la morosidad y reducir su impacto:

- 1) Evaluar los créditos previamente, utilizando herramientas como referencias bancarias, informes del Registro Mercantil y antecedentes con otros proveedores.
- 2) Establecer límites de crédito diferenciados, según el tipo de cliente y su historial de pagos.
- 3) Realizar una apertura de crédito adecuada, registrando correctamente todos los datos fiscales, personales y de facturación del cliente.
- 4) Usar métodos de cobro seguros, como las domiciliaciones bancarias, que garanticen el cumplimiento de los pagos.
- 5) Conocer a fondo el sistema de pagos del cliente, incluyendo los días en que realiza transferencias y los canales que utiliza.
- 6) Fortalecer los procesos de facturación, asegurándose de que el deudor acepte y firme presupuestos y documentos de compromiso.

- 7) Anticiparse al vencimiento de las deudas, comunicándose con el cliente antes de la fecha límite para recordarle su obligación.
- 8) Controlar los costos derivados de la morosidad, gestionando adecuadamente los riesgos y evitando que las insolvencias afecten la salud financiera de la empresa.

3.1.3 Relación entre la morosidad y el riesgo crediticio

La morosidad y el riesgo crediticio están estrechamente vinculados, ya que una deficiente gestión del riesgo crediticio puede derivar en altos niveles de morosidad. Mientras que la morosidad se refiere al porcentaje de créditos que no han sido pagados en los plazos establecidos, el riesgo crediticio hace alusión a la posibilidad de que los clientes no cumplan con sus compromisos de pago. Por ello, una gestión eficiente del riesgo es fundamental para preservar la salud financiera de las instituciones y garantizar que los clientes cumplan con sus obligaciones contractuales.

Finalmente, en el campo de las microfinanzas, un estudio realizado en la agencia Chorrillos del Banco Financiero del Perú encontró que una gestión inadecuada del riesgo crediticio influye en el índice de morosidad, específicamente en el contexto de Mi Banco – agencia Chupaca – en el año 2020. (Zevallos, 2022)

3.1.4 Relación entre la morosidad y el sobreendeudamiento

Existe una relación estrecha entre la morosidad y el sobreendeudamiento, ya que un alto nivel de morosidad suele reflejar que los clientes están enfrentando serias dificultades para cumplir con sus compromisos financieros. Esta situación puede derivar en un sobrecargo de deudas, conocido como sobreendeudamiento, que se produce

cuando una persona natural o jurídica acumula obligaciones por encima de su capacidad de pago, lo que puede conducir eventualmente a un estado de insolvencia financiera.

En Perú, cuando los investigadores examinaron la relación entre el incumplimiento de pagos y el tamaño de las instituciones bancarias, descubrieron algo preocupante: la morosidad es una de las causas fundamentales que dispara las crisis del sistema financiero. Cuando una institución empieza a experimentar un deterioro significativo en su cartera de créditos, esto afecta directamente su rentabilidad y liquidez, y puede llevar a un círculo vicioso de sobreendeudamiento que compromete su estabilidad. (Guillén, 2001)

Por otro lado, un estudio centrado en la cooperativa de ahorro y crédito Juan Pío de Mora analizó cómo una inadecuada gestión del riesgo crediticio incide en el aumento de la morosidad. Entre los factores internos identificados destacan: evaluaciones de crédito deficientes, falta de capacidad o voluntad de pago por parte del prestatario, uso incorrecto de los fondos otorgados, así como la ausencia de garantías adecuadas y la existencia de sobreendeudamiento previo. Todos estos elementos contribuyen no solo a incrementar la morosidad, sino también a profundizar el problema del sobreendeudamiento. (Trujillo, et al., 2022)

3.2 Marco conceptual

A. Costos de transacción

Se entiende por costos de transacción a aquellos gastos que una empresa debe asumir cuando decide satisfacer sus necesidades recurriendo al mercado, en lugar de hacerlo a través de sus propios recursos o mediante procesos internos. Es decir, estos costos surgen

cuando la organización debe adquirir bienes o servicios externos en lugar de generarlos o gestionarlos dentro de su estructura operativa. (Calle, 2021)

B. Interés

El interés es un concepto utilizado en contabilidad y finanzas que representa de forma absoluta el cambio en la cantidad de dinero durante un periodo determinado. Para calcularlo, se toma la diferencia entre el capital final y el capital inicial, lo cual refleja cuánto ha aumentado (o disminuido) el monto original en un intervalo de tiempo. Debido a esta naturaleza cuantitativa, el interés se expresa necesariamente en unidades monetarias. (Vento, 2021)

C. Morosidad

Desde una perspectiva empresarial, la morosidad puede definirse como el retraso en el pago de compromisos financieros adquiridos, lo que implica un incumplimiento de las condiciones pactadas en un contrato, específicamente en relación con la fecha establecida para efectuar el pago. Este tipo de incumplimiento representa una falta al acuerdo previamente convenido entre las partes. (González & Gomes, 2018)

D. Riesgo de crédito

El efecto negativo que puede reflejarse en los estados financieros y en el patrimonio de una entidad financiera ocurre cuando esta mantiene exposiciones crediticias con clientes que carecen de solvencia económica o patrimonial. Este riesgo no solo se presenta en los préstamos directos, sino también en otras formas de exposición tanto dentro como fuera del balance, como pueden ser las garantías otorgadas, las cartas de aceptación y las inversiones en instrumentos financieros. (Rayo, 2020)

E. Tasa de interés

Este indicador expresa, de forma relativa, el cambio en la cantidad de dinero a lo largo de un determinado periodo. Su propósito es mostrar cuánto interés produce una sola unidad monetaria durante un intervalo de tiempo específico, permitiendo así evaluar la rentabilidad o el costo del dinero en función del tiempo transcurrido. (Vento, 2021)

3.3 Antecedentes

Zevallos (2022) en su tesis titulada “Gestión del riesgo crediticio y el nivel de morosidad en las cajas municipales de la provincia de Chupaca - 2020”, desarrolló un estudio cuyo propósito principal fue determinar el grado de relación existente entre las variables gestión del riesgo crediticio y el nivel de morosidad dentro de dichas instituciones financieras, durante el año 2020. Desde el punto de vista metodológico, se trató de una investigación de enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y transversal, apoyado en los métodos inductivo y deductivo para el análisis y la interpretación de los datos.

La investigación se enfocó en ocho Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, aunque por razones de accesibilidad solo cuatro pudieron participar efectivamente. Para recopilar información, se utilizó un cuestionario estructurado que buscaba entender cómo percibían y operaban estas instituciones respecto a la relación entre riesgo crediticio y morosidad. Los datos recopilados fueron organizados y examinados usando métodos estadísticos descriptivos, presentándolos en tablas y gráficos para facilitar la comprensión. Además, se realizaron pruebas estadísticas avanzadas con datos relacionados utilizando el programa SPSS en su versión 25. Cuando todo el análisis estuvo completo, existe una conexión directa y estadísticamente significativa entre cómo estas instituciones gestionan el riesgo de sus créditos y cuánta morosidad experimentan. En otras palabras, las Cajas Municipales que

manejaban mejor su riesgo crediticio tendían a tener tasas más bajas de clientes morosos durante el 2020, mientras que aquellas con gestión deficiente enfrentaban mayores problemas de impago.

Alcedo (2021) en su tesis titulada “Factores que influyen en la morosidad de clientes de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa, sede Huánuco, 2019”, tuvo como objetivo principal identificar y analizar los factores que inciden en el nivel de morosidad de los clientes clasificados como Personas Naturales y Personas con Negocios de dicha institución financiera. En cuanto a los objetivos específicos, el estudio se propuso examinar la política de otorgamiento de créditos, evaluar de forma precisa la capacidad real de pago de los clientes mencionados y analizar el destino de los fondos provenientes de las colocaciones crediticias. La investigación se enmarca dentro del nivel descriptivo relacional, ya que buscó no solo describir los factores, sino también establecer vínculos entre ellos y el fenómeno de la morosidad. Las variables consideradas en el estudio fueron: política de crédito, capacidad de pago y destino del crédito, siendo todas ellas analizadas en relación directa con la variable dependiente, es decir, el nivel de morosidad de los clientes de la CMAC Arequipa – sede Huánuco. Para la recolección de datos se utilizó el método de encuestas, aplicadas a una muestra compuesta por clientes morosos, quienes constituyeron la unidad de análisis. También se tomaron en cuenta experiencias previas en contextos similares. Los resultados de la investigación indicaron que tanto la política de crédito como la capacidad de pago de los clientes y el uso que se le da al dinero obtenido por crédito son factores determinantes en la aparición de morosidad. En particular, se observó que la política de crédito influye significativamente en la morosidad de los clientes personas naturales atendidos por la CMAC Arequipa en su sede de Huánuco.

Mendoza (2020) en su tesis titulada “Factores determinantes de la morosidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo en el distrito de Padre Abad, Aguaytía, departamento de Ucayali”, tuvo como propósito principal identificar las causas que explican la morosidad en los créditos otorgados a microempresarios por la agencia Aguaytía de la Caja Huancayo, tomando como base la información correspondiente al año 2017. La metodología empleada incluyó la aplicación de un cuestionario anónimo, con preguntas de opción múltiple y escala tipo Likert, dirigido a una muestra compuesta por 130 participantes. Los resultados revelaron que la mayoría de los encuestados señalaron como causa principal de su situación de morosidad la deficiente administración del negocio (50,8%), seguida por un nivel bajo de ingresos por ventas (26,9%) y una escasa rotación de inventarios o mercaderías (15,4%). Respecto a la multiplicidad de deudas financieras, se evidenció que el 37,7% de los clientes mantenía compromisos crediticios con tres entidades financieras, el 33,1% con dos entidades, y un 15,4% tenía deudas con cuatro o más instituciones. Este aspecto pone de relieve una situación de sobreendeudamiento que podría estar agravando los niveles de morosidad. Para analizar la relación entre la evaluación crediticia y la morosidad, se realizó una correlación estadística, obteniéndose un valor de significancia de 0,016 (menor a 0,05), lo que permitió aceptar la hipótesis de que existe una relación significativa entre una evaluación crediticia deficiente y el aumento de la morosidad. El estudio finaliza recomendando que el área de créditos de la agencia Aguaytía refuerce sus procesos de análisis y aprobación crediticia, solicitando propuestas más rigurosas y mejor sustentadas por parte de los clientes. También se sugiere fortalecer las capacidades del personal mediante la creación de lineamientos internos de capacitación, en los que asesores senior compartan conocimientos y experiencias con los asesores de menor experiencia en el sector financiero.

Cabrera (2020) en su tesis titulada “Niveles de morosidad en clientes de la empresa Mi Banco S.A. agencia Jaén II”, desarrolló una investigación de tipo descriptiva con un diseño no experimental, cuyo propósito fue analizar la situación de morosidad desde la perspectiva del personal que labora en dicha institución financiera. La población y muestra del estudio estuvo conformada por 23 trabajadores vinculados directamente a las funciones de prevención y control de la morosidad dentro de la agencia Jaén II de Mi Banco S.A. Para la recolección de datos, se aplicó una encuesta estructurada mediante un cuestionario, cuya confiabilidad fue validada mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo un valor de 0.748, lo que indica un nivel aceptable de consistencia interna del instrumento utilizado. En cuanto a los resultados, se identificó que una amplia mayoría del personal encuestado, equivalente al 83%, consideró que la morosidad en la agencia se encuentra en un nivel alto, mientras que el 27% opinó que la situación es regular. Esta percepción da cuenta de la preocupación existente dentro del equipo de trabajo respecto al impacto negativo que la morosidad genera en la operatividad y rentabilidad de la entidad.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 Resultados descriptivos

4.1.1 Aspectos generales

En este punto de los resultados descriptivos, se presenta información generalizada de por las personas que acceden a un crédito en la Cooperativa Andreli de la ciudad de Tingo María, quienes representan la unidad de análisis para nuestra investigación.

Tabla 1. Población de las personas que acceden a un crédito según su sexo

Género	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	140	82%
Masculino	30	18%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

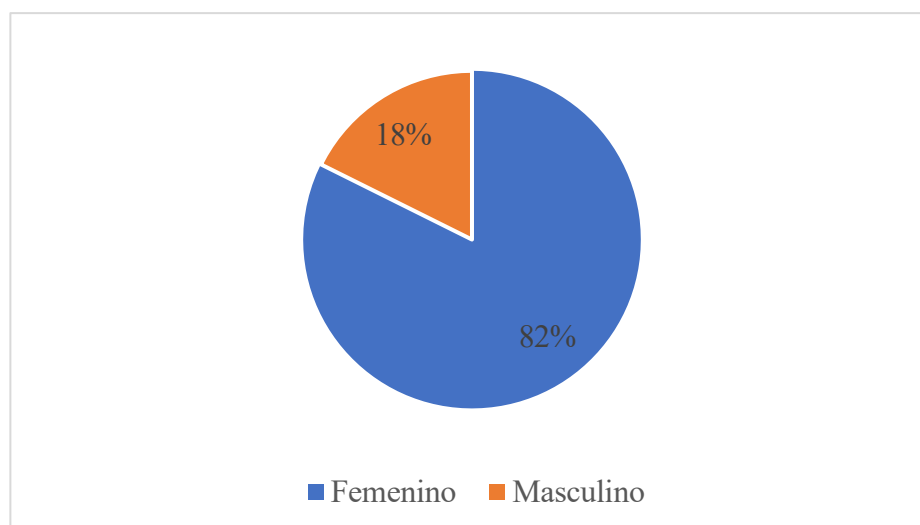


Figura 2. Población de las personas que acceden a un crédito según su sexo

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior presenta un desglose detallado de la distribución de género entre los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, Agencia Tingo María. De un

total de 170 clientes registrados, el 82% corresponde a clientes de género femenino, lo que representa una mayoría significativa en comparación con el 18% de clientes de género masculino. Esto sugiere una marcada disparidad en la participación de género, con una clara preponderancia de mujeres en la clientela de la cooperativa.

Tabla 2. Población según su lugar de procedencia

Lugar de procedencia	Frecuencia	Porcentaje
Costa	6	4%
Sierra	12	7%
Selva	152	89%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

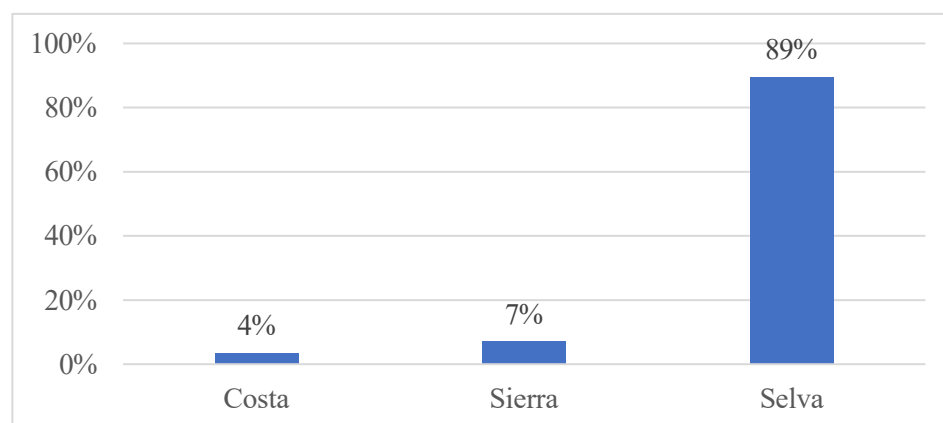


Figura 3. Población según su lugar de procedencia

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior detalla la procedencia geográfica de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, Agencia Tingo María. Entre los 170 clientes analizados, se observa una marcada predominancia de clientes provenientes de la región de la Selva, representando un impresionante 89% del total. Por otro lado, la región de la Sierra aporta un 7% de los clientes, lo que, aunque es una proporción menor en

comparación con la Selva, aún representa una contribución significativa al total, y la procedencia de clientes de la Costa constituye solo un modesto 4% del total.

Tabla 3. Población que accede a un crédito según su edad

Edad atareo	Frecuencia	Porcentaje
[23 - 27>	25	15%
[28 - 32>	38	22%
[33 - 37>	20	12%
[38 - 42>	31	18%
[43 - 47>	27	16%
[48 - 52>	29	17%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

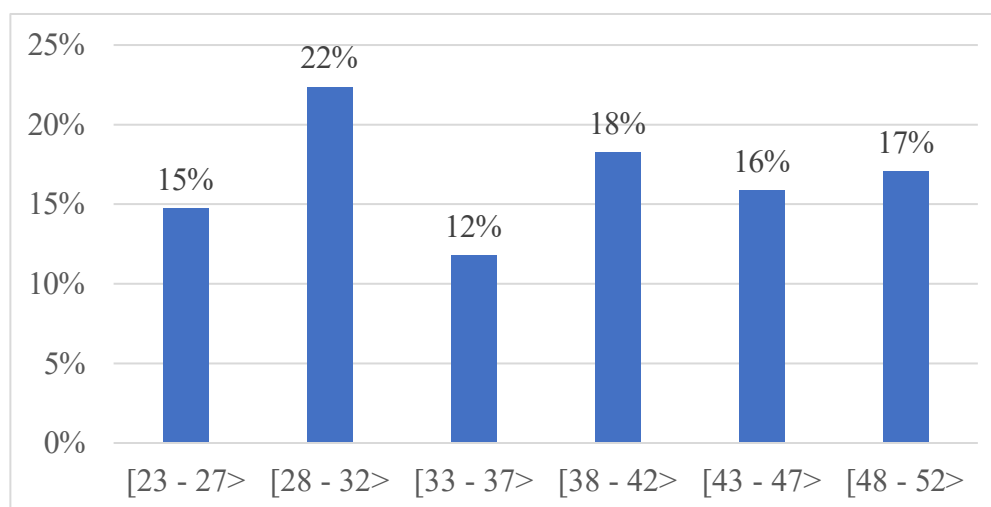


Figura 4. Población que acceden a un crédito según su edad

Fuente: Elaboración propia

El grupo de edad más representado entre los clientes de la cooperativa se encuentra en el rango de [28 - 32>, con un 22% del total de 170 clientes. Esto indica una presencia notable de clientes en la franja de edad comprendida entre los 28 y 32 años. Le sigue de cerca el grupo de [38 - 42>, que constituye un 18% del total de clientes. Por

otro lado, los grupos de edad de [23 - 27> y [43 - 47> tienen una representación similar, ambos con alrededor del 16% del total de clientes. Esto indica una distribución relativamente equitativa entre clientes jóvenes y aquellos en el rango de edad de 43 a 47 años. Los grupos de edad de [33 - 37> y [48 - 52> tienen representaciones cercanas, con un 12% y un 17% respectivamente. Estos grupos de edad, aunque menos numerosos en comparación con los anteriores, aún constituyen una parte importante de la clientela.

Tabla 4. Población según su nivel de educación

Lugar de procedencia	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria	135	79%
Tecnico	26	15%
Superior	9	5%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

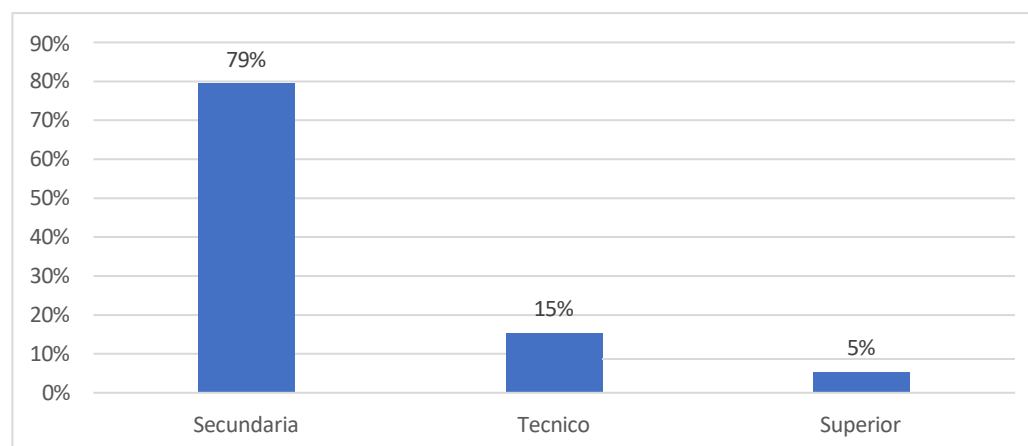


Figura 5. Población según su nivel de educación

Fuente: Elaboración propia

Destaca que un notable 79% de los clientes poseen educación a nivel secundario, indicando una clientela mayoritariamente con este grado educativo. Por otro lado, un 15% de los clientes tienen formación técnica, lo que refleja una presencia apreciable de

individuos con habilidades especializadas. Resulta relevante notar que solo un 5% de los clientes tienen educación a nivel superior. Este dato sugiere una presencia relativamente baja de individuos con formación académica más avanzada.

4.1.2 La morosidad

Tabla 5. Retrasos en pagos de letras desde inicio de crédito

	Frecuencia	Porcentaje
Si	120	71%
No	50	29%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

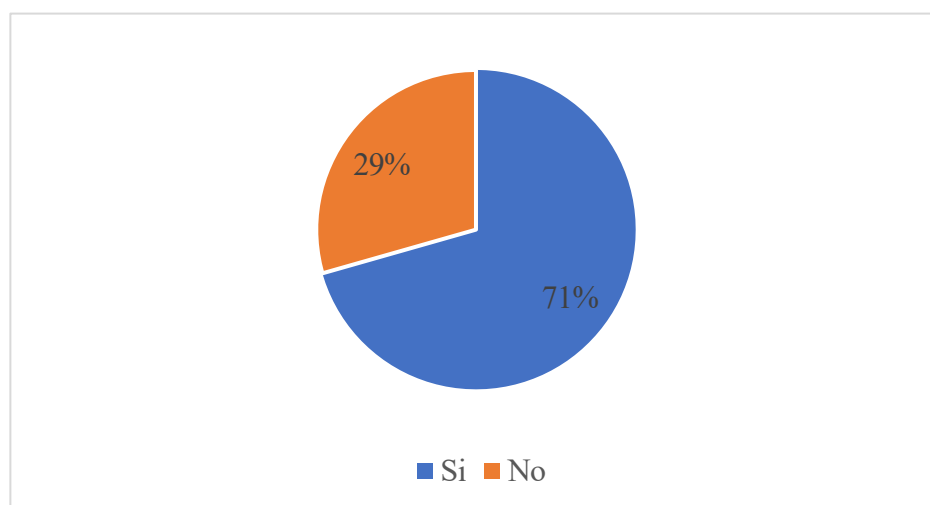


Figura 6. Retrasos en pagos de letras desde inicio de crédito

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior refleja la frecuencia de retrasos en los pagos de las letras por parte de los clientes desde que iniciaron sus créditos con la financiera. Se observa que un notable 71% de los clientes admiten haber experimentado retrasos en los pagos, mientras que el 29% restante afirma no haber tenido tales inconvenientes.

Tabla 6. Atrasos de más de 30 días en pagos de letras

	Frecuencia	Porcentaje
Si	108	64%
No	62	36%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

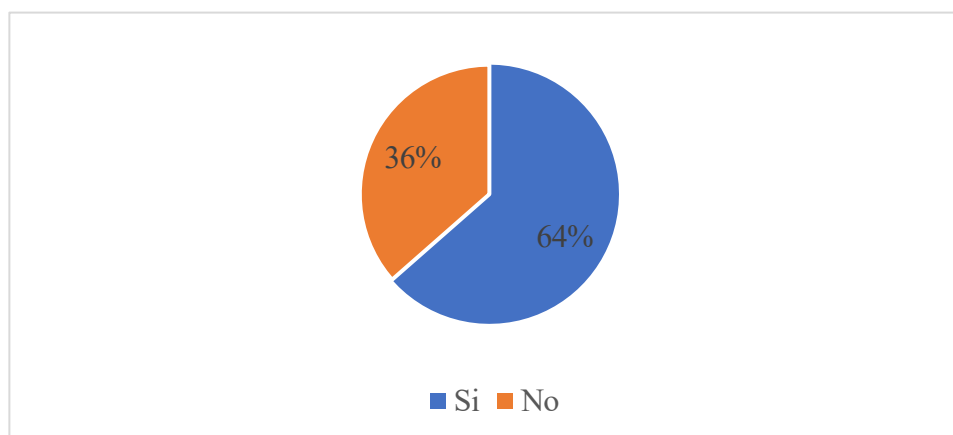


Figura 7. Atrasos de más de 30 días en pagos de letras

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior indica que el 64% de los clientes admiten haberse atrasado más de 30 días en el pago de una letra de su préstamo en algún momento. Por otro lado, el 36% restante afirma no haber tenido retrasos de este tipo.

Este dato es significativo, ya que muestra que una proporción considerable de los clientes ha experimentado atrasos sustanciales en el cumplimiento de sus pagos, lo que tiene implicaciones importantes en la morosidad.

Tabla 7. Notificación de atrasos en pagos de letras

	Frecuencia	Porcentaje
Si	123	72%
No	47	28%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

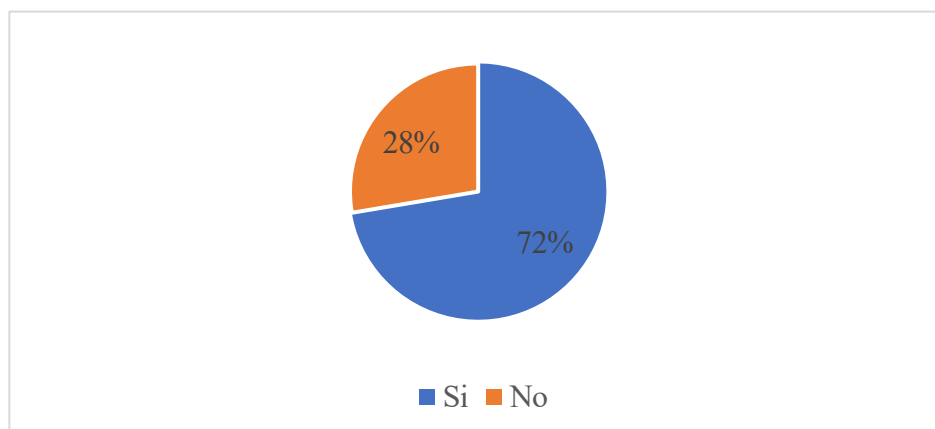


Figura 8. Notificación de atrasos en pagos de letras

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior revela que el 72% de los clientes son notificados a través de llamadas, mensajes o visitas cuando se atrasan en el pago de una de sus letras. En contraste, el 28% restante afirma no recibir este tipo de notificaciones.

Esto indica que la financiera tiene una práctica activa de comunicación con los clientes en caso de atrasos en los pagos. Esta es una estrategia importante para mantener una buena relación con los clientes y para abordar de manera proactiva situaciones de morosidad.

Tabla 8. Capacidad de pago ante pérdida de ingresos mensuales

	Frecuencia	Porcentaje
Si	48	28%
No	122	72%
Total	170	100%

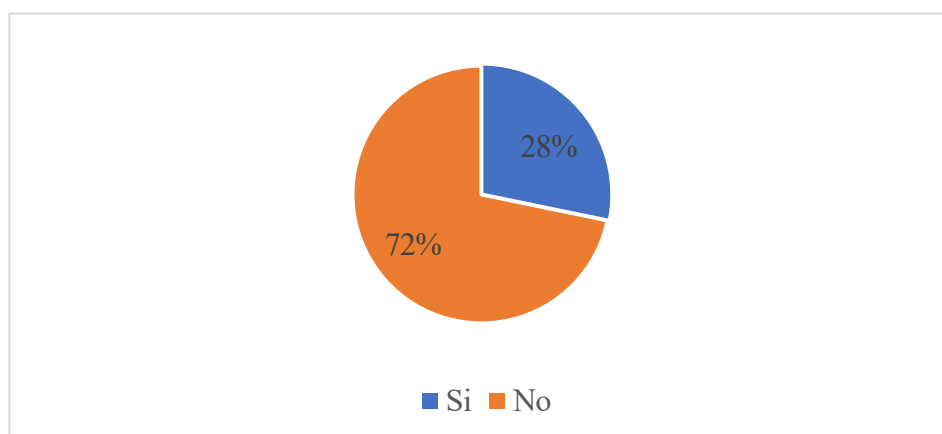


Figura 9. Capacidad de pago ante pérdida de ingresos mensuales

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior indica que el 72% de los clientes no serían capaces de pagar al menos una letra de su préstamo si dejaran de percibir su ingreso mensual. Por otro lado, el 28% restante afirma que sí podrían hacerlo.

Este dato es de gran importancia, ya que sugiere que una mayoría significativa de los clientes enfrentaría dificultades financieras considerables en caso de perder su fuente de ingresos. Esto puede tener implicaciones significativas en la capacidad de los clientes para cumplir con sus obligaciones financieras en momentos de crisis económicas o inestabilidad laboral.

Tabla 9. Garantías requeridas para acceso al crédito

	Frecuencia	Porcentaje
Si	90	53%
No	80	47%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

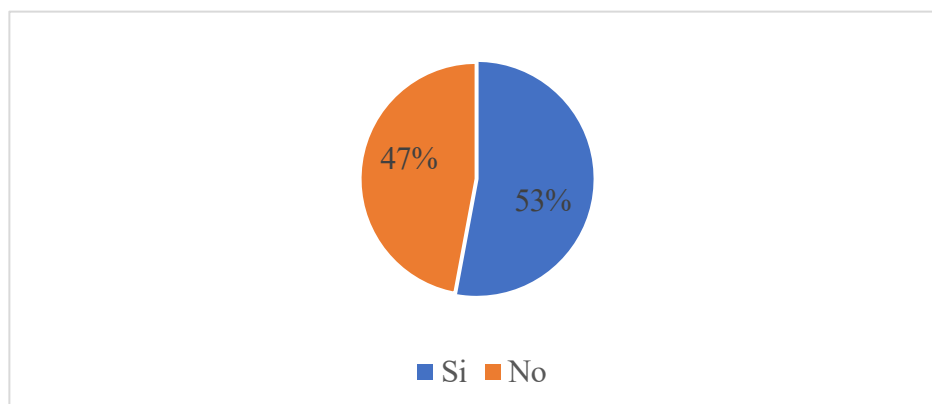


Figura 10. Garantías requeridas para acceso al crédito

Fuente: Elaboración propia

La tabla proporcionada muestra que el 53% de los clientes tuvieron que poner algún bien como garantía para acceder al crédito que poseen, mientras que el 47% restante no necesitó hacerlo.

Este dato es relevante, ya que indica que más de la mitad de los clientes necesitaron respaldar su préstamo con un bien. Esto puede tener implicaciones en la evaluación de riesgos y en la gestión de morosidad, ya que los préstamos garantizados pueden requerir un tratamiento especial en caso de incumplimiento.

Los datos revelan una división interesante, poco más de la mitad de los clientes, (53%) debieron ofrecer algo de valor como respaldo para obtener su crédito, mientras que el otro (47%) logró acceder sin esta exigencia. Esta diferencia es significativa porque sugiere que la mayoría de quienes pidieron dinero enfrentó una barrera adicional, demostrar que tenían activos para respaldar su obligación. Cuando un préstamo está garantizado por un bien, el banco tiene una red de seguridad, si el cliente

no paga, puede recuperar parte de su inversión liquidando esa garantía. Esto afecta directamente cómo se evalúa el riesgo y cómo se maneja la morosidad.

4.1.3 Riesgo crediticio

Tabla 10. Dudas sobre capacidad de pago de deudas

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	11	6%
Casi nunca	13	8%
A veces	25	15%
Casi siempre	90	53%
Siempre	31	18%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

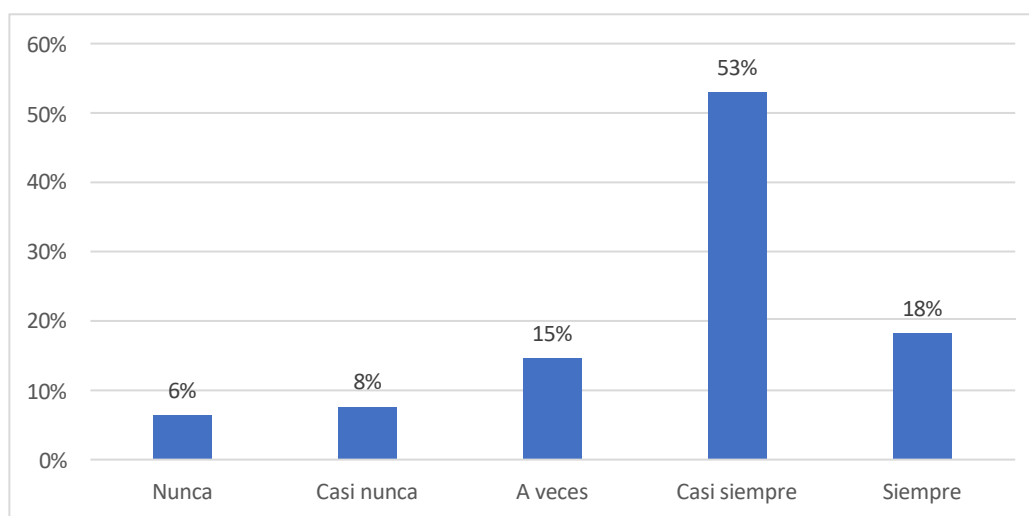


Figura 11. Dudas sobre capacidad de pago de deudas

Fuente: Elaboración propia

Más de dos tercios de los clientes (71%), vive con una ansiedad permanente sobre su capacidad de pagar lo que debe. Esta preocupación no es ocasional ni superficial; es algo que los acompaña constantemente, una sombra que pesa sobre sus decisiones financieras. En contraste, apenas el 29% experimenta esta inquietud de

forma esporádica o tolerable. Lo significativo aquí es que casi tres de cada cuatro personas reconocen su propia vulnerabilidad económica. Esta inseguridad financiera generalizada no es solo un problema emocional o psicológico; tiene consecuencias concretas en el sistema financiero. Cuando los clientes están preocupados y sienten que no pueden cumplir, su comportamiento de pago se ve afectado. Algunos retrasan deliberadamente, otros buscan aplazamientos, y algunos simplemente no pagan. Esta cadena de ansiedad se traduce directamente en mayores tasas de morosidad para las instituciones.

Tabla 11. Adecuación de ingresos para pago de créditos

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	7	4%
Casi nunca	18	11%
A veces	28	16%
Casi siempre	95	56%
Siempre	22	13%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

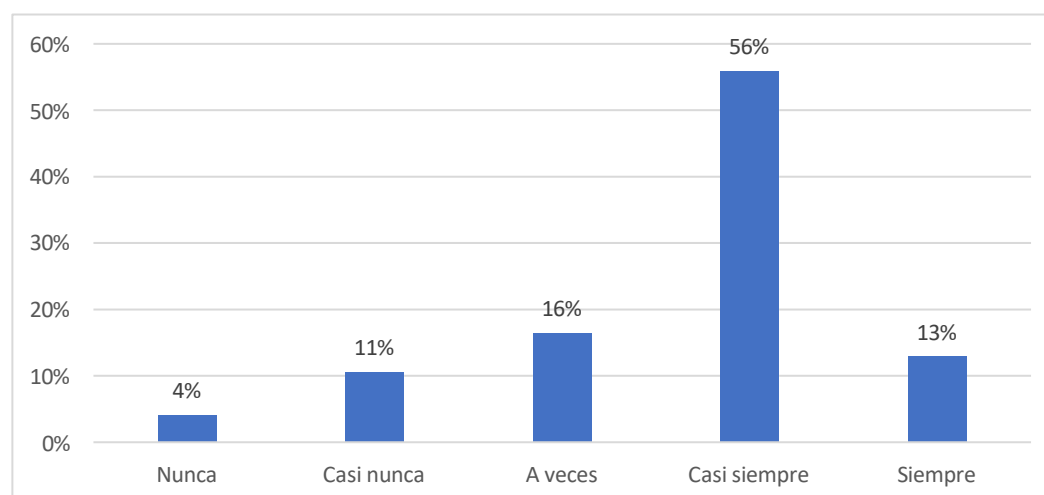


Figura 12. Adecuación de ingresos para pago de créditos

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a cómo los consumidores perciben sus capacidades para hacer frente a las obligaciones crediticias con sus ingresos mensuales, se observa que la mayoría de la población estudiada, representando más de la mitad de la muestra (56%), manifiesta que generalmente logra cumplir con sus compromisos financieros sin experimentar inconvenientes. No obstante, existe un segmento de la población, equivalente al 31% (resultado de sumar las categorías correspondientes a "Nunca", "Casi nunca" y "A veces"), que reconoce atravesar por situaciones problemáticas al momento de atender sus obligaciones de forma recurrente.

Estos datos sugieren que, aunque la mayoría de los clientes siente que sus ingresos mensuales son adecuados para pagar sus créditos, un número significativo aún experimenta dificultades. Esto subraya la importancia de evaluar cuidadosamente la capacidad de pago de los clientes al otorgar créditos y de brindar opciones y soluciones adecuadas para aquellos que enfrentan desafíos en el cumplimiento de sus compromisos financieros.

Tabla 12. Solicitud de refinanciamiento al finalizar pagos de letras

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	6	4%
Casi nunca	9	5%
A veces	32	19%
Casi siempre	105	62%
Siempre	18	11%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

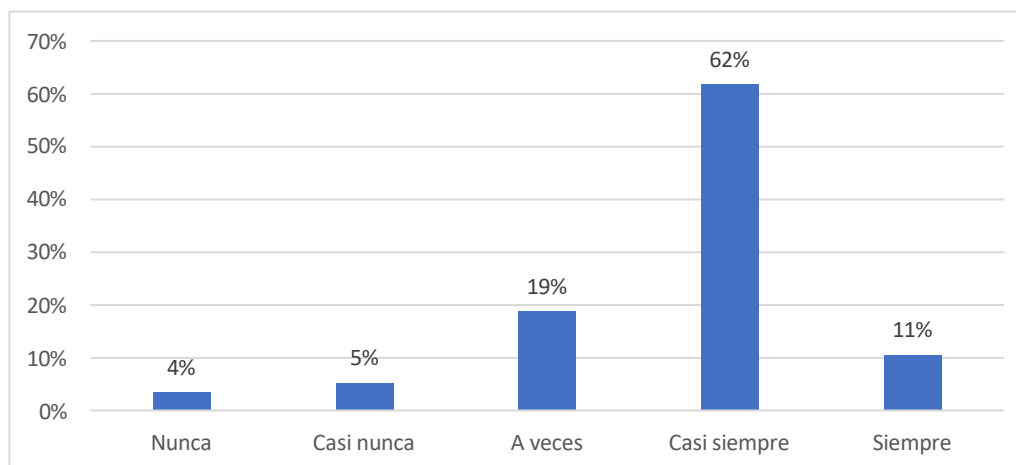


Figura 13. Solicitud de refinanciamiento al finalizar pagos de letras

Fuente: Elaboración propia

Un impresionante 62% de los clientes solicitan refinanciamiento de sus créditos casi siempre una vez que culminan de pagar sus letras. Adicionalmente, el 19% de los clientes lo hace en ocasiones. Por otro lado, un 15% (suma de "Nunca" y "Casi nunca") rara vez considera esta opción.

Estos datos sugieren que la práctica de solicitar refinanciamiento es común entre la mayoría de los clientes. Esto puede indicar que muchos clientes encuentran beneficios en esta opción, ya sea para extender plazos, obtener tasas de interés más favorables o ajustar sus pagos a sus condiciones económicas actuales. Es importante que la financiera evalúe cuidadosamente estas solicitudes para asegurar que el refinanciamiento sea una opción viable y beneficie tanto a los clientes como a la salud financiera de la cooperativa.

Tabla 13. Riesgo de registro en INFOCORP

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	12	7%
Casi nunca	26	15%
A veces	62	36%
Casi siempre	61	36%

Siempre	9	5%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

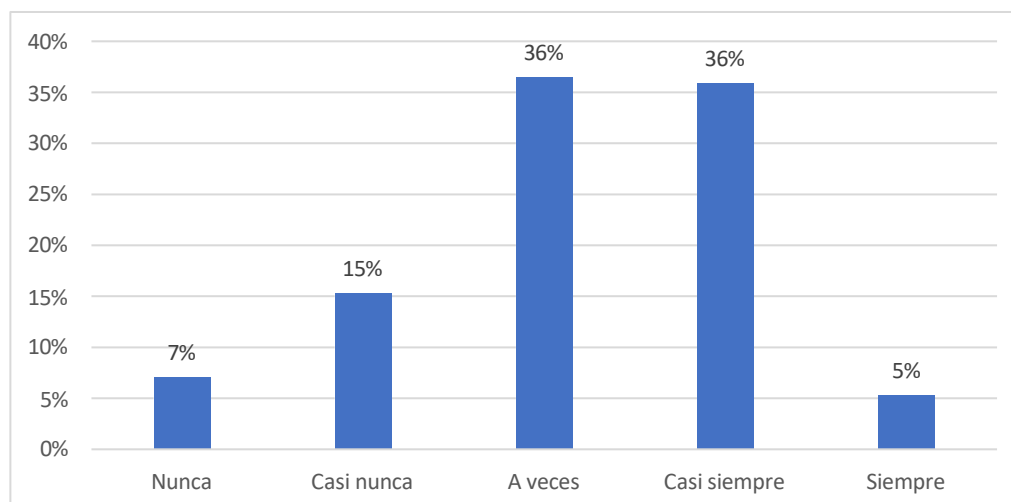


Figura 14. Riesgo de registro en INFOCORP

Fuente: Elaboración propia

La mayoría de los clientes han experimentado cierto grado de riesgo de ser registrados en Infocorp, la base crediticia del Perú. Un significativo 36% de los clientes siente que corre este riesgo casi siempre, seguido por un 36% que lo experimenta ocasionalmente. Adicionalmente, un 15% lo siente casi nunca.

Estos datos subrayan la importancia de mantener un buen historial crediticio y un comportamiento de pago positivo. El hecho de que un porcentaje sustancial de clientes sienta que ha corrido el riesgo de ser registrado en Infocorp destaca la necesidad de una gestión financiera responsable y de la importancia de brindar educación financiera y apoyo a los clientes para evitar situaciones de morosidad.

4.1.3 Sobreendeudamiento

Tabla 14. Acceso a nuevos créditos con deudas existentes

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	9	5%
Casi nunca	16	9%
A veces	24	14%
Casi siempre	104	61%
Siempre	17	10%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

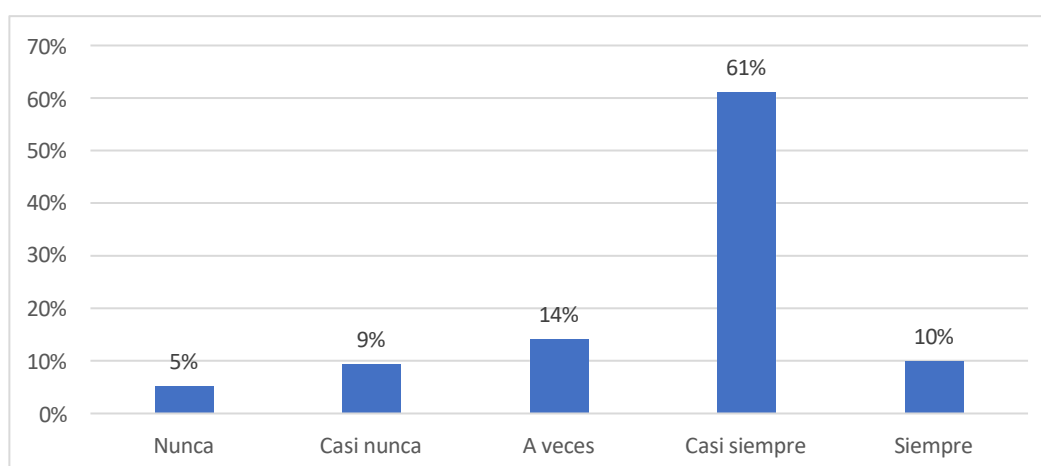


Figura 15. Acceso a nuevos créditos con deudas existentes

Fuente: Elaboración propia

Una gran mayoría de los clientes, el 71% (combinando "Casi siempre" y "Siempre"), tiende a acceder a otros créditos cuando ya disponen de uno con alguna entidad financiera. Además, un 14% lo hace en ocasiones. Por otro lado, un porcentaje menor, el 14% (suma de "Nunca" y "Casi nunca"), rara vez considera esta opción.

Los hallazgos sugieren que la tendencia de solicitar varios productos crediticios de manera simultánea constituye una práctica generalizada dentro de la cartera de clientes. Esta situación conlleva repercusiones significativas respecto a la viabilidad

financiera de los deudores para satisfacer sus compromisos. Resulta fundamental que la institución financiera realice un análisis exhaustivo de esta circunstancia previo a la aprobación de nuevas líneas de crédito, así como proveer orientación técnica y acompañamiento que permita a los clientes administrar de forma óptima su cartera de obligaciones.

Tabla 15. Préstamos familiares o informales

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	8	5%
Casi nunca	20	12%
A veces	22	13%
Casi siempre	102	60%
Siempre	18	11%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

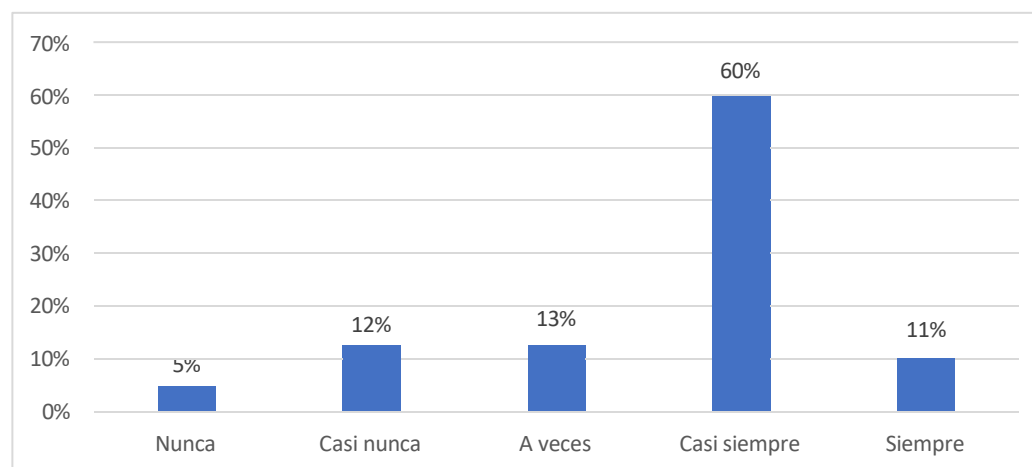


Figura 16. Préstamos familiares o informales

Fuente: Elaboración propia

Una proporción considerable de la población evaluada, alcanzando el 71%, manifiesta recurrir con frecuencia a la solicitud de recursos financieros a su entorno familiar o personas cercanas. Dentro de este porcentaje, el 60% reporta que esta práctica

ocurre de manera habitual y sistemática, mientras que un 13% indica que la realiza esporádicamente. En contraste, existe un grupo minoritario equivalente al 17% (que comprende las respuestas "Nunca" y "Casi nunca") que muy pocas veces opta por esta alternativa de financiamiento.

Los resultados ponen en evidencia que recurrir a fuentes de crédito informal representa una conducta generalizada dentro de la población evaluada, reflejando que muchos clientes recurren a esta alternativa para fortalecer su capacidad financiera. No obstante, resulta imperativo analizar los riesgos que conlleva este tipo de operaciones crediticias, especialmente aquellas que carecen de formalización legal o contractual entre las partes involucradas. Tales acuerdos pueden provocar impactos significativos en las relaciones interpersonales y en la cohesión familiar de los individuos. La falta de términos y condiciones claros, así como la posibilidad de tensiones o conflictos entre las partes involucradas, son factores a tener en cuenta. Además, la dependencia excesiva de préstamos informales puede generar una carga financiera adicional y, en última instancia, afectar la estabilidad económica de los clientes y sus familias.

Tabla 16. Uso de crédito para pagar otras deudas

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	6	4%
Casi nunca	16	9%
A veces	15	9%
Casi siempre	106	62%
Siempre	27	16%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

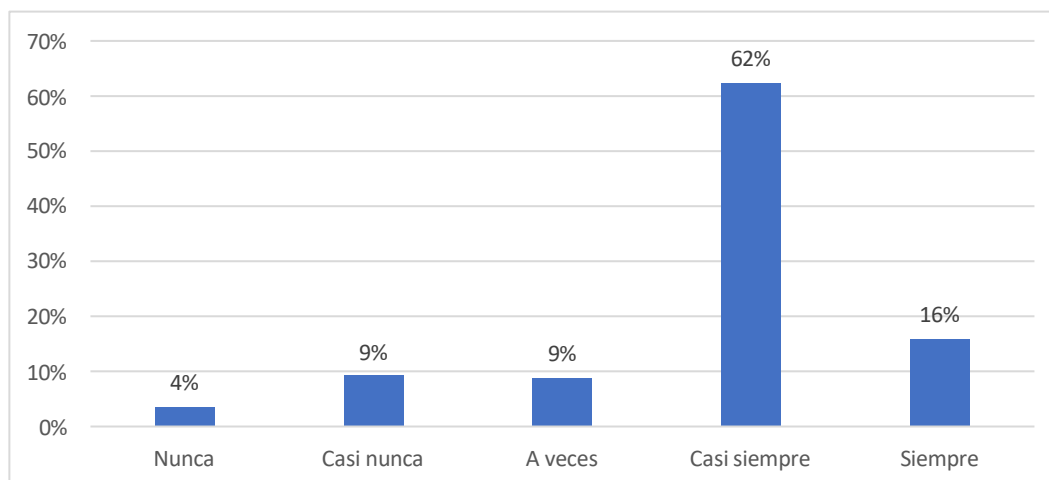


Figura 17. Uso de crédito para pagar otras deudas

Fuente: Elaboración propia

Un significativo 78% de los clientes tiende a utilizar el crédito solicitado, o parte de él, para pagar otras deudas que tenían. En particular, el 62% indica que lo hace casi siempre. Además, un 9% lo hace en ocasiones. Por otro lado, un 13% (suma de "Nunca" y "Casi nunca") rara vez considera esta opción. Este comportamiento indica una práctica común entre la mayoría de los clientes, lo que sugiere que muchos utilizan el crédito para gestionar sus deudas existentes.

Tabla 17. Conocimiento de tasas de interés sobre préstamo

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	39	23%
Casi nunca	47	28%
A veces	38	22%
Casi siempre	28	16%
Siempre	18	11%
Total	170	100%

Fuente: Elaboración propia

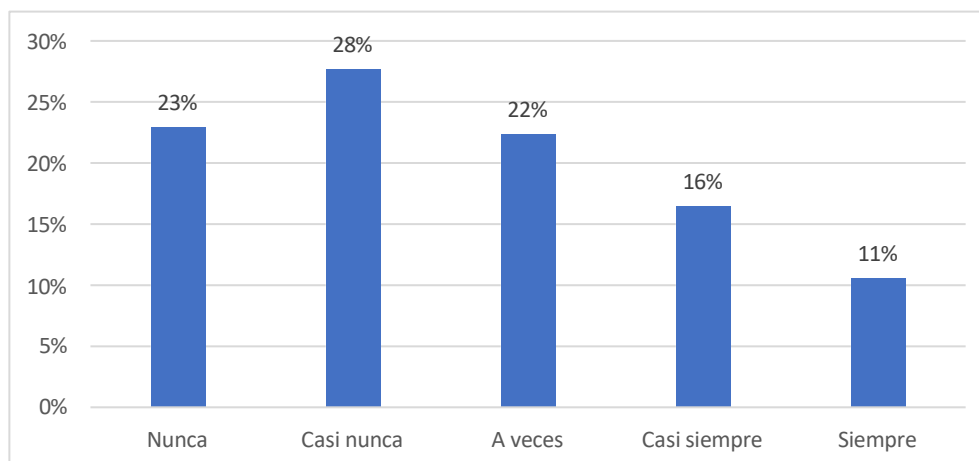


Figura 18. Conocimiento de tasas de interés sobre préstamo

Fuente: Elaboración propia

Una parte considerable de los clientes no siempre maneja la información de las tasas de interés que paga por su préstamo. Específicamente, el 51% (suma de "Nunca" y "Casi nunca") admite tener conocimiento limitado sobre este aspecto. Por otro lado, un 33% (suma de "A veces" y "Casi siempre") indica que a veces tiene consciencia de las tasas de interés, mientras que un 11% afirma que siempre está al tanto.

Este dato es significativo, ya que una comprensión clara de las tasas de interés es esencial para tomar decisiones financieras informadas y gestionar adecuadamente las deudas.

4.2 Verificación de hipótesis

4.2.1 Estimación del modelo econométrico

La estimación del modelo planteado en el presente estudio titulado “*La morosidad de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, Agencia Tingo María*” tiene como propósito principal evaluar si las variables consideradas guardan una relación significativa con la variable dependiente.

Con este objetivo, el primer paso consiste en seleccionar el modelo más adecuado que permita explicar de forma eficiente el comportamiento de la morosidad. Posteriormente, se procede a analizar la significancia individual de cada una de las variables independientes, a fin de determinar si estas influyen de manera determinante en el nivel de morosidad observado.

4.2.2 Elección del modelo

Se realizaron estimaciones empleando modelos de elección binaria, tales como el modelo probit, logit y el modelo de valor extremo (extreme value), incorporando en cada uno de ellos la totalidad de las variables consideradas en el estudio.

A continuación, se presenta un resumen de los resultados obtenidos a partir de dichas estimaciones, el cual será utilizado como base para comparar y evaluar los criterios de selección del modelo más adecuado, dentro del conjunto de alternativas planteadas.

Tabla 18. Resumen de los modelos binarios Probit y Logit y Extreme Value

CRITERIO	LOGIT	PROBIT	EXTREME VALUE
McFadden R-squared	0.568641	0.567632	0.567711
Akaike info criterion	0.601304	0.602628	0.602524
Schwarz criterion	0.656641	0.657965	0.657862
Hannan-Quinn criter.	0.623759	0.625083	0.62498
Log likelihood	-48.11082	-48.22335	-48.21457
LR statistic	126.8448	126.6198	126.6373
Prob(LR statistic)	0	0	0

Fuente: Estimaciones de los modelos binarios a través del EViews

La determinación del modelo más adecuado se basa en el análisis de los principales indicadores estadísticos que se muestran en la tabla anterior. En este

sentido, se selecciona la especificación que presenta el mayor coeficiente de determinación de McFadden, así como los valores más altos de log-verosimilitud (Log likelihood) y del estadístico de razón de verosimilitud (LR statistic).

En contraste, al evaluar los criterios de información de Akaike (AIC), Schwarz (BIC) y Hannan-Quinn (HQIC), el procedimiento consiste en identificar los valores más bajos, ya que estos indican un mejor equilibrio entre el ajuste del modelo y su complejidad. Con base en estos criterios, se determinó que el modelo Logit es el más adecuado para explicar la variable dependiente de esta investigación, considerando las variables independientes seleccionadas.

Tabla 19. Representación del modelo elegido

Dependent Variable: MCA

Method: ML - Binary Logit (Newton-Raphson / Marquardt steps)

Date: 10/07/23 Time: 19:32

Sample: 1 170

Included observations: 170

Convergence achieved after 5 iterations

Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
RIC	3.515051	0.553562	6.349882	0.0000
SOB	1.956501	0.581082	3.366996	0.0008
C	-2.090995	0.394276	-5.303384	0.0000
McFadden R-squared	0.568641	Mean dependent var		0.635294
S.D. dependent var	0.482770	S.E. of regression		0.284817
Akaike info criterion	0.601304	Sum squared resid		13.54715
Schwarz criterion	0.656641	Log likelihood		-48.11082
Hannan-Quinn criter.	0.623759	Deviance		96.22165
Restr. deviance	223.0665	Restr. log likelihood		-111.5332
LR statistic	126.8448	Avg. log likelihood		-0.283005
Prob(LR statistic)	0.000000			
Obs with Dep=0	62	Total obs		170

Fuente: Estimación del modelo binario.

4.2.3 Contrastación de la hipótesis

Previo a llevar a cabo la verificación de la hipótesis de investigación de este estudio, es pertinente recordar la forma en que fue formulada.

“El riesgo crediticio y el sobreendeudamiento son las causas principales de los altos niveles de morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María”.

A. Prueba de relevancia global

La prueba de relevancia global tiene como propósito evaluar si el conjunto de variables independientes consideradas en el modelo tiene capacidad explicativa sobre la variable dependiente. En otras palabras, busca verificar si la combinación total de estas variables resulta significativa para comprender el fenómeno de la morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli.

- $H_o : \beta_0 = \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$ (En el supuesto de que se corrobore este planteamiento, se podría concluir que los factores explicativos no ejercen una influencia estadísticamente relevante sobre el comportamiento moroso de la población de clientes de la Cooperativa Andreli).
- $H_a : \beta_0 \neq \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0$ (De cumplirse esta hipótesis, se afirmarían que las variables regresoras son significativas en la morosidad de los clientes de la Cooperativa Andreli).

La realización de la prueba de relevancia integral requiere como paso previo la fijación de un margen de significancia, aspecto que condiciona la amplitud de error aceptable en el momento de validar o desestimar los hallazgos obtenidos. Para esta investigación, se ha determinado un margen de significancia del 5%, expresado mediante $\alpha = 0.05$, parámetro de uso generalizado en investigaciones pertenecientes a las disciplinas sociales.

Posterior a esto, se procede a calcular los grados de libertad del constructo, actividad que posibilita identificar el valor umbral en la función de probabilidad seleccionada. Este componente representa un elemento crítico para delimitar espacios de aceptación y rechazo respecto a la hipótesis nula, permitiendo de esta forma examinar la solidez y consistencia del modelo formulado.

$$gl = 3 - 1 = 3$$

Tras fijar simultáneamente el nivel de significancia y los grados de libertad, se ejecuta la delineación gráfica de las zonas de aceptación e invalidación respecto a la proposición nula. En tal representación visual, se identifica el punto crítico o valor de corte, que para este estudio equivale a 5.99, calculado considerando el nivel de significancia de 5% y los grados de libertad previamente estimados. Tal magnitud funciona como el elemento diferenciador de las áreas que facultan la toma de decisiones sustentadas en criterios estadísticos sobre la pertinencia y robustez del modelo propuesto.

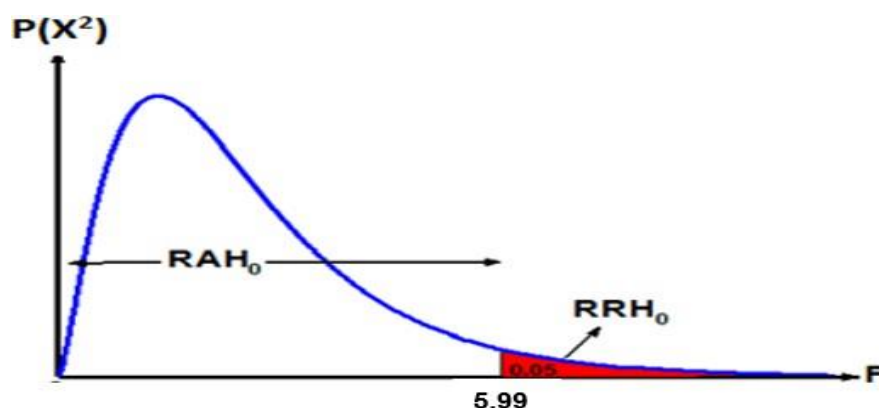


Figura 19. Delimitación de las regiones de aceptación y de rechazo de la hipótesis nula.

Fuente: Elaboración propia. Programa EViews.

El procedimiento para la toma de decisiones estadísticas implica la computación del estadístico de prueba correspondiente y su posterior confrontación con el punto de referencia establecido anticipadamente (5.99). En el evento de que el resultado obtenido sea inferior al umbral crítico especificado, se interpreta que dicho valor se sitúa dentro de la zona de validación de la hipótesis nula, lo cual indicaría que los factores explicativos no generan una influencia estadísticamente relevante sobre el fenómeno dependiente objeto de estudio. Por el contrario, si el valor calculado supera el umbral crítico, se ubicará en la zona de rechazo, indicando que las variables explicativas sí influyen de manera significativa en la morosidad de los clientes de la Cooperativa Andreli.

En este caso particular, al revisar el valor del estadístico LR en la tabla de resultados del modelo elegido, se observa un valor de **126.84**, el cual sobrepasa ampliamente el valor crítico de referencia. Esto confirma que el resultado cae en la región de rechazo de la hipótesis nula. En consecuencia, se concluye que las variables

asociadas al riesgo crediticio y al sobreendeudamiento tienen una incidencia estadísticamente significativa en el nivel de morosidad de los clientes. Adicionalmente, el nivel de significancia global resultante es menor al 5%, lo que fortalece aún más la validez del modelo y respalda la conclusión obtenida.

B. Prueba de relevancia individual

De manera similar a lo realizado en la prueba de relevancia global, en este caso también se analiza la capacidad explicativa de las variables independientes respecto a la variable dependiente. No obstante, a diferencia de la evaluación conjunta de todas las variables, en este análisis individual se examina el efecto que tiene cada variable explicativa por separado sobre la variable de interés. Esto permite identificar cuáles de ellas poseen una influencia estadísticamente significativa y cuáles no contribuyen de forma relevante al modelo. Con este objetivo, se procede a formular las respectivas hipótesis estadísticas para cada variable independiente, las cuales permitirán evaluar, mediante pruebas de significancia, si sus coeficientes son diferentes de cero y, por tanto, si tienen un impacto relevante en la morosidad de los clientes analizados.

- $H_o : \beta_i = 0$ (La variable independiente riesgo crediticio o sobreendeudamiento no es significativa en el modelo para explicar la morosidad de los clientes de la Cooperativa Andreli).
- $H_o : \beta_i \neq 0$ (La variable independiente riesgo crediticio o sobreendeudamiento es significativa en el modelo para explicar la morosidad de los clientes de la Cooperativa Andreli)

En esta etapa del análisis también se utiliza un nivel de significancia estadística con el propósito de establecer claramente las regiones de aceptación y rechazo de la hipótesis nula. Se conserva el mismo umbral de significancia adoptado previamente, equivalente al 5% ($\alpha = 0.05$), comúnmente aceptado en investigaciones del ámbito de las ciencias sociales. Sin embargo, a diferencia de la prueba de relevancia global —que considera una única zona de rechazo—, en este caso particular se realiza una prueba bilateral, lo que significa que la distribución de probabilidad se divide en dos extremos. En consecuencia, se generan dos zonas de rechazo, una en cada cola de la distribución, cada una delimitada por un valor crítico específico. Esta configuración permite evaluar si el efecto de una variable independiente es significativamente distinto de cero, ya sea en sentido positivo o negativo.

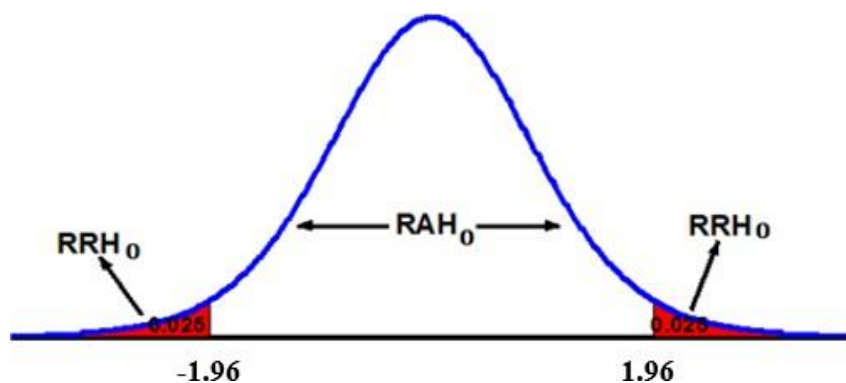


Figura 20. Distribución normal estándar que delimita la región de aceptación de la hipótesis nula.

Fuente: Elaboración propia. Programa EViews.

- **Análisis respecto al parámetro de la constante**

$$z_{c_1} = \frac{-2.090995}{0.394276} \Rightarrow z_{c_1} = -5.303384$$

El valor calculado del z para la constante del modelo estimado es -5.30, el cual debe ser ubicado en la distribución normal estándar. En comparación con el punto crítico de -1.96, el valor estimado se encuentra en el extremo izquierdo de la distribución, claramente en la región de rechazo de la hipótesis nula. Por lo tanto, podemos concluir que la constante en el modelo tiene una significancia estadística al explicar la variable dependiente, con un nivel de confianza del 95%.

- **Análisis respecto a la variable riesgo crediticio**

$$z_{c_2} = \frac{3.515051}{0.553562} \Rightarrow z_{c_2} = 6.349882$$

Al analizar la variable de riesgo crediticio, se obtiene un valor de z de 6.35 al dividir 3.515051 entre 0.553562. Al igual que en el caso anterior, este valor se posiciona en el extremo derecho de la distribución, cayendo claramente en la región de rechazo de la hipótesis nula. Esto confirma que la variable de riesgo crediticio, por sí sola, tiene un impacto significativo en la explicación de la morosidad de los clientes de la Cooperativa Andreli. Esta conclusión se sostiene incluso con un nivel de confianza del 95%.

- **Análisis respecto a la variable sobreendeudamiento**

$$z_{c_3} = \frac{1.956501}{0.581082} \Rightarrow z_{c_3} = 3.366996$$

En el análisis del factor de sobreendeudamiento, se calcula un estadístico z equivalente a 3.37, derivado de la razón entre 1.956501 y 0.581082. Considerando que esta magnitud calculada excede ampliamente el punto crítico de 1.96, se procede al rechazo de la hipótesis nula que niega la influencia de esta variable. Tal hipótesis planteaba la ausencia de relación entre este constructo y la variable de respuesta. Por tanto, se establece que el sobreendeudamiento actúa como determinante significativo en el fenómeno de mora experimentado por los clientes de la Cooperativa Andreli.

En sentido amplio, los resultados alcanzados permiten afirmar que la totalidad de variables independientes seleccionadas para el modelo poseen una influencia de magnitud estadísticamente significativa en la explicación de los comportamientos de incumplimiento crediticio entre los miembros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, específicamente en su oficina de Tingo María. Tal conclusión se respalda mediante los valores de probabilidad estadística (p-valores) de cada variable, que consistentemente se sitúan por debajo del umbral del 5%. Esto indica que, manteniendo un nivel de confianza del 95%, resulta procedente desestimar la hipótesis nula que propone la inexistencia de efecto de tales variables sobre el fenómeno dependiente, aspecto que corrobora la justificación de su inclusión en el modelo estadístico formulado.

4.2.4 Estimación de los efectos marginales

Con el objetivo de comprender con mayor profundidad los resultados derivados del modelo estimado, se procedió a realizar un análisis de los efectos marginales, comúnmente denominados *elasticidades* en el ámbito de la teoría económica. Este tipo de análisis permite identificar y cuantificar el impacto que tiene una variación marginal

en cada una de las variables independientes sobre la variable dependiente del estudio. Es decir, se busca conocer en qué medida un pequeño incremento en una variable explicativa afecta la probabilidad de ocurrencia del fenómeno estudiado —en este caso, la morosidad. Para dicho propósito, se calcularon las derivadas parciales con base en la estimación del modelo econométrico, aplicando la fórmula correspondiente a cada variable considerada.

- **Análisis marginal respecto al riesgo crediticio**

$$\frac{\Delta Prob(MCA_i = 1/X_i)}{\Delta RIC} = Prob(MCA = 1/X_i)_{RIC=1} - Prob(MCA = 1/X_i)_{RIC=0}$$

$$\frac{\Delta Prob(MCA_i = 1/X_i)}{\Delta RIC} = 0.337987$$

$$\frac{\Delta Prob(MCA_i = 1/X_i)}{\Delta RIC} \cong 33.79\%$$

Se observa que si el riesgo crediticio (RIC) de los clientes de la Cooperativa Andreli aumenta, existe una probabilidad de aproximadamente 33.79% más de que se presente morosidad en su comportamiento crediticio. Esto se compara con aquellos clientes cuyo riesgo crediticio es menor. Este resultado sugiere una relación significativa entre el riesgo crediticio y la morosidad en la Cooperativa Andreli.

- **Análisis marginal respecto al sobreendeudamiento**

$$\frac{\Delta Prob(MCA_i = 1/X_i)}{\Delta SOB} = Prob(MCA = 1/X_i)_{SOB=1} - Prob(MCA = 1/X_i)_{SOB=0}$$

$$\frac{\Delta Prob(MCA_i = 1/X_i)}{\Delta SOB} = 0.7031657$$

$$\frac{\Delta Prob(MCA_i = 1/X_i)}{\Delta SOB} \cong 70.32\%$$

El análisis marginal respecto al sobreendeudamiento (SOB) muestra que, si un cliente se encuentra en una situación de sobreendeudamiento, hay una probabilidad de aproximadamente 70.32% más de que se presente morosidad en su comportamiento crediticio. Esto se compara con aquellos clientes que no están en una situación de sobreendeudamiento. Estos resultados indican que el sobreendeudamiento tiene una influencia significativa en la morosidad de los clientes de la Cooperativa Andreli.

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Balance global

Dentro del conjunto de modelos evaluados, el modelo Logit Binario fue el que presentó el mejor ajuste estadístico, permitiendo una interpretación clara y consistente de los factores que influyen en la morosidad de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, Agencia Tingo María. La selección de tal modelo encuentra sustento en fundamentos técnicos de rigor metodológico, incluyendo índices de ajuste tales como la función de máxima verosimilitud, el parámetro de McFadden y los criterios informativos Akaike y Schwarz.

Habiendo confirmado que la formulación Logit constituía la opción más conveniente para explicar la relación entre los elementos del estudio, se realizaron pruebas de las hipótesis tanto desde una perspectiva integral como desagregada, añadiéndose el análisis de efectos marginales, que permitieron estimar el impacto singular de cada componente en la probabilidad de mora. Los datos conseguidos indican que el crecimiento en el riesgo del portafolio crediticio, sumado al endeudamiento excesivo de la población de usuarios, constituyen factores esenciales que favorecen el incremento de los niveles de incumplimiento en la organización.

Tal hallazgo se sustenta en la evidencia de naturaleza estadística, que demuestra un valor de significancia general muy por debajo del nivel crítico del 5% fijado en este estudio, aspecto que ratifica la conveniencia del modelo adoptado y la solidez de los efectos identificados.

En términos de relevancia individual, se obtuvieron resultados positivos. Cada variable explicativa demostró ser consistentemente relevante al explicar la probabilidad por sí sola. Además, es importante destacar que las pruebas de bondad de ajuste no revelaron resultados desfavorables. Este conjunto de evidencia respalda la alta significancia de cada variable explicativa en el modelo, lo que a su vez confirma la validez de la hipótesis de investigación planteada.

5.2. Discusión con trabajos anteriores.

Zevallos (2022) en su tesis “Gestión de riesgo crediticio y el nivel de morosidad en las cajas municipales de la provincia de Chupaca - 2020”. Se desarrolló un análisis centrado en identificar la relación existente entre la gestión del riesgo crediticio y la morosidad en dichas entidades financieras durante el año 2020. Como resultado principal, el autor concluye que existe una vinculación directa y significativa entre ambos factores, es decir, una adecuada gestión del riesgo crediticio incide favorablemente en la reducción de los niveles de morosidad.

Comparando los resultados de la investigación con los hallazgos de la investigación sobre "La Morosidad de los Clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, Agencia Tingo María", se observan similitudes en la relación entre el riesgo crediticio y la morosidad. Ambas investigaciones concluyen que existe una relación directa entre estas variables. En ambas, un aumento en el riesgo crediticio se correlaciona con un mayor nivel de morosidad.

Alcedo (2021) en su tesis “Factores que influyen en la morosidad de clientes de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa, sede Huánuco, 2019”. Identificó que la política

de crédito, la capacidad de pago y el destino de los créditos otorgados son variables determinantes que inciden en los niveles de morosidad tanto de los clientes personas naturales como de aquellos con actividad empresarial. En particular, se resalta que la política de crédito tiene un impacto notable en la morosidad de los clientes personas naturales, lo cual evidencia la necesidad de establecer criterios de evaluación crediticia más estrictos.

Al comparar estos resultados con los hallazgos del presente estudio sobre *“La Morosidad de los Clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, Agencia Tingo María”*, se observa una coincidencia en cuanto al efecto que tienen las variables independientes sobre la morosidad. En ambos estudios, se reconoce que una evaluación adecuada de la capacidad de pago del cliente es esencial para prevenir el incremento de los créditos impagos. Esta similitud refuerza la idea de que una gestión crediticia rigurosa, basada en análisis realistas de la solvencia del solicitante, es una herramienta fundamental para mitigar los niveles de morosidad en las instituciones financieras.

Mendoza (2020) en su tesis *“Factores determinantes de la morosidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo en el distrito de Padre Abab Aguaytía, departamento de Ucayali”*. Analizó las causas más frecuentes por las cuales los clientes de dicha entidad financiera incurren en morosidad. Dentro de los hallazgos más relevantes, se identificó que una proporción significativa de los clientes encuestados, equivalente al 50,8%, se encontraba en situación de morosidad debido a una deficiente gestión administrativa de sus negocios. Asimismo, un 26,9% de los usuarios indicó que sus dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras estaban

relacionadas con bajos niveles de ingreso por ventas, mientras que un 15,4% señaló como causa principal la escasa rotación de inventarios o mercaderías.

Respecto al nivel de endeudamiento con el sistema financiero, se encontró que el 37,7% de los clientes mantenía deudas simultáneas con tres instituciones financieras, el 33,1% con dos, y un 15,4% con cuatro o más entidades, lo que evidencia un patrón de sobreendeudamiento entre los usuarios. Para validar la hipótesis de la investigación, se realizó un análisis estadístico mediante correlación entre la variable "evaluación crediticia" y la variable "morosidad", obteniendo un valor p de 0,016, inferior al nivel de significancia establecido (0,05), lo cual permitió aceptar la hipótesis planteada. En consecuencia, se concluyó que la deficiente evaluación crediticia constituye un factor determinante en la generación de morosidad en la Caja Huancayo, agencia Aguaytía.

Ambas investigaciones manifiestan una preocupación similar en cuanto a la identificación de variables determinantes del comportamiento moroso en el contexto de entidades de crédito. Tanto la investigación de Mendoza como la realizada respecto a la Cooperativa Andreli subrayan sobre los mecanismos de calificación y evaluación crediticia en la operacionalización de portafolios de préstamos y su conexión con los patrones de incumplimiento. De manera coincidente, ambos estudios establecen que insuficiencias en la metodología de evaluación crediticia pueden constituir un elemento fundamental en el incremento de los niveles de mora.

CONCLUSIONES

- Los factores de riesgo crediticio y sobreendeudamiento ejercen influencia estadísticamente relevante en la morosidad de la Cooperativa Andreli. El estadístico LR supera el valor crítico, ubicándose en zona de rechazo de la hipótesis nula. Además, la significancia global de la estimación, inferior al 5%, valida la hipótesis propuesta. Estos hallazgos subrayan la importancia de estos elementos en la explicación de la morosidad institucional.
- La evaluación del riesgo crediticio en la Cooperativa Andreli revela vulnerabilidades significativas en capacidad de pago. El 71% de clientes manifiesta preocupación continua por honrar compromisos financieros, indicando la imperatividad de gestión prudente. Aunque muchos consideran adecuados sus ingresos, el 31% enfrenta obstáculos ocasionales. La demanda de refinanciamiento post-pago sugiere preferencia por esta alternativa. Con un 72% expuesto al riesgo de inclusión en Infocorp, resulta crítico fortalecer comportamientos de pago responsable. Estos resultados subrayan la urgencia de medidas que aseguren la salud financiera institucional y de la clientela.
- El análisis del sobreendeudamiento revela que el 71% solicita múltiples créditos simultáneamente. El 78% destina estos recursos a cancelar deudas anteriores, utilizando el crédito como mecanismo de refinanciamiento. Sin embargo, el 51% desconoce las tasas de interés aplicadas, indicando carencia de alfabetización financiera. Estos hallazgos enfatizan la importancia de implementar medidas que fortalezcan la gestión responsable y la transparencia en operaciones crediticias.

- El riesgo crediticio demuestra ser determinante en la morosidad de la Cooperativa. Con $z = 6.35$ por encima del 95% de confianza, se valida su influencia significativa en incumplimiento. Esto indica que clientes con mayor riesgo tienen probabilidad 33.79% superior de presentar mora frente a los de menor riesgo crediticio.
- El sobreendeudamiento ejerce influencia significativa en la morosidad de la Cooperativa Andreli. Con $z = 3.37$, que supera el valor crítico de 1.96, se rechaza la hipótesis nula, confirmando que el sobreendeudamiento es determinante en incumplimiento. Clientes sobreendeudados presentan probabilidad 70.32% superior de exhibir mora respecto a aquellos sin esta condición.

RECOMENDACIONES

- Ante la significativa incidencia del riesgo crediticio y sobreendeudamiento en la mora, resulta pertinente que la Cooperativa Andreli fortalezca sus mecanismos de análisis crediticio implementando criterios más exigentes. Paralelamente, conviene ofrecer orientación financiera adaptada a las circunstancias particulares de usuarios con perfil de riesgo elevado o endeudamiento excesivo.
- Considerando que muchos clientes manifiestan ansiedad permanente respecto al cumplimiento de obligaciones, la institución podría beneficiarse ofreciendo talleres sobre administración financiera personal y planificación presupuestaria. Estas iniciativas permitirían a los usuarios fortalecer sus habilidades de gestión y tomar decisiones crediticias más conscientes.
- Para aquellos que solicitan refinanciamiento posterior al pago de cuotas, se sugiere diseñar procedimientos transparentes que evalúen cada caso considerando la realidad financiera del cliente. Es importante comunicar claramente los efectos del refinanciamiento a mediano y largo plazo.
- Para preservar la calidad del portafolio crediticio, se recomienda implementar sistemas de monitoreo que alerten sobre clientes con comportamiento de pago irregular, permitiendo intervención temprana y oportuna antes de que la situación se agrave.
- Dado que un porcentaje considerable de clientes enfrenta riesgo de registro en Infocorp, resulta valioso que la cooperativa brinde orientación sobre prácticas que preserven un historial crediticio saludable y estrategias para recuperarse de situaciones de atraso.

- Respecto al desconocimiento sobre tasas de interés, la institución debería mejorar la claridad y accesibilidad de la información crediticia mediante explicaciones comprensibles, documentación legible y capacitaciones que cierren brechas de alfabetización financiera.
- Dada la correlación entre sobreendeudamiento y mora, es importante que la cooperativa establezca salvaguardas al evaluar solicitudes de clientes con alto nivel de endeudamiento previo. Se sugiere ofrecer alternativas viables y sostenibles que respondan genuinamente a sus necesidades sin comprometer su capacidad de pago futura.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, J. (2010). *Universidad Veracruzana*. Obtenido de <https://www.uv.mx/personal/joacosta/files/2010/08/MODULO-II-OPERACIONES-FINANCIERAS-FUNDAMENTALES.pdf>
- Aguilar, G., & Camargo, G. (2002). Análisis de la morosidad en las instituciones microfinancieras (IMF) en el Perú. *Revista del Departamento de Economía - PUCP*, XXV(50), 64-121.
- Aguilar, G., Camargo, G., & Morales, R. (2004). *Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario Peruano*. Insituto de Estudios Peruanos. Obtenido de <https://cies.org.pe/wp-content/uploads/2016/07/analisis-de-la-morosidad-en-el-sistema-bancario-peruano.pdf>
- Alcedo, K. (2021). *Factores que influyen en la morosidad de clientes de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa, sede Huánuco, 2019*. Tesis para optar el título de Ingeniero Industrial, Universidad Nacional Hermilio Valdizán, Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas. Obtenido de <https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/7057/TII00216A37.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alejandro, M. (2 de Noviembre de 2022). *Innovación Económica*. Obtenido de <https://innovacioneconomica.com/en-que-se-fijan-los-que-prestan-dinero/#:~:text=La%20palabra%20cr%C3%A9dito%20proviene%20del,a%20su%20voluntad%20o%20compromiso>.
- Altuve, J., & Hurtado, A. (2018). Análisis de los factores que influyen en la morosidad del sistema bancario venezolano (2005-2015). *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XXIV(1), 59-83. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/364/36457129005/html/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA]. (17 de Mayo de 2022). *BBVA*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-morosidad-y-que-consecuencias-tiene/>

- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. (2021). *Reporte de Estabilidad Financiera*. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2021/noviembre/ref-noviembre-2021.pdf>
- Bobadilla. (25 de Marzo de 2019). En el 2018 Aumentó la Morosidad Crediticia en el Perú. *En el 2018 Aumentó la Morosidad Crediticia en el Perú*, págs. <https://gestion.pe/publireportaje/2018-aumento-morosidad-crediticia-peru-255634-noticia/#:~:text=Seg%C3%BAn%20el%20informe%20de%20la,m%C3%A1s%20alto%20desde%20el%202005>.
- Bonas, A., Llanes, M., Usón, I., & Veiga, N. (2007). *Riesgo de crédito. Amenaza u oportunidad*.
- Cabrera, K. (2020). *Niveles de morosidad en clientes de la empresa Mi banco S.A. agencia Jaén II*. Para optar el grado académico profesional de Bachiller en Contabilidad, Universidad Señor de Sipán, Facultad de Ciencias Empresariales. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7184/Cabrera%20C%C3%B3rdova%20Kely.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Calle, J. M. (12 de Julio de 2021). *Asuntos legales*. Obtenido de <https://www.asuntoslegales.com.co/analisis/jose-miguel-de-la-calle-510741/la-importancia-de-reducir-los-costos-de-transaccion-3199000>
- Chatterje, S. (2016). Modelos del riesgo de crédito. *Boletín CEMLA, LXII*, 273-300. Obtenido de https://www.cemla.org/PDF/boletin/PUB_BOL_LXII-03-03.pdf
- Chavarin, R. (2015). Morosidad en el pago de créditos y rentabilidad de la banca comercial en México. *Revista mexicana de economía y finanzas, 10*(1). Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-53462015000100073&script=sci_arttext
- David, E. (1992). *Debt, Financial Fragility, and Systemic Risk*. Oxford scholarship online.
- Del Valle, E. (2005). *Crédito y cobranzas*.

- Freixas, X., De Hevia, J., & Inurrieta, A. (1994). Determinantes macroeconómicos de la morosidad bancaria: un modelo empírico para el caso español. *En Moneda y Crédito*, 125-156.
- Gala, A. (9 de Junio de 2008). Consejos para evitar la morosidad. *La Gaceta de los Negocios*.
- Garate. (2017). *Relación entre Gestión del Riesgo Crediticio y Morosidad en clientes del segmento empresa del BBVA Continental, Moyobamba, 2016*. Tesis de Maestría, Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://bit.ly/3wBerP2>
- Giardili, S. (2012). *El Costo del Capital y las Microfinanzas. Evidencia para Argentina*. Tesis de Maestría, Universidad Nacional de la Plata, Facultad de Ciencias Económicas. Obtenido de <https://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/wp/wp-content/uploads/2017/08/098-tesis-giardili.pdf>
- González, J., & Gomes, R. (s.f.). La morosidad; un acuciante problema financiero de nuestros días. *Revista AECA*, 1-22. Obtenido de http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoaecca/cd/111b.pdf
- Grupo Intercobros. (2019). *Grupo Intercobros*. Obtenido de <https://www.grupointercobros.com/el-peso-invisible-de-la-morosidad-consecuencias-economicas-para-las-empresas/>
- Guillén, J. (2001). *Banco Central de Reserva el Perú*. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2001/Documento-Trabajo-05-2001.pdf>
- Guillén, J. (2001). Morosidad crediticia y tamaño : Un análisis de la crisis bancaria peruana. *Concurso de Investigación para jóvenes economistas 2001-2002*, 91-104. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2001/Documento-Trabajo-05-2001.pdf>
- Herrera, M., & Terán, J. (2008). Conceptualización del riesgo en los mercados financieros. *Revista de Derecho*, 141-155. Obtenido de <https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/foro/article/download/359/356>

- Management Solutions. (2009). *Análisis de la morosidad en base a factores macroeconómicos*. Obtenido de <https://www.managementsolutions.com/sites/default/files/publicaciones/esp/Morosidad.pdf>
- Marzo, C., Wicijowski, C., & Rodríguez, L. (2018). *Prevención y cura de la morosidad*. Obtenido de https://www.bsm.upf.edu/documents/mmf/07_03_preencion_morosidad.pdf
- Mnedoza, J. (2020). *Factores determinantes de la morosidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo en el distrito de Padre Abab Aguaytía, departamento de Ucayali*. Para optar al título profesional de Licenciado en Administración, Universidad Nacional Agraria de la Selva, Facultad de Ciencias Economicas y Administrativas. Obtenido de https://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/1678/TS_JJMA_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rayo, S. (2020). *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú*. Recuperado el 15 de Setiembre de 2022, de https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pres_doc_basilea/I%20CONCEPTOS.pdf
- Sumup. (2019). *Sumup*. Obtenido de <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/morosidad/>
- Trujillo, I., Berrones, A., & Ramírez, A. (2022). Administración del riesgo crediticio y su incidencia en la morosidad de la cooperativa de ahorro y crédito Juan Pío de Mora, Cantón San Miguel, Provincia Bolívar, periodo 2017-2019. *Polo del Conocimiento*, 7(6), 907-939. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9042549.pdf>
- Vallcorba, M., & Delgado, J. (2007). *Determinantes de la morosidad bancaria en una economía dolarizada. El caso uruguayo*.
- Vento, A. (2021). *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP*. Recuperado el 15 de Setiembre de 2022, de

https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pres_doc_basilea/Presentacion002/INTERES_COMPUESTO_TASAS%20DE%20INTERES.pdf

Wadhvani, S. (1986). Inflation Bankruptcy, Default Premia and the Stock Market. *The Economic Journal*(96), 120-138.

Zevallos, J. (2022). *Gestión de riesgo crediticio y el nivel de morosidad en las cajas municipales de la provincia de Chupaca - 2020*. Para optar el Grado Académico de Maestro en Administración de Negocios, Universidad Continental, Escuela de Posgrado. Obtenido de https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11733/2/IV_PG_MB_A_TE_Zevallos_Toribio_2022.pdf

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

Interrogantes	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>Interrogante principal</p> <p>¿Cómo explican el riesgo crediticio y el sobreendeudamiento los altos niveles de morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María?</p>	<p>Objetivo principal</p> <p>Analizar cómo el riesgo crediticio y el sobreendeudamiento explican los altos niveles de morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.</p>	<p>Hipótesis</p> <p>El riesgo crediticio y el sobreendeudamiento son las causas principales de los altos niveles de morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.</p>	<p>Variable Dependiente Y: MCA: Morosidad en la Cooperativa Andreli</p> <p>Indicadores: Y1: Créditos no cancelados</p>	<p>Tipo de investigación: Se clasificó como una investigación transversal</p>
<p>Interrogantes secundarios</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué características muestran los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María? - ¿Cuáles son las características del riesgo crediticio en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María? - ¿Cuál es el nivel de sobreendeudamiento de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María? 	<p>Objetivos secundarios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar las características de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María. - Describir las características del riesgo crediticio en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María. - Evaluar el nivel de sobreendeudamiento de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María. 	<p>Hipótesis</p> <p>El riesgo crediticio y el sobreendeudamiento son las causas principales de los altos niveles de morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María.</p>	<p>Variable Independiente X1: RIC: Riesgo crediticio</p> <p>Indicadores: X11 = Historial crediticio X12 = Uso del crédito</p>	<p>Nivel de investigación: Es de naturaleza explicativa</p>
<p>Población</p> <p>El cual estuvo conformado por un total de 170 prestatarios.</p>				

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál es el efecto del riesgo crediticio en el nivel de morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María? - ¿Cuál es el efecto del sobreendeudamiento en el nivel de morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María? | <ul style="list-style-type: none"> - Determinar el efecto del riesgo crediticio en el nivel de morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María. - Determinar el efecto del sobreendeudamiento en el nivel de morosidad en los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Andreli, agencia Tingo María. |
|---|---|
-

Variable Independiente

X2:

SOB:

Sobreendeudamiento

Indicadores:

X21 = Créditos totales

X22 = Registro de gastos e ingresos

Método: Se utiliza el método hipotético-deductivo

Anexo 02: Encuesta

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

Se sugiere que se lea cada afirmación y se elija la opción más apropiada según la opinión personal, marcando con una X en el espacio designado para la respuesta seleccionada. Es importante recordar que las respuestas del cuestionario son confidenciales y anónimas, y solo se utilizarán con fines académicos.

I. CARACTERÍSTICAS

1. Género: a) Masculino () b) Femenino ()
2. Lugar de procedencia:
a) Costa () b) Sierra () c) Selva ()
3. Edad: _____
4. Nivel de educación:
a) Primaria () b) Secundaria () c) Técnico () d) Superior ()

II. MOROSIDAD

5. Desde que inició a tener créditos con la financiera, ¿tuvo retrasos en sus pagos de las letras?
a) Si () b) No ()
6. ¿Alguna vez se atrasó más de 30 días en pagar una letra de su préstamo?
a) Si () b) No ()
7. ¿Usted es notificado a través de llamadas, mensajes o visitas cuando se atrasa en el pago de una de sus letras?
a) Si () b) No ()
8. ¿Si usted dejara de percibir su ingreso mensual, podría pagar al menos una letra de su préstamo?
a) Si () b) No ()
9. ¿Para acceder al crédito que posee, tuvo que poner algún bien como garantía?

- a) Si () b) No ()

RIESGO CREDITICIO

10. ¿Alguna vez consideró que no podría pagar alguna de sus deudas?
 a) Siempre () b) Casi siempre () c) A veces () d) Casi nunca ()
 d) Nunca ()
11. ¿Sus ingresos mensuales permite que usted pueda pagar sin ningún problema su crédito?
 a) Siempre () b) Casi siempre () c) A veces () d) Casi nunca ()
 d) Nunca ()
12. ¿Usted solicita refinanciamiento de sus créditos una vez que culmina de pagar sus letras?
 a) Siempre () b) Casi siempre () c) A veces () d) Casi nunca ()
 d) Nunca ()
13. ¿Alguna vez ha corrido el riesgo de ser registrado en INFOCORP?
 a) Si () b) No ()

SOBREENDEUDAMIENTO

14. ¿Usted accede a otros créditos cuando ya dispone de un crédito con alguna entidad financiera?
 a) Siempre () b) Casi siempre () c) A veces () d) Casi nunca ()
 d) Nunca ()
15. ¿Usted solicita préstamos a sus familiares o con terceras personas (informal)?
 a) Siempre () b) Casi siempre () c) A veces () d) Casi nunca ()
 d) Nunca ()
16. ¿Usted utiliza el crédito (o parte de ella) solicitado, para pagar otras deudas que tenía?
 a) Siempre () b) Casi siempre () c) A veces () d) Casi nunca ()
 d) Nunca ()
17. ¿Usted siempre maneja la información de las tasas de interés que paga por su préstamo?
 a) Siempre () b) Casi siempre () c) A veces () d) Casi nunca ()
 d) Nunca ()

Anexo 04: Modelos

Dependent Variable: MCA
 Method: ML - Binary Logit (Newton-Raphson / Marquardt steps)
 Date: 12/01/24 Time: 21:52
 Sample: 1 170
 Included observations: 170
 Convergence achieved after 5 iterations
 Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-2.090995	0.394276	-5.303384	0.0000
RIC	3.515051	0.553562	6.349882	0.0000
SOB	1.956501	0.581082	3.366996	0.0008
McFadden R-squared	0.568641	Mean dependent var		0.635294
S.D. dependent var	0.482770	S.E. of regression		0.284817
Akaike info criterion	0.601304	Sum squared resid		13.54715
Schwarz criterion	0.656641	Log likelihood		-48.11082
Hannan-Quinn criter.	0.623759	Deviance		96.22165
Restr. deviance	223.0665	Restr. log likelihood		-111.5332
LR statistic	126.8448	Avg. log likelihood		-0.283005
Prob(LR statistic)	0.000000			
Obs with Dep=0	62	Total obs		170
Obs with Dep=1	108			

Dependent Variable: MCA
 Method: ML - Binary Probit (Newton-Raphson / Marquardt steps)
 Date: 12/01/24 Time: 21:54
 Sample: 1 170
 Included observations: 170
 Convergence achieved after 4 iterations
 Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-1.208645	0.206451	-5.854396	0.0000
RIC	2.032784	0.304526	6.675230	0.0000
SOB	1.034425	0.314065	3.293662	0.0010
McFadden R-squared	0.567632	Mean dependent var		0.635294
S.D. dependent var	0.482770	S.E. of regression		0.285249
Akaike info criterion	0.602628	Sum squared resid		13.58825
Schwarz criterion	0.657965	Log likelihood		-48.22335
Hannan-Quinn criter.	0.625083	Deviance		96.44671
Restr. deviance	223.0665	Restr. log likelihood		-111.5332
LR statistic	126.6198	Avg. log likelihood		-0.283667
Prob(LR statistic)	0.000000			
Obs with Dep=0	62	Total obs		170
Obs with Dep=1	108			

Dependent Variable: MCA
 Method: ML - Binary Extreme Value (Newton-Raphson / Marquardt
 steps)
 Date: 12/01/24 Time: 21:55
 Sample: 1 170
 Included observations: 170
 Convergence achieved after 5 iterations
 Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-0.828677	0.168420	-4.920309	0.0000
RIC	2.593304	0.455724	5.690514	0.0000
SOB	1.359151	0.458506	2.964301	0.0030
McFadden R-squared	0.567711	Mean dependent var		0.635294
S.D. dependent var	0.482770	S.E. of regression		0.285111
Akaike info criterion	0.602524	Sum squared resid		13.57514
Schwarz criterion	0.657862	Log likelihood		-48.21457
Hannan-Quinn criter.	0.624980	Deviance		96.42914
Restr. deviance	223.0665	Restr. log likelihood		-111.5332
LR statistic	126.6373	Avg. log likelihood		-0.283615
Prob(LR statistic)	0.000000			
Obs with Dep=0	62	Total obs		170
Obs with Dep=1	108			