

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES



SOBRE ENDEUDAMIENTO DE LOS CLIENTES CON CRÉDITOS
GRUPALES Y SU INFLUENCIA EN LA MOROSIDAD DE
MICROFINANZAS GLORIMAR SAC, PROVINCIA DE CORONEL
PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI, 2022.

Tesis para optar el título profesional de
ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

MAYCOL LUIS MEZA LOPEZ
ANDY YOID GRANADOS EGG

PUCALLPA - PERÚ

2023



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Siendo las 12:00 p.m. del día martes 25 de julio del 2023, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Jose Manuel Cardenas Bernaola (Presidente)**, **Dr. Marcelo Ramos Reategui (Miembro)**, y **Dr. Carlos Ruben Dominguez Cuellar (miembro)**.

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"SOBRE ENDEUDAMIENTO DE LOS CLIENTES CON CREDITOS GRUPALES Y SU INFLUENCIA EN LA MOROSIDAD DE MICROFINANZAS GLORIMAR SAC, PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI, 2022"** por el/la/los Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: **Maycol Luis Meza Lopez y Andy Yoid Granados Egg, EN FORMA PRESENCIAL:**

Qué; según el Artículo 21º del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

- a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
- b) Aprobado por unanimidad
- c) Aprobado por mayoría
- d) Desaprobado..."

El/la defensora(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Por unanimidad

Siendo las 1:00 p.m. del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Jose Manuel Cardenas Bernaola
Presidente

Dr. Carlos Ruben Dominguez Cuellar
Miembro

Dr. Marcelo Ramos Reategui
Miembro

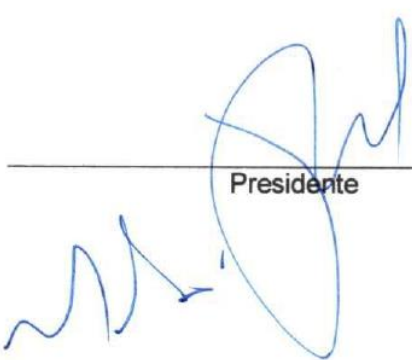
Mg. Olmedo Pizango Izuiza
Secretario Académico



ACTA DE APROBACIÓN

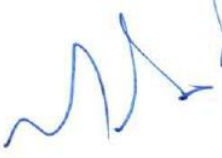
La presente tesis fue aprobada por los miembros del Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali como requisito para optar el Título Profesional de Economista: Especialista en Negocios Internacionales.

Dr. Jose Manuel Cardenas Bernaola



Presidente

Dr. Marcelo Ramos Reátegui



Miembro

Dr. Carlos Ruben Dominguez Cuellar



Miembro

Econ. Miguel Angel Valdivieso García



Asesor

Bach. Andy Yoid Granados Egg



Tesista

Bach. Maycol Luis Meza Lopez



Tesista



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
DIRECCION GENERAL DE PROPIEDAD INTELECTUAL

CONSTANCIA

ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

Nº V/0169-2023.

La Dirección de Producción Intelectual, hace constar por la presente, que el Informe final de tesis, titulado:
"SOBREENDEUDAMIENTO DE LOS CLIENTES CON CRÉDITOS GRUPALES Y SU INFLUENCIA EN LA MOROSIDAD DE MICROFINANZAS GLORIMAR SAC, PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI, 2022"

Autor(es) : MEZA LÓPEZ, MAYCOL LUIS
GRANADOS EGG, ANDY YOID

Facultad : CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Escuela : ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Asesor(a) : Mg. VALDIVIESO GARCÍA, MIGUEL ANGEL

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud 4%**.

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10%. Se declara, que el trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que SI se aprueba su originalidad.

En señal de conformidad y verificación se firma y se sella la presente constancia

Fecha: 24/03/2023



Mg. JOSÉ MANUEL CÁRDENAS BERNAOLA
Director de Producción Intelectual



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

OEByP - REPOSITORIO INSTITUCIONAL

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACION DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Meza Lopez Maycol Luis
Autor(a) de la TESIS de pregrado titulada: "Sobrendudamiento de los clientes con créditos grupales y su influencia en la morosidad de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2022"
Sustentada el año: 2023
Con la asesoría de: Mg. Valdivieso García, Miguel Angel
En la Facultad: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
Escuela profesional: Economía y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación:

PARCIAL ☐ Significa que se publicará en el repositorio institucional solo la caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar si su tesis o documento presenta material patentable, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL ☒ Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 25 / 07 / 2023

Email: maycolmeza97@hotmail.com
Teléfono: 969078041

Firma:
DNI: 75484532

www.repositorio.unu.edu.pe
repositorio@unu.edu.pe



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

OEByP - REPOSITORIO INSTITUCIONAL

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACION DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Granados Egg, Andy Yoid

Autor(a) de la TESIS de pregrado titulada:

"Sobreendeudamiento de los clientes con créditos grupales y su influencia en la morosidad de Microfinanzas Glorimar SAC, Provincia Coronel Portillo, Departamento de Ucayali, 2022"

Sustentada el año: 2023

Con la asesoría de: Mg. Valdivieso García, Miguel Ángel

En la Facultad: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Escuela profesional: Economía y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación:

PARCIAL ☐ Significa que se publicará en el repositorio institucional solo la caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar si su tesis o documento presenta material patentable, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL ☒ Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 25 / 07 / 23

Email: yoidgranados@gmail.com
Teléfono: +51 935 467 903

Firma:

DNI:

[Firma]
71987576

www.repositorio.unu.edu.pe

repositorio@unu.edu.pe

DEDICATORIA

A mi madre, por su estima, comprensión y paciencia, por aconsejarme y guiarme a ser un hombre de bien y por su apoyo incondicional en los buenos y malos momentos.

Maycol Luis

A mi hermana Lady, de quien forje un camino para que ella también pueda seguir, que sí se puede lograr lo que uno se propone.

A mi amado esposo Joel, por el empuje diario que me da para ser mejor persona y profesional, quien no se rinde en impulsarme hasta lograrlo.

Yoid Granados

AGRADECIMIENTO

A nuestro Creador por sus bendiciones, a mi padre por su apoyo moral y por ser soporte en mi crecimiento personal y profesional, a mis hermanos por su motivación emocional y cariño genuino, a mis docentes por contribuir con sus aportes científicos. A mi asesor, MG. Econ. Miguel Ángel Valdivieso García por su apoyo brindado en este proceso de investigación.

Maycol Luis

Agradezco infinito a Jehová Dios, por su gracia de poder titularme, por su provisión en todo momento y amor eterno. A mis padres, gracias a ellos soy lo que soy ahora, por su guía, dirección y el empeño que pusieron para que yo pueda alcanzar mis sueños y metas. A la Universidad Nacional de Ucayali, hogar de estudios donde encontré buenos docentes que me guiaron a ser una buena profesional.

Yoid Granados

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
DEDICATORIA.....	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
INDICE DE CONTENIDO.....	ix
INDICE DE TABLAS.....	xii
INDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	xvi
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Descripción del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	7
1.2.1 Problema general.....	7
1.2.2 Problemas específicos.....	7
1.3. Objetivos	8
1.3.1 Objetivo general.....	8
1.3.2 Objetivos específicos.....	8
1.4. Hipótesis.....	9
1.4.1 Hipótesis general.....	9
1.4.2 Hipótesis específicas.....	9
1.5. Variables.....	10
1.5.1 Variable 1: Sobreendeudamiento.....	10
1.5.2 Variable 2: Morosidad.....	10
1.5.3 Operacionalización de las variables.....	11

1.6. Justificación e importancia.....	13
1.6.1 Justificación.....	13
1.6.2 Importancia.....	13
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	16
2.1. Antecedentes.....	16
2.1.1 Internacional.....	16
2.1.2 Nacional.....	19
2.1.3 Local.....	21
2.2. Bases teóricas.....	23
2.2.1 Sobreendeudamiento.....	23
2.2.1.1 Tipos de Sobreendeudamiento.....	24
2.2.1.2 Causas del Sobreendeudamiento.....	25
2.2.1.3 Crédito y consumo.....	27
2.2.1.4 ¿Cómo saber si estoy sobreendeudado?.....	28
2.2.1.5 Diferencia entre sobreendeudamiento e insolvencia.....	29
2.2.1.6 Dimensiones del sobreendeudamiento.....	31
2.2.1.6.1 Exceso de crédito	31
2.2.1.6.2 Capacidad de endeudamiento	32
2.2.1.6.3 Imposibilidad de pago.....	33
2.2.1 Morosidad.....	34
2.2.2.1 Cálculo de la morosidad.....	35
2.2.2.2 Tipos de morosos.....	36
2.2.2.3 Clasificación de los morosos.....	37
2.2.2.4 Créditos grupales.....	38
2.2.2.5 Dimensiones de la morosidad.....	39

2.2.2.5.1 Cartera de clientes	39
2.2.2.5.2 Categorías de crédito	41
2.3. Definiciones de términos básicos.....	43
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO	46
3.1. Método de investigación.....	46
3.1.1 Diseño y esquema de investigación.....	46
3.2. Población y muestra.....	47
3.2.1 Población.....	47
3.2.2 Muestra.....	48
3.3. Instrumentos de recolección de datos.....	48
3.4. Procedimiento de recolección de datos.....	48
3.5. Tratamiento de los datos.....	49
3.6. Presentación de los datos.....	50
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	51
4.1. Resultados.....	51
4.2. Prueba de hipótesis.....	65
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	69
5.1. Discusión de resultados.....	69
CONCLUSIONES	79
SUGERENCIAS	81
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	83
ANEXOS	91

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Operacionalización de las variables.....	12
Tabla 2. Grupos de créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC.....	47
Tabla 3. Escala de correlación.....	50
Tabla 4. Resultados del sobreendeudamiento vs la morosidad.....	52
Tabla 5. Resultados del exceso de crédito vs la morosidad.....	53
Tabla 6. Resultados de la capacidad de endeudamiento vs la morosidad..	54
Tabla 7. Resultados de la imposibilidad de pago vs la morosidad.....	55
Tabla 8. Morosidad según tasa de atrasos.....	59
Tabla 9. Morosidad según cartera de riesgos.....	59
Tabla 10. Situación de los pagos al 31 de octubre de 2022.....	60
Tabla 11. Morosidad según categorías de crédito e índice de morosidad...	62
Tabla 12. Resultados de la prueba de normalidad.....	65
Tabla 13. Resultados de la prueba de hipótesis general.....	66
Tabla 14. Resultados de la prueba de hipótesis específica 1.....	66
Tabla 15. Resultados de la prueba de hipótesis específica 2.....	67
Tabla 16. Resultados de la prueba de hipótesis específica 3.....	67

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Número de créditos grupales mensuales de Microfinanzas Glorimar SAC 2020-2022.....	51
Figura 2. Variación del número de créditos grupales mensuales de Microfinanzas Glorimar SAC 2020-2022.....	52
Figura 3. Gráfico de barras del sobreendeudamiento vs la morosidad...	53
Figura 4. Gráfico de barras del exceso de crédito vs la morosidad.....	54
Figura 5. Gráfico de barras de la capacidad de endeudamiento vs la morosidad	55
Figura 6. Gráfico de barras de la imposibilidad de pago vs la morosidad	56
Figura 7. Evolución de la cantidad de clientes con morosidad de oct. 2020 a oct. 2022	57
Figura 8. Porcentaje de la cantidad de clientes con morosidad de oct. 2020 a oct. 2022	58

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo Analizar el sobreendeudamiento y su influencia en la morosidad de los clientes con créditos grupales de MICROFINANZAS GLORIMAR SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022. Para la investigación se lleva a cabo un breve análisis de cómo la empresa quedó en el 2022 después de haber pasado un período difícil para todo el país el 2020, de esa manera se obtienen resultados de clientes morosos de acuerdo con las categorías de crédito. Así mismo, es importante conocer el trasfondo de algunas situaciones o factores del sobreendeudamiento, tales como el exceso de crédito, capacidad de endeudamiento y la imposibilidad de pago, los cuales se estudian en esta investigación y cómo éstas pueden influenciar en un cliente para que caiga en la morosidad. Para desarrollar el tema, se presenta una descripción del tratamiento de los datos, en donde se realiza análisis descriptivos, uso del índice de morosidad y el empleo del método inferencial, para dar solución al objetivo general, mediante la aplicación del programa estadístico SPSS 26, para el cálculo de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, de tal manera que nos permite conocer el cálculo de la prueba paramétrica a emplear (Rho de Spearman), para el cálculo del valor p y el coeficiente de correlación, todo ello para descubrir la relación entre las variables en estudio. Finalmente, se analizan los resultados obtenidos con el fin de contestar la pregunta de investigación y validación de hipótesis sobre la influencia del sobreendeudamiento en la morosidad de los clientes con créditos grupales de MICROFINANZAS GLORIMAR SAC.

Palabras claves: Sobreendeudamiento, Morosidad, Finanzas.

ABSTRACT

The aim of the survey is to analyze over-indebtedness and its influence on arrearage of clients with group loans of MICROFINANZAS GLORIMAR SAC, province of Coronel Portillo, department of Ucayali 2022. For the research, a brief analysis of how the company was in 2022 after having gone through a difficult period for the whole country in 2020 is carried out, thus obtaining results of delinquent customers according to credit categories. Likewise, it is important to know the background of some situations or factors of over-indebtedness, such as excess credit, debt capacity and inability to pay, which are studied in this research and how they can influence a customer to fall into arrears. To develop the topic, a description of the data treatment is presented, where descriptive analysis is performed, use of the percentage of arrearage and the use of the inferential method, to solve the general objective, by applying the SPSS 26 statistical program, for the calculation of the Shapiro-Wilk normality test, in such a way that allows us to know the calculation of the parametric test to be used (Spearman's Rho), for the calculation of the p-value and the correlation coefficient, all this to discover the relationship between the variables under study. Finally, the results obtained are analyzed to answer the research question and validation of hypotheses on the influence of over-indebtedness in the arrearage of clients with group loans of MICROFINANZAS GLORIMAR SAC.

Keywords: Over-indebtedness, Arrearage, Finance.

INTRODUCCIÓN

En el panorama económico contemporáneo, el acceso a servicios financieros, especialmente a través de las microfinanzas, ha desempeñado un papel fundamental en la promoción del desarrollo económico y la inclusión financiera en numerosas comunidades en todo el mundo. En particular, los créditos grupales han surgido como una herramienta poderosa para otorgar financiamiento a pequeños empresarios y emprendedores de sectores desfavorecidos, facilitando así el crecimiento de microempresas y mejorando las condiciones de vida de muchos individuos. A partir de lo anterior se dio la necesidad de realizar la investigación, formulándose el problema general: ¿De qué manera el sobreendeudamiento influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas GLORIMAR SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2022? La investigación se distribuye y estructura de la siguiente manera:

Capítulo I; comprende el desarrollo sobre el problema de investigación, dando a conocer la descripción del problema, formulación del problema, objetivo general y objetivos específicos, hipótesis, variables, justificación e importancia, viabilidad y limitaciones.

Capítulo II; comprende el marco teórico, se da a conocer los antecedentes del problema que guardan relación con las variables en estudio, las teorías basadas en las variables y la definición de términos básicos.

Capítulo III; abarca la Metodología, se sustenta el método, tipo, nivel y diseño de investigación, la población y muestra, las técnicas e instrumentos, el procedimiento de recolección de datos y, la explicación de cómo fue el tratamiento de los datos desde un punto de vista estadístico

Capítulo IV; Resultados y discusión, incluye los resultados, prueba de hipótesis y discusión de resultados, englobando una triangulación entre los resultados, antecedentes y la literatura. Asimismo, líneas abajo se aprecia las conclusiones y sugerencias del informe final de tesis, las referencias bibliográficas y los respectivos anexos que incluye el cuestionario, la tabla de fiabilidad, tablas y figuras de resultados, base de datos, la matriz de consistencia, entre otros documentos que intervinieron en la elaboración de la tesis.

Los Autores

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción del problema

Los niveles de endeudamiento se vieron afectados exponencialmente en el año 2020, debido a la pandemia de COVID -19, el cual ha venido provocando millones de muertes, pérdidas de puestos de trabajo, quiebras en los negocios, cierre de colegios, todo ello dando lugar a la Gran Crisis después de casi un siglo, punto en la historia no vista desde la Segunda Guerra Mundial. La tasa mundial de pobreza se ha disparado, generando una mayor brecha en la desigualdad entre países y dentro de ellos. Sin embargo, la respuesta de los Gobiernos frente a aquella situación ha dado lugar a transferencia de efectivo a los hogares, garantías de los créditos para las empresas, periodos de gracia en los reembolsos para el sector privado, condiciones de liquidez más accesibles, tolerancia frente a la aplicación de normas contables y regulatorias para la mayoría de las instituciones financieras. Estas medidas, ciertamente, ayudaron a mitigar los daños causados por la pandemia en el área económico y social, pero también estas medidas generaron riesgos muy elevados, como el Sobreendeudamiento público, un gran aumento de la fragilidad financiera y la reducción de la transparencia (Banco Mundial, 2022, Informe sobre el desarrollo mundial 2022: Finanzas al servicio de la recuperación equitativa, cuadernillo del “Panorama General”).

Debido a la pandemia de COVID-19 la crisis financiera y la recesión hicieron que la deuda mundial aumentará increíblemente a USD 226 billones; lo que conllevó a que se aumentase 28 puntos porcentuales, a 256% del PBI, según la base de datos del FMI. Notablemente el aumento de la deuda mundial

se pronunció en las economías avanzadas, donde la deuda pública incrementó de un 70% del PBI en el 2007, a un 124% del PBI en el 2020. Mientras que la *deuda privada* creció en el mismo período, a un ritmo más moderado, de 164% a 178% del PBI (Gaspar, V., Medas, P. y Perrelli, R., diciembre 16 del 2021, La deuda mundial, párrafos 1,3 y 4).

Sin embargo, el incremento de la deuda privada, es decir el incremento de un 13% del PBI mundial en 2020, ha venido ralentizando la recuperación económica mundial. Esto generó un fuerte impacto también en el Perú, en donde bajo estas condiciones, las circunstancias políticas y el manejo de la economía, afectaron a empresas sólidas como también a las empresas emergentes; resaltando nuevamente el mayor incremento en la deuda privada; y según las estimaciones, los nuevos niveles de apalancamiento harán más lenta la recuperación mundial, por ende, la recuperación de nuestro país. (Albrizio, S., Das, S., Koch, C., Natal, J. y Wingender, P., abril 18 del 2022, Deuda privada: Un lastre para la recuperación económica mundial, párrafos 4 y 5).

En el Perú, 4 de cada 10 personas con deudas morosas están reportadas fuera del sistema financiero, de acuerdo con lo que nos dice Martel, S. (17 de agosto de 2022) sobre las deudas morosas, indica que, en el mes de mayo del presente año, los reportes de deuda morosa estuvo en más de S/ 30,900 millones y en los meses siguientes (junio, julio y las primeras semanas de agosto) las deudas morosas se mantuvieron en niveles antes de la pandemia, esto se sustenta en lo que expresó el mismo gerente de desarrollo de negocios de Equifax. Se reportaron a 26 millones 900 mil personas con deudas morosas con más de 30 días de atraso entre inicios de año hasta el mes de mayo. Con

respecto a la Deuda comercial, son aquellas que no están identificadas en el ámbito financiero, esto quiere decir que esa persona puede cumplir con sus obligaciones con el banco, pero incumple sus pagos con las mensualidades de la luz, agua, cable, a los proveedores, etc; y esto corresponde a un 44% de personas reportadas con deuda morosa en el ámbito comercial. Siguiendo con lo que nos manifiesta Martel, en el sistema financiero se reportaron como deudas morosas al 34%, lo que significa un S/. 10.629 millones. (masfinanzas, 2022)

De acuerdo con el párrafo anterior, la empresa Microfinanzas Glorimar SAC no está supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), por lo que su reporte de deudas morosas representa el 1%.

A pesar de las diferentes facilidades que las entidades financieras puedan brindar a sus consumidores, las personas buscan la salida menos adecuada para desasirse de sus responsabilidades financieras y, la mejor salida para ellos es la de dejar de pagar, o solicitar otros préstamos para financiar los que ya disponen, en vez de buscar la compra de deuda o solicitar la reprogramación del mismo, porque es mejor que se vea la buena voluntad de querer pagar, que darle la espalda al compromiso de pago.

De acuerdo con Ramos (2011) nos expresa que el sobreendeudamiento puede darse de la siguiente manera:

Los factores que pueden determinar el sobreendeudamiento se dan por acciones ligadas al consumidor, acciones de las entidades financieras ya sea por publicidad, marketing u otorgamientos de créditos con información asimétrica, quiere decir que estas instituciones no prevén las medidas correctas y necesarias para que no sea tan riesgoso. Asimismo, considera que otorgar créditos sin tener en cuenta la capacidad de pago o capacidad crediticia de los

clientes puede ser su propio calvario y esto conlleva a la quiebra de éste; se entiende que el crédito en si no es malo, sino el mal uso o planificación de este, genera el temor en quienes lo solicitan. (pág. 8)

Las personas acuden a financiarse con créditos o préstamos para solventar algún gusto, construcción de una vivienda, poner en marcha o emprender un negocio, etc.; algunos con el resultado de sacar el máximo provecho de lo que han invertido y otros lastimosamente sin tener el orden financiero para evitar caer en el sobreendeudamiento, y es a partir de ahí que caen en esta palabra tan conocida y menos deseada en el vocabulario bancario, la morosidad.

A mayo de 2022, según una revista de finanzas, indica que el 27.8% de peruanos destinan sus ingresos para pagos de créditos de consumo e hipotecario, esto quiere decir que, en febrero el porcentaje de cartera reprogramada fue del 6.4% a diferencia del 22.5% de ese mismo mes en el año 2021, viendo estas estadísticas nos indica que se mantiene la cartera reprogramada de mayor riesgo (en estas deudas solo se hicieron un pago en seis meses o no se hicieron pagos), lo cual se refiere en un 1.3% del total de cartera de créditos de las micro y pequeñas empresas (MYPE). (masfinanzas, 2022).

La morosidad puede ser entendida como el retraso de las obligaciones de pagos que puede tener un cliente en una fecha o tiempo dado, se puede decir que es el nexo para caer en el sobreendeudamiento, cuando el individuo no tiene esa capacidad financiera o hábito de pago moderado y responsable para reordenar sus finanzas. Ante esta realidad, las personas acuden a préstamos con tasas de interés agresivas como pueden ser los famosos usureros o casas

de empeño, que disfrazado con facilidades de pagos hacen que las personas se endeuden más y sin encontrar alguna solución de sus problemas financieros.

Los consumidores de préstamos o créditos muchas veces no tienen ni idea de lo que es hacer una distribución adecuada de sus ingresos y gastos, y no necesariamente se tiene que ser un profesional como un contador, administrador, economista, médico, abogado, profesor, etc.; si no se trata de ser responsable y organizado con el dinero que disponemos para darle un buen uso y gestionarlo de tal manera que nos de frutos en un futuro o podemos disponerlo en algún momento de crisis personal o familiar.

La empresa MICROFINANZAS GLORIMAR SAC viene operando desde agosto del 2020, iniciando con un capital de diez mil soles (10,000.00), lo cual entre sus actividades principales tiene el dar préstamos grupales, cada grupo social o crediticio consta de 8 a 12 personas que lo integran, los cuales pueden ser de ambos sexos, negociantes y/o tener una remuneración fija dependiente de una entidad pública o privada para la cual trabaja. En ese sentido, para que la empresa otorgue un préstamo grupal debe analizar y comprobar los requisitos que presenta cada integrante del grupo, los cuales son: Evidencias de tener un negocio propio, boletas de pago de sueldo, copia de recibo de luz o agua, y un buen puntaje crediticio en el sistema financiero. Sin embargo, a manera de ayudar con el emprendimiento y a forjar el crecimiento de un negocio, la empresa optó por dar préstamos incluso a personas que no tengan un buen score en Infocorp, lo cual oscila entre 7 personas que quizás estén reportadas como morosas y/o 3 personas que sí tengan buen reporte.

En el año 2020, la empresa informó una baja en cuanto a los pagos de cuotas, ya que debido a la cuarentena y a la inmovilización obligatoria por el covid-19, muchos de los clientes (70%) solicitaban su reprogramación de pago hasta que puedan abrir sus negocios y generar ventas para poder pagar las cuotas, y otras personas optaron simplemente por no pagar excusándose en la pandemia, tal es así que la empresa, debido a tantas moras y faltas de pago, casi se ve en la necesidad de clausurar. Por testimonio de algunos clientes, la falta de pago de las cuotas se dio porque sus negocios quiebran, pérdida de empleo, deudas en más de 3 entidades financieras, etc.

Microfinanzas Glorimar SAC salió a flote gracias a que algunos clientes asumieron la deuda que dejaron otros integrantes de su grupo, ya que si no pagaban todos los del grupo no se podía hablar de un nuevo desembolso, en ese sentido, conlleva a que sea más riguroso al momento de dar un préstamo, teniendo en cuenta con más énfasis la evaluación crediticia y en temas legales en cuanto a la firma de contratos y firma de pagarés en blanco. Los préstamos dados son entre S/1000.00 hasta S/ 3000.00 (este último monto se tuvo que rebajar puesto que consideraron que ni el mismo banco brinda un préstamo de más de S/ 5000.00 así de fácil) y generalmente, un cliente tiene que empezar por el monto mínimo hasta ver su capacidad de pago y hasta qué monto la empresa le puede otorgar un préstamo. Para este año 2022 se empezó con 19 grupos formados entre 8 a 10 integrantes; de los cuales todos los integrantes de 03 grupos dejaron de pagar a partir de la 3ra cuota, mientras que los grupos restantes solo tuvieron muy pocos integrantes que no se responsabilizaron.

Los clientes reportados como morosos de MICROFINANZAS GLORIMAR SAC en su mayoría simplemente dejaron de pagar las cuotas por conveniencia, mala inversión del dinero prestado, muerte de algún familiar, problemas directos con otros integrantes de su mismo grupo, pagar deudas de otros bancos con el dinero prestado, problemas con la empresa, entre otros; todas estas acciones afectan directamente a la empresa y a aquellos integrantes responsables que quieren salir adelante, así como la empresa exige puntualidad y responsabilidad con los pagos de sus clientes, así también la empresa es puntual pagando sus tributos, pago de servicios, desembolsando en la fecha indicada y acordada, así como la devolución de los ahorros de algún cliente que decide retirarse del préstamo.

1.2. Formulación del problema

En la formulación del problema se identifica y delimita el campo de estudio, y donde se va a estructurar la idea que se plantea investigar. Es por ello por lo que debemos ser precisos y claros en mostrar el problema.

1.2.1. Problema general

PG: ¿De qué manera el sobreendeudamiento influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas GLORIMAR SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022?

1.2.2. Problemas específicos

- PE1: ¿De qué manera el exceso de crédito influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022?
- PE2: ¿De qué manera la capacidad de endeudamiento influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas

Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022?

- PE3: ¿De qué manera la imposibilidad de pago influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

OG: Analizar el sobreendeudamiento y su influencia en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas GLORIMAR SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022.

1.3.2. Objetivos específicos

- OE1: Determinar de qué manera el exceso de crédito influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022.
- OE2: Determinar de qué manera la capacidad de endeudamiento influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022.
- OE3: Determinar de qué manera la imposibilidad de pago influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022.

1.4. Hipótesis

De acuerdo con Zamorano (s.f.) nos manifiesta que la hipótesis en una investigación “es aquella guía específica o lo que el investigador está buscando, lo que se pretende demostrar o probar y que servirá como nuevo conocimiento” (Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, s.f., párrafo tercero)

1.4.1. Hipótesis General

HG: El sobreendeudamiento influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas GLORIMAR SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022.

1.4.2. Hipótesis Específicas

HE1: El exceso de crédito influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022.

HE 2: La capacidad de endeudamiento influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022.

HE3: La imposibilidad de pago influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022.

1.5. Variables

1.5.1. Variable 1: Sobreendeudamiento

Según Ramos (2011) de acuerdo con el concepto de la variable a estudiar sobre el sobreendeudamiento, nos dice que:

El Sobreendeudamiento puede ser entendido como un resultado de varios factores que finalmente se puede dar por un consumo sin límites y con descuidos, ya sea por falta de recursos económicos de los consumidores lo cual impiden que cumplan con sus obligaciones financieras, lo que significa un aumento de deudas que va en contra de su nivel de ingresos. También, puede ser definido como aquella acción que evade las deudas tributarias, insolvencia, y la imposibilidad de pagar la deuda de manera indefinida. (pág. 4)

El sobreendeudamiento “es la acumulación de deuda que no puede ser cancelada con el actual y esperado nivel de ingresos, también cuando implica una reducción del nivel de vida” (Paéz, 2020, el sobreendeudamiento, párrafo 4).

1.5.2. Variable 2: Morosidad

La Morosidad es la segunda variable estudiar y es una palabra bastante común y conocida en el ámbito financiero, y puede ser entendida como:

Aquella acción en la cual, la persona conocida como deudor, incumple sus obligaciones de pago en un tiempo determinado. Es allí cuando el deudor forma parte de una lista de morosos, de acuerdo con la normativa que respalda tal situación. Aplica entonces la palabra moroso para la falta dentro de aquella situación antes pactada, esto no significa que más adelante no vaya a pagar; por eso una vía accesible ante un préstamo

o crédito bancario es el refinanciamiento de deuda con la entidad financiera (BBVA, s.f., qué es la morosidad y qué consecuencias tiene, párrafo 1 y 12).

La morosidad “es la práctica en la que un deudor sea persona natural o jurídica incumple sus pagos al vencimiento de una obligación, es a partir de ahí que se le brinda la condición de moroso” (Pedrosa, 2016, Morosidad, párrafo 1)

1.5.3. Operacionalización de las variables

Para que la variable sea más entendible, debemos tener en cuenta las características adecuadas que nos permitan ampliar el conocimiento de este, tal es así que es necesario la operacionalización de las variables, las cuales presentamos a continuación:

Tabla 1. Operacionalización de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA	NIVEL
V1: Sobreendeudamiento	Exceso de crédito	Compras compulsivas/adictivas Préstamos Informales Frecuencia de consumo de productos financieros	Siempre (3) A veces (2) Nunca (1)	Alto Medio Bajo
	Capacidad de endeudamiento	Ingresos y Gastos Fijos Educación Financiera		
	Imposibilidad de pago	Disminución de ingresos		
		Factores imprevisibles Crisis Familiar Cliente moroso intencional		
2: Morosidad	Cartera de Clientes	Índice de Morosidad	Base de datos de la empresa	
	Categorías de crédito	Crédito Normal		
		Crédito con problema Potencial		
		Crédito Deficiente		
		Crédito Dudoso Créditos Perdidos		

Fuente: Elaboración propia

1.6. Justificación e importancia

1.6.1. Justificación

La presente investigación busca entender la realidad de los clientes de Microfinanzas Glorimar SAC sobre las situaciones, acciones y decisiones que conllevan al sobreendeudamiento y la morosidad sobre los créditos que adquieren.

La falta de conocimiento financiero, el no tener una planificación financiera, la mala distribución de los ingresos, los gastos excesivos e innecesarios y adquirir créditos que muchas veces tienen altos intereses para pagar deudas en vez de invertir e impulsar un negocio son algunas de las situaciones que justifican el sobreendeudamiento y de a poco sin darnos cuenta se va formando el camino que finalmente nos lleva a la morosidad.

Es por ello, que cada cliente o consumidor de crédito debe ser capaz de organizar sus ingresos y gastos, puesto que a partir de ello podrá amistar con los créditos otorgados, y no ver a un producto financiero como una amenaza sino como una oportunidad, siempre y cuando sea usado de una manera responsable y adecuada para resultados fructíferos y generar un valor satisfactorio en uno mismo.

1.6.2. Importancia

De acuerdo con lo que nos dice Hernández, Fernández y Baptista (2014), la importancia de toda investigación radica en:

- **Convivencia**, La investigación permitirá aplicar sugerencias o propuestas que conlleven a cumplir con los objetivos propuestos, de manera que se nos abra camino para llegar a una solución.

- **Relevancia Social**, La investigación permitirá brindar un aporte a los clientes de Microfinanzas Glorimar SAC y a la población en general en el sentido que promoverá tips o estrategias de educación financiera para aminorar y solucionar el sobreendeudamiento de los créditos y bajar la brecha de morosidad teniendo en cuenta la responsabilidad y el uso adecuado del mismo.
- **Aplicaciones Prácticas**, La investigación de acuerdo con los resultados que se obtenga, servirá como fuente de información a Microfinanzas Glorimar SAC con la finalidad de solucionar la problemática del sobreendeudamiento y la morosidad, optimizando las condiciones necesarias y los requisitos indispensables al otorgar un crédito, impulsar estrategias de educación financiera en los clientes, y forjar el uso adecuado y responsable de los créditos.
- **Valor Teórico**, La investigación servirá como fuente de información y antecedentes para futuras investigaciones en el que se demuestre el sobreendeudamiento y su influencia en la morosidad, asimismo, este estudio servirá a los clientes como una herramienta de optimizar sus problemas de sobreendeudamiento y morosidad.
- **Utilidad Metodológica**, Para recopilar información, el medio técnico que se debe usar son las encuestas, por medio de cuestionarios empleados indispensablemente para recoger información sobre el sobreendeudamiento y el uso de una base de datos correspondiente a la empresa para la obtención de la morosidad, para poder sacar las conclusiones y recomendaciones necesarias. A fin de apoyar a futuras investigaciones, es necesario e importante usar el método científico

como una manera de evidenciar los conocimientos aplicados y como prueba científica.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

De acuerdo con las variables a estudiar, se pone en evidencia algunos estudios realizados conforme a la investigación presentada; Sobreendeudamiento de los Clientes con Créditos Grupales y su influencia en la Morosidad de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2022.

2.1.1. Internacional

Urquizo, C. (2020) en su tesis titulada el Sobreendeudamiento y el Incremento de la Morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. Matriz Ambato, Periodo 2017-2018. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba, Ecuador. El objetivo de la investigación es efectuar un diagnóstico de las actividades operativas mediante un análisis previo con las estrategias y medidas financieras adecuadas para la concesión de créditos y así recuperar la cartera vencida. La investigación tuvo como metodología el de usar un enfoque mixto, para lo cual se realizó una entrevista con un aspecto cualitativo y cuantitativo que fue dirigido a directivos de la entidad y socios, lo cual consistió en estudio de estados financieros. Los resultados obtenidos en la investigación nos arrojan que no hay un plan o estrategia de acción para la recuperación de la cartera vencida, por lo que esto hace que aumente la morosidad de los clientes, asimismo, la investigación concluye que con la aplicación de medidas financieras y las estrategias adecuadas disminuyen el riesgo en el otorgamiento de créditos y mitigará el sobreendeudamiento

dado en los últimos años, este último es un buen indicador que hará que el lugar donde se aplicó la investigación sea una institución sana y eficiente en el mundo financiero. El autor de la investigación a manera de recomendación insta a los directivos y socios de la entidad a tener en cuenta los resultados de la investigación a fin de poner en marcha las estrategias adecuadas para tener óptimos resultados.

Golman, M. y Bekerman, M. (2018) de acuerdo con su artículo científico titulado ¿Qué determina la morosidad en las Microfinanzas? El caso de la Asociación Civil Avanzar. Universidad de Buenos Aires, Argentina. Tuvo como objetivo el de diferenciar las variables determinantes sobre el grado de morosidad en un sentido mayor o menor en el pago de los clientes financieros, de acuerdo con sus características personales, hogar y créditos de tal manera que sirva como sustento de la forma de pago. La metodología aplicada en el estudio se realizó mediante base de datos, sobre variables cualitativas y cuantitativas, de 2500 prestatarios, se tomó como base a 861 de ellos, para luego hacer un cruce con la base de morosidad, lo cual es una base que usan los asesores como registro mensual para medir e identificar las cuotas impagas, de acuerdo a ello se consideró 13 variables, divididas en tres grupos: personales, hogar y crédito, asimismo, el análisis ex post dividió a los clientes en cuatro grupos, de acuerdo a la forma de pago de las cuotas, tenemos a los excelentes pagadores (EP), que son los que tienen un perfecto cumplimiento de pago; Buenos Pagadores (BP), prestatarios con retraso mensual máximo e incluye a los Prestatarios con baja mora (PBM) los que tienen un plazo emergente y sin complicaciones administrativas para la institución; los

Morosos (MS) e Incobrables (IS) los que son considerados como prestatarios con alta mora (PAM), los cuales son aquellos que tienen retraso de pago de uno a tres meses o superior a un trimestre. El estudio concluye de acuerdo con intuiciones prácticas, comentarios, interpretaciones teóricas tanto de directivos como asesores, los cuales no todas fueron validadas como se plasmó en las hipótesis planteadas, quedando algunas descartadas como son las variables nacionalidad, edad, sexo y educación

Torres, J y Castillo, L. (2018) en su investigación titulado el Nivel de Sobreendeudamiento crediticio de la clase media ecuatoriana (2012-2016), Universidad de Guayaquil, Ecuador. El objetivo del estudio fue analizar mediante el uso del dinero la evolución del crédito del Sistema Financiero ecuatoriano y el de dinamizar la economía y facilitar las transacciones comerciales. Se aplicó una metodología de tipo cuantitativo, realizado mediante encuestas, 165 encuestas, por llamadas telefónicas y formularios a los clientes de tarjetas de crédito, se eligió de población a los consumidores de tarjetas de crédito con ingreso estable. Los resultados obtenidos fueron que los que prefieren pagar con tarjeta de crédito y los que pagan en efectivo, tuvieron una diferencia que se reflejó en sus ingresos salariales, también, el 58% lo que representa una mayoría optan por comprar con pagos corrientes y esto se refleja en compras en supermercado, farmacias, pagos de servicios ya sea de telefónica o servicios básicos. El estudio concluyó que a falta de una educación financiera y advenimiento de la crisis económica las instituciones

financieras que otorgan estos productos financieros tienen estas dificultades y se ven afectados más que todo por la competencia dada.

2.1.2. Nacional

Ramírez, I. (2021) en su tesis titulada Evaluación crediticia y morosidad en la cartera de clientes del banco BBVA, Los Olivos 2021. Universidad César Vallejo, Lima, Perú. El objetivo de la tesis fue conocer cómo se relaciona la evaluación crediticia con la morosidad en la cartera de clientes del banco BBVA, Los Olivos 2021. El tipo de metodología es descriptiva correlacional, con un diseño de investigación no experimental transversal. La muestra se basó en los 30 trabajadores de las oficinas del BBVA en el distrito en estudio, con el instrumento de recolección de datos a través de encuestas, respaldadas por el Alfa de Cronbach y por medio de la prueba estadística del Chi cuadrado para la comprobación de sus hipótesis. Los resultados de este estudio arrojan que la evaluación crediticia tiene en verdad una relación significativa con la morosidad, debido a que muchas de estas personas por la ignorancia de los trámites y procedimientos para obtener un préstamo; y por el desconocimiento del tema han caído en aceptar créditos que los lleva al sobreendeudamiento en sus tarjetas de crédito.

Surco, M. y Benavente, V. (2021) con su tesis titulada El sobreendeudamiento y la morosidad de los prestatarios de la CMAC Tacna S.A. Agencia Juliaca de la Provincia de San Román en el año del 2020. Universidad Peruana Unión, Juliaca, Perú. La investigación tiene como diseño una tesis no experimental descriptiva correlacional con corte transversal. Se empleó los cuestionarios como instrumentos de medición

en una muestra de 281 prestatarios y mediante el coeficiente de correlación Rho de Spearman, se obtuvo el resultado una significativa relación del sobreendeudamiento con la morosidad en los prestatarios, resultado que determina que cuanto más alta sea la morosidad es que está sujeta a un mayor endeudamiento excesivo. Resultados que arrojan que la mayoría de sus prestatarios se encuentran endeudados, quienes cuentan con una mora de alto riesgo regular y bajo, con capacidad de pago baja y regular y sin hábitos de ahorro.

Villegas, S. (2016) en su tesis titulada Sobreendeudamiento de los clientes con créditos Mype y su influencia en la morosidad de la cooperativa de ahorro y crédito Santo Domingo de Guzmán LTDA. en el distrito de Abancay, 2014. Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, Apurímac, Perú. El tipo de investigación de esta tesis es básica, se enmarca bajo el método deductivo no experimental-transeccional-causal, con técnicas de recolección de datos mediante cuestionarios, observación y análisis de fuentes documentales. Su muestra estuvo direccionada a 124 clientes de la COOPAC SDG Ltda., utilizando el software estadístico SSPS y EXCELL para el procesamiento y el análisis de datos; con el cual se llegó a la conclusión que el 72% de los clientes está vinculado con créditos en la entidad y otras IMFs con la disminución de sus ingresos. Un 68% han cumplido con el plan de mejoramiento de sus negocios y expansión inversión-rentabilidad. El 58% no han cumplido con los pagos, teniendo retrasos en parámetro normal, con un promedio de 5.87% en la morosidad del total de las colocaciones. En conclusión, el 81% de los clientes por falta

de capacidad de pago, una eficiente cultura financiera los ha influenciado a tener morosidad de los créditos superior a lo normal.

2.1.3. Local

Aguedo, C. y Pinedo, J. (2021) en su tesis titulado el Sobreendeudamiento y Morosidad en los bancos comunales del movimiento Manuela Ramos del Distrito de Manantay, Provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2017. Universidad Nacional de Ucayali, Pucallpa, Perú. El objetivo de la tesis fue el de establecer la influencia del sobreendeudamiento en la morosidad en el lugar de aplicación, según su metodología, el estudio fue descriptivo correlacional, con diseño transeccional correlacional, de acuerdo a su muestra fue de 94 clientes (todas mujeres) las cuales se les considera como prestatarias, se usó instrumentos como cuestionario de preguntas cerradas, y para dar con los resultados se hizo mediante el programa Ms Excel en el que nos indica la existencia de una relación significativa entre la variable sobreendeudamiento con la variable morosidad, en base al análisis mediante el coeficiente de correlación de Spearman.

Rengifo, O. y Ampuero, M. (2018) en su tesis titulado La Oferta Crediticia de las Instituciones Financieras y el Sobreendeudamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en la zona del Mercado Municipal de Yarinacocha en el Departamento de Ucayali 2010-2016. Presentado en la Universidad Nacional de Ucayali, Pucallpa, Perú. De acuerdo con el objetivo de la tesis fue analizar la influencia de la oferta crediticia de las instituciones financieras en base a la gestión empresarial, gestión crediticia y el sobreendeudamiento de las micro y pequeñas empresas en la zona

del mercado municipal. En cuanto a la metodología, se aplicó un estudio con método deductivo correlacional, análisis descriptivo y la estadística respectiva. En cuanto a su muestra, la investigación consideró una muestra de 184 micros y pequeños empresarios de una población de 353. El instrumento usado fue realizado mediante encuestas de entrevistas directas. Según sus resultados, se demostró que la mayoría de estos pequeños y microempresarios han obtenido algún tipo de financiamiento crediticio, los cuales no se sobredimensionan a pesar de la fuerte demanda de la zona, asimismo, estos empresarios al trabajar con ventas del día a día y al contado, se descubrió que la mayoría de ellos tienen saldos en exceso en la caja, lo que les permite pagar más de dos cuotas mensuales sin ningún problema de sus operaciones.

Huerta, F. (2018) en su tesis titulada el Impacto de la Política Crediticia en las ventas y Morosidad de tiendas en Pucallpa - Empresa Credivargas S.A. 2015-2016. Presentado en la Universidad Nacional de Ucayali, Pucallpa, Ucayali. Según su objetivo, la investigación sirve para determinar la medida en que la morosidad de acuerdo con el modelo de Política de Crédito Restrictiva del año 2016 es menor que el modelo de Política de Crédito flexible del año 2015 en la empresa Credivargas. De acuerdo con la metodología aplicada en la investigación, se consideró un estudio con método descriptivo con pruebas de diferencia de medias. La población fue de 384 clientes teniendo en cuenta los 4 indicadores, 12 meses, 2 años y las 4 tiendas que existe en la ciudad de Pucallpa; no se aplicaron muestras para reducir los errores estadísticos de acuerdo con los resultados. Según los resultados obtenidos se presenta mediante gráficos,

medidas de tendencia central y dispersión, resultando que en el año 2016 la empresa Credivargas ha disminuido su colocación de créditos de una manera significativa a diferencia del año 2015, esto se refleja que se llegó a un 54.4% de índice de morosidad lo que significa un incremento del 3% del total de créditos atrasados, por lo que en los años 2105 y 2016 no se presentaron cambios que indican un nivel significativo en los niveles de morosidad, por lo que se mantuvo en un sentido regular.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Sobreendeudamiento

Según Carbonell, E. (2018) en su artículo sobre el sobreendeudamiento explica que este puede ser entendido como un fenómeno que carece de un marco normativo inherente a la crisis que pueda presentar una empresa, en ese sentido nos manifiesta lo siguiente:

No hay un cuadro normativo específico que nos defina o explique sobre el sobreendeudamiento, salvo lo que indica en el artículo 65 de la Carta Magna peruana. Entendamos que no hay una definición explícita sobre el sobreendeudamiento en ninguna norma, es así como en base a recopilación de otros documentos que la definen, se dice que el sobreendeudamiento es la ratio de endeudamiento que excede la capacidad de pago a largo plazo, los consumos o gastos dados por una persona o familia.

De acuerdo con los que manifiesta Bozzo, S. (2020), en el que nos explica que el sobreendeudamiento no solo es un significado de falta de pago o insolvencia, en ese sentido nos dice que:

La incapacidad de pago o la insolvencia del mismo no es un elemento principal o una definición primordial cuando hablamos de sobreendeudamiento, esto a su vez puede ser un complejo estado financiero que lo conlleva a la insolvencia por las obligaciones que el deudor adquiere sin tener un control de ello, pero debemos entender que la insolvencia no es una causa efímera que conlleva al sobreendeudamiento, es así que el deudor debe ser consciente de ordenar sus finanzas y adoptar medidas que contrarresten un poco este problema y así enfrentarlo hasta mantener un equilibrio y evitar estos inconvenientes. (Pág. 163).

2.2.1.1. Tipos de Sobreendeudamiento

El sobreendeudamiento visto desde la perspectiva de varios autores, se clasifican en activo y pasivo, los cuales vamos a definir a continuación:

- **Sobreendeudamiento Activo:** Tiene que ver con la acumulación de deudas de una manera desordenada y que el deudor no controla que son mayor a sus ingresos, lo cual puede ser voluntario e involuntario (Guillén, A., Aquije, M. y Paredes, M., 2017 citado en Carbonell, E. 2018).

Siguiendo con la definición, el autor determina que este tipo de sobreendeudamiento es causado directamente por el consumidor, se puede distinguir a dos tipos de deudores, los que de una manera consciente obtienen deudas que no podrán pagar, basándose en que el acreedor no les cobrará la deuda; y por otro lado, los sobreendeudados que por falta de una

planificación entre sus ingresos y gastos, al menos que tengan la voluntad de pagar, terminan endeudándose adquiriendo más obligaciones financieras sobre el límite que sus ingresos les permite endeudarse (Japaze 2015 citado en Carbonell, E. 2018).

En este tipo de sobreendeudamiento radica la existencia o ausencia de buena fe, porque a través de ellos se da la dificultad para diferenciarlos (Carbonell, E., 2018)

- **Sobreendeudamiento Pasivo:** Las deudas surgidas por el desempleo, la crisis familiar, problemas conyugales, falta de educación financiera, entre otros son los que causan este tipo de sobreendeudamiento, en pocas palabras surge por circunstancias impredecibles, aquellas situaciones que uno no tiene el control (Rengifo y Ampuero, 2018 citado en Carbonell, E. 2018).

2.2.1.2. Causas del Sobreendeudamiento

Según Bozzo, S. (2020) las causas del sobreendeudamiento tienen que ver con lo vulnerable en que se puede encontrar un consumidor ya sean los estudiantes, personas migrantes y los desempleados, en ellos podemos encontrar las siguientes causas, como son:

- Falta de educación financiera.
- Desconocimiento de riesgos financieros.
- No tener en cuenta las consecuencias del impacto del sobreendeudamiento.

- Falta de pago o no asumir los compromisos financieros.
- No hacer suficiente evaluación de los riesgos para poder enfrentarlo.
- Contratar créditos con altas tasas de interés.

Es así también, que existen Desempleados de tercera edad que se endeudan por necesidades propias de su edad ya sea para pagar tratamiento de enfermedades o asumir gastos de vida. (Pág., 164)

Las causas del sobreendeudamiento que nos define Paéz, G. (2020) depende de factores que pueden ser las siguientes premisas:

- **Imprudencia Financiera:** aquí encontramos la deficiente educación financiera y la falta de práctica de este, información asimétrica sobre las condiciones de las obligaciones financieras, uso inadecuado y la mala administración de las deudas.
- **Eventos extraordinarios:** Juegan un rol importante dentro del sobreendeudamiento porque se suscitan de una manera repentina porque no podemos predecirlas en el futuro, estos a su vez suelen ser el desempleo o la disminución del sueldo, enfermedades que implican gastos, accidentes en el trabajo o de tránsito, nacimiento o muerte de algún familiar o del titular del crédito, subida de precios que afectan la canasta familiar, tasas de interés altísimas.

- **Pobreza:** Mayormente las personas en pobreza o con pobreza son las que más desean un préstamo o crédito sabiendo que no tienen las condiciones necesarias para asumir la deuda y muchas veces las entidades financieras no hacen una eficiente evaluación para otorgarles un crédito o no eligen bien a sus consumidores y que a las finales les pueden generar un sobreendeudamiento voluntario.

2.2.1.3. Crédito y Consumo

Con la estabilidad de la moneda se incrementó el crédito del consumo en nuestro país, esto hizo posible que se convirtiera en uno de los mecanismos para tener una buena administración del presupuesto familiar (Carbonell, E. 2018). Tal es así, que los créditos otorgados se expandieron por medio de las microfinanzas (cajas municipales, Edpymes, financieras y cooperativas).

El impulso de la demanda interna por el aumento del consumo de los hogares y la productividad de las micro y pequeñas empresas han sido de vital importancia y un pilar importante para dinamizar la actividad económica. Es por ello, que abunda la adquisición de bienes en la oferta crediticia, y de acuerdo con ello, el autor manifiesta que el crédito se asocia con el desarrollo económico, ya que mueve la disponibilidad de las poblaciones consideradas como vulnerables, y la inclusión social radica en el otorgamiento de crédito a los integrantes que la conforman.

No podemos negar que el acceso al crédito o algún producto financiero sirve muchas veces para el financiamiento que demandan las familias, esto a su vez puede ser beneficioso pero a la vez se puede convertir en un motivo de exclusión social, debido al grado de administración que se le otorgue, dando pie a que esto sea una exigencia consumista que cada día aumenta y una total negligencia por parte de las entidades financieras que sin previa y veraz evaluación otorgan estos tipos de créditos sin tener en cuenta la capacidad de responsabilidad y obligación de pago por parte del consumidor.

2.2.1.4. ¿Cómo saber si estoy sobreendeudado?

La respuesta a esta pregunta puede parecer fácil explicarlo aplicando la matemática, Según Santander (2022) nos explica que el ser conscientes de estar sobreendeudados va más allá de las deudas que son mayores a los ingresos, es por ello que conlleva a tomar malas decisiones a la hora de asumir responsablemente nuestras deudas, tal es así que debemos estar alertas ante los distintos indicadores que nos intentan decir que estamos sobreendeudados y las alarmas pueden ser:

- Falta de liquidez: Recurrir a las tarjetas de crédito o los créditos para pagar consumos en el supermercado, gasolinera o pagar algún otro gasto ante la falta de dinero disponible en el acto.
- Pago de alguna obligación con otra: Pagar la mensualidad de la tarjeta de crédito u otro tipo de deuda mediante la

adquisición de préstamos o adelanto de efectivo de la misma tarjeta de crédito.

- Retraso o incumplimiento: Esto se da por la falta de recursos al momento de pagar en fecha las deudas y nos damos cuenta de que caímos en esto, cuando no pagamos las deudas en la fecha de vencimiento por pequeña que sea la deuda o pagar fuera del plazo establecido.
- Desequilibrio en las cuotas: Al no cumplir con la regla financiera que es indispensable para la planificación de nuestras finanzas, en donde destinamos el 50% de los ingresos para satisfacer las necesidades básicas como lo son vivienda, alimentación, educación, etc.; el 30% para gastos recurrentes como satisfacer algún antojo, momentos de ocio, rutinas de gimnasio, etc.; y destinar lo restante del 20% al ahorro.

2.2.1.5. Diferencias entre Sobreendeudamiento e Insolvencia

No debemos circunscribir los conceptos del sobreendeudamiento con el de insolvencia, es así como Sánchez, I. (2019), nos pone de conocimiento que, de acuerdo con el ordenamiento jurídico de España, al igual que del sobreendeudamiento, no existe una definición enmarcada sobre la insolvencia, a lo cual nos dice que:

La insolvencia es considerada cuando el deudor no prevé o no puede cumplir con sus compromisos financieros. Desde un término jurídico, se configura que la insolvencia ocurre por tres

elementos fácticos como la imposibilidad de cumplimiento, irregularidad en el cumplimiento y exigibilidad de las obligaciones, para que a una persona se le pueda considerar insolvente o en un estado de insolvencia, es cuando tiene una continua imposibilidad de pago y, no necesariamente puede ser entendido como aquel que está en la imposibilidad de cumplir con sus obligaciones financieras. A diferencia del sobreendeudamiento, que no se exige incumplimiento, se caracteriza más que nada por un exceso de compromisos de pago que se hace difícil cumplir de manera ordenada y darle uso adecuado en torno a las obligaciones (Pág. 33-34).

Para diferenciar un concepto del otro, “en un corto plazo no se considera insolvente si el deudor se abastece de otros fondos para pagar deudas, recurriendo a financiamiento como créditos hipotecarios o de consumo los cuales le permitirán cumplir de alguna u otra forma con sus obligaciones” (Pulgar, J. 2009 citado en Sánchez, I. 2019).

Otro autor considera que “Si el deudor está en una desproporción entre los fondos propios y los ajenos no podemos decir que está sobreendeudado por más que esté en un estado de insolvencia” (Carrasco, A. 2014 citado en Sánchez, I. 2019).

Siguiendo con las diferencias encontradas “Cuando el deudor no es capaz de asumir sus deudas conscientemente, no traza un plan adecuado de acuerdo con sus ingresos y gastos, por

más que no esté insolvente, se encontrará en un estado de sobreendeudamiento” (Trujillo, J. 2003 citado en Sánchez, I. 2019).

“La insolvencia no es referida a pérdidas agravadas, puesto que puede darse que los pasivos del deudor sean mayores que sus activos, pero sigue cumpliendo con sus pagos en el plazo establecido, en el sentido contrario, su activo puede ser mayor que su pasivo, pero no está cumpliendo con sus obligaciones por falta de liquidez” (De la cuesta, J. 2009 citado en Sánchez, I. 2019).

2.2.1.6. Dimensiones del Sobreendeudamiento

La presente investigación considera 03 importantes dimensiones para estudiar a la variable de sobreendeudamiento, las cuales son:

2.2.1.6.1. Exceso de Crédito

De acuerdo con Rus, E. (2020), manifiesta que el exceso de crédito es “desde un punto de vista macroeconómico, la disposición de contar con dinero mayor al que nos permite nuestro límite de crédito, sin embargo, desde un punto de vista macroeconómico son los préstamos que hacen los bancos a los inversionistas más de lo que necesitan” (Economipedia, 2020, exceso de crédito, párrafo 1).

Abordando más sobre la definición del exceso de crédito, también se entiende que es “la superación del límite de crédito que adquiere un cliente por parte de una entidad financiera. Por ejemplo, el exceso de

crédito podemos encontrar en las tarjetas de crédito o cuentas de crédito, en donde el titular por encima de éste puede realizar cargos” (Guiasjuridicas, s.f., exceso en crédito, párrafo 1 y 2).

2.2.1.6.2. Capacidad de Endeudamiento

La capacidad de endeudamiento es “un porcentaje que destinamos de nuestros ingresos para asumir pagos de cuotas o deudas de préstamos, sin que el cliente, ya sea persona natural o jurídica, ponga en riesgo su posición económica. Antes de conceder o negar un préstamo, los bancos o entidades financieras deben hacer una previa evaluación de la capacidad de endeudamiento, de acuerdo con la siguiente formula:

$$\text{Capacidad de endeudamiento} = (\text{ingresos} - \text{gastos}) * 0.35.$$
 Lo recomendable es que el endeudamiento de una persona o familia no sea superior al 30%, 35% o máximo 40% de su total de ingresos, es por ello que debemos ser conscientes sobre la capacidad de cuanto podemos endeudarnos, planificando y haciendo una buena distribución de los ingresos y gastos que hacemos mensualmente” (Bankinter, s.f. ¿qué es la capacidad de endeudamiento?, párrafos 1 y 2). Estos a su vez se distribuyen en 03 bloques:

- Gastos Básicos: Los que forman parte de nuestra vida cotidiana, como son alimentación, vivienda, vestimenta, transporte, educación, etc.
- Endeudamiento: Pago de cuotas de los préstamos adquiridos en bancos o entidades financieras.
- Ahorro: Es la destinación de parte de nuestros ingresos, los cuales nos sirven para enfrentar situaciones impredecibles o imprevistas.

2.2.1.6.3. Imposibilidad de Pago

También conocida como impago, es “no asumir los compromisos de pago en las fechas o plazos previstos de acuerdo con el valor monetario adquirido en préstamo, los cuales pueden ser originados desde casos particulares o impredecibles. Cuando un cliente o consumidor se encuentra en este tipo de circunstancias, la imposibilidad de pago puede ser castigado por ley, el más común es el denominado embargo” (Fortún, M. 2020, economipedia, párrafos 1 y 2).

Otra definición que se le puede otorgar a esta dimensión es “no otorgar o abonar una suma de dinero, el no entregar una cosa a tiempo, o no ejecutar la prestación convenida, lo que se puede considerar como incumplimiento de una obligación, en este contexto el deudor puede ser considerado como rebelde doloso o no puede asumir su deuda por imposibilidad material, lo

que la falta de pago se constituye en simple retraso o mora” (Universojus, s.f., falta de pago, párrafo 1).

2.2.2. Morosidad

La morosidad es aquella práctica en la que un deudor, persona física o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación (Pedrosa, S., 2016, Economipedia).

Se entiende por morosidad al hecho en que un deudor no cumpla con sus obligaciones de pago en el momento temporal prefijado. Es a partir de ese momento cuando el deudor pasa a una lista de morosos (BBVA, s.f., párrafo 1).

Según Freixas y Rochet, en el Informe de Investigación de Aguilar, G., Camargo, G., Morales, R. titulado Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario Peruano nos exponen la definición basada en la SBS:

Un indicador del riesgo crediticio es el nivel de morosidad de la entidad, es decir, la proporción de su cartera que se encuentra en calidad de incumplimiento.

La causa principal de las dificultades que han sufrido algunos sistemas financieros y ciertas entidades de tamaño considerable ha sido la morosidad. Una elevada cartera morosa constituye un serio problema que compromete la viabilidad de largo plazo de la institución y finalmente del propio sistema. En efecto, la fragilidad de una institución financiera debido a altos niveles de morosidad de sus créditos conlleva inicialmente a un problema de liquidez, que, en el largo plazo, si es recurrente y si la institución no posee líneas de créditos de contingencia, se convierte en uno

de solvencia que, que determina, probablemente, la liquidación de la institución. (pág. 3 y 4)

Se afirma entonces que la morosidad se produce cuando una persona natural o jurídica incumple el pago de su cuota en una fecha establecida. Por ende, la morosidad es el riesgo de crédito presentada con mayor frecuencia en una entidad financiera, produciendo graves perjuicios económicos.

2.2.2.1. Cálculo de la Morosidad

La morosidad es calculada a través de una tasa o ratio de morosidad, esta sirve para conocer la salud que pueda tener una entidad financiera.

Aparicio, C. y Moreno, H. (2011) Recalaron que uno de los indicadores usados mayormente para medir la calidad de cartera crediticia en nuestro país, Perú, ha sido la ratio de morosidad. (pág. 3)

Para poder calcular la ratio de morosidad, se emplea la Tasa de Atraso como indicador referencial de la presente investigación y la Cartera de Riesgo para un criterio de mayor exactitud. Según Huerta Benites, F. (2008) expone que “Las tasas de atraso son mayormente empleados para cuantificar la morosidad en las microfinanzas. Se calcula dividiendo el monto de los pagos atrasados entre el total de las operaciones de préstamo, que es la cartera pendiente.”

$$\text{Índice de Morosidad} = \frac{\text{Pago Atrasado}}{\text{Total de Préstamo}}$$

2.2.2.2. Tipos de Morosos

Según el BBVA, existen diversos motivos para el incumplimiento de pagos, esto conlleva a la existencia de los tipos de morosos, los cuales se dividen en:

- Morosos fortuitos: Son aquellos que tienen la intención de pagar, pero no cuentan con la liquidez en el momento de hacerse frente al pago.
- Morosos Circunstanciales: también tienen la intención de pagar, pero no pueden hacer frente al pago por algún problema circunstancial, y cuando se solventa el problema, cancelarán la deuda.
- Morosos intencionales: Muy a diferencia del moroso fortuito o circunstancial, este tipo de moroso tiene la capacidad de pagar, pero no tiene la intención. Es por ello, que retrasan el pago lo máximo posible intentando no cumplir en ningún momento con la obligación adquirida.
- Morosos desorganizados: Tienen la intención de cumplir con sus obligaciones, pero en muchos casos desconocen los pagos a los que tienen que hacer frente o su fecha de vencimiento. No llevan una buena gestión financiera y no pagan simplemente por desconocimiento.
- Morosos negligentes: Como el moroso desorganizado, son personas que no llevan el control de sus obligaciones de pago, y además tampoco tienen el interés de pagar.

2.2.2.3. Clasificación de los Morosos

Se tomarán en cuenta diversos factores para clasificar al deudor/moroso, esto dependerá del tipo de crédito otorgado.

Y en la situación presentada por los créditos a Pequeñas Empresas, Microempresas (MES), de Consumo Revolvente, de Consumo No Revolvente e Hipotecario para Vivienda, su clasificación va a depender de la existencia de morosidad en el pago, de la clasificación otorgada por otras empresas del sistema financiero, del historial crediticio y solvencia.

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y Pensión (SBS) se clasifican en ocho tipos de créditos considerando estos criterios: nivel de ventas anuales del deudor, nivel de endeudamiento en el sistema financiero (SF) y destino del crédito. Están los 1) Créditos Corporativos, 2) Créditos a Grandes Empresas, 3) Créditos a Medianas Empresas, 4) Créditos a Pequeñas Empresas, 5) Créditos a Microempresas, 6) Créditos de Consumo Revolvente, 7) Créditos de Consumo No-Revolvente, 8) Créditos Hipotecarios para Vivienda.

Microfinanzas Glorimar SAC, otorga créditos de consumo a personas naturales, muchos de ellos cuentan con sus microempresas, sin embargo, se otorga el desembolso dentro de lo llamado “Créditos Grupales”.

2.2.2.4. Créditos Grupales

Ahora bien, si bien es cierto nuestra investigación hace énfasis en los **créditos grupales**, porque es el tipo de servicio que ofrece la empresa Microfinanzas Glorimar SAC, en nuestro país antes que incursione este tipo de crédito, el más común en el sector financiero hasta hoy es el crédito individual, pues el crédito grupal lo que busca es el promover la inclusión de clientes nuevos con buen historial crediticio y reinsertar a aquellos con deudas morosas reportadas y aquellos que no tienen historial, es por ello que las personas que están en rojo en el sistema financiero en su mayoría emprendedores buscan una oportunidad a través de este crédito, por ejemplo, Compartamos Financiera brinda este tipo de créditos a personas castigadas en el sistema financiero, porque consideran que no han podido cumplir con sus obligaciones, no por voluntad propia sino porque no pueden o no tienen las condiciones en el momento de pagar por más que tengan el deseo de hacerlo, o porque salió mal su negocio, víctima de estafa, momento de crisis familiar, etc. Es por ello por lo que esta entidad es una de las pocas que les da una salida a estas personas castigadas en el sistema financiero (Apaza, A., masfinanzas, 11 de agosto de 2022).

Sobre el funcionamiento de los créditos grupales, está formada por mínimo de 12 integrantes, los cuales son conocidos y recomendados por los propios clientes que la integran, en el

caso de entidades financieras que manejan más capital puede llegar hasta 60 integrantes. La información respecto del crédito grupal es dada por parte de la entidad, el monto prestado es decidido por el cliente y ellos ven la mejor forma de pago, si es mensual o quincenal; en el caso de Microfinanzas Glorimar SAC el periodo de pago es mensual. Los desembolsos son dados a cuenta del cliente, para asegurar su integridad física y los pagos realizados se hacen a cuenta BCP de la empresa. En el caso de que alguien del grupo no pague alguna cuota, los demás asumen ese pago hasta que la persona que no pagó se ponga al día; por ello la importancia del conocimiento mutuo entre los integrantes del grupo adquirente del crédito.

En nuestro país esta modalidad de crédito viene operando y dando resultados positivos, y ayuda al crecimiento emprendedor, solidario y de ayuda mutua para aquellas personas que buscan salir adelante.

2.2.2.5. Dimensiones de la Morosidad

La presente investigación considera 02 importantes dimensiones para estudiar a la variable de Morosidad, las cuales son:

2.2.2.5.1. Cartera de Clientes

Es un registro en el que se permite clasificar, controlar y ordenar a los clientes de una empresa o negocio, ya sean vigentes o potenciales. Con la cartera de clientes se permite mejorar, dinamizar y

fidelizar la información de éstos y se puede generar oportunidades de venta e incrementar los activos de la empresa (Da silva, D., 2020, zendesk).

Gestionar de la mejor manera una cartera de clientes permite promover estrategias de fidelización más fuertes, fortalece el vínculo comprador-vendedor y nos da una mejor observación sobre las reales necesidades de los clientes. Es por ello por lo que se debe tener en cuenta los componentes de la cartera de clientes los cuales son:

- **Análisis y comportamiento del cliente:** Para ver los aspectos demográficos, psicográficos y patrones de comportamiento del cliente, esto quiere decir, que se debe tener en cuenta la edad, género, actitudes, aspiraciones, decisiones de compra, grado de influencia en otros clientes.
- **Auditorías de mercadotécnica:** Ligado a la relación entre los bienes y servicios de la empresa con el cliente. Esto quiere decir, que la empresa debe ser clara con la información sobre la solución de las necesidades de los clientes, situación actual del mercado y su desempeño.
- **Grado de fidelización de los clientes:** Para poder calcular las posibilidades de que un cliente continúe comprando o haciendo uso de los productos y/o

servicios que ofrece la empresa, para ello se debe mantener en un nivel óptimo su satisfacción para mayor crecimiento de la cartera, teniendo en cuenta los ingresos generados, el número de años que son clientes activos, ingresos generados por su influencia positiva en el mercado y pérdidas provocadas por su impacto negativo.

- **Análisis de rentabilidad del cliente:** Para identificar a aquellos clientes rentables y no rentables, también el de identificar a los que se desea atraer y retener, es mejor dejar ir a un cliente que no rinde y mantener a aquellos valiosos que generan ingresos a la empresa, lo cual es una herramienta indispensable porque medirá el rendimiento de la empresa, lo cual puede ser mensual o anual, pero es mejor hacerlo mensual para una información más detallada (Conexión ESAN, 2022, Cartera de clientes: que es, importancia y componentes)

2.2.2.5.2. Categorías de Crédito

Según la clasificación dada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, se cuenta con cinco categorías, las cuales son:

- **Categoría Normal:** Para el caso de los créditos otorgados a las Pequeñas Empresas, MES, de consumo revolvente y no revolvente, se encuentran

en categoría normal quienes cumplen puntualmente con el pago de este o tienen un atraso máximo de 8 días calendario; mientras que los deudores de un crédito hipotecario en categoría normal son aquellos que cumplen puntualmente el pago o tienen un atraso máximo de 30 días calendario.

- **Categoría Con Problemas Potenciales (CPP):** En el caso de los créditos otorgados a las Pequeñas Empresas, MES, de consumo revolvente y no revolvente, se encuentran en categoría con Problemas Potenciales quienes tienen un atraso de entre 9 a 30 días calendario; mientras que los deudores de un crédito hipotecario en categoría con Problemas Potenciales son aquellos que no cumplen puntualmente con el pago de este y que tienen un atraso entre 31 y 60 días calendario.
- **Categoría Deficiente:** Teniendo en consideración los créditos otorgados a las Pequeñas Empresas, MES, de consumo revolvente y no revolvente, se encuentran en categoría Deficiente quienes tienen un atraso de entre 31 a 60 días calendario; mientras que los deudores de un crédito hipotecario en categoría Deficiente son aquellos que tienen un atraso de entre 61 a 120 días calendario.

- **Categoría Dudosa:** Para el caso de los créditos otorgados a las Pequeñas Empresas, MES, de consumo revolvente y no revolvente, se encuentran en categoría Dudosa quienes tienen un atraso de entre 61 a 120 días calendario; mientras que los deudores de un crédito hipotecario en categoría Dudosa son aquellos que tienen un atraso de entre 121 a 365 días calendario.
- **Categoría Perdida:** En el caso de los créditos otorgados a las Pequeñas Empresas, MES, de consumo revolvente y no revolvente, se encuentran en categoría Perdida quienes tienen un atraso de más de 120 días calendario; mientras que los deudores de un crédito hipotecario en categoría Dudosa son aquellos que tienen un atraso de más de 365 días calendario.

2.3. Definiciones de Términos Básicos

- **Cliente Moroso:** Es conocido como aquella persona natural o jurídica que no cumple con sus obligaciones contraídas en el plazo establecido, o aquel que paga después de tiempo o acumula deudas vencidas y no las paga (Conceptosjuridicos.com, s.f., Moroso, párrafo 1).
- **Compra Compulsiva:** Es la pérdida del control para adquirir bienes y/o servicios sin ningún fin o propósito, lo que se convierte en un trastorno para las personas quienes la practican ya sea por el exceso de consumo o adquisición

de compras por impulsos emocionales (Westreicher, G., 2020, economipedia, párrafos 1 y 2).

- **Créditos Grupales:** Es el financiamiento que se le otorga a un grupo de personas que conforman un grupo para abrir un negocio, los cuales deben garantizar sustento económico afines para hacerse responsable del compromiso adquirido, por lo que lo indispensable es que sean personas con negocio o sustento de ingresos fijos (metafinanciera, 2022, párrafo 3).
- **Educación Financiera:** Implica una disciplina en que prima el conocimiento financiero, con la finalidad de preservar una calidad de vida por medio de herramientas que nos van a permitir entender el funcionamiento del dinero y de llevar a cabo una adecuada gestión de nuestras finanzas, ahorro e inversión (Díaz, N., 2021, economipedia, párrafo 1).
- **Gastos Fijos:** Entendido como aquellos gastos que implican pagos permanentes que no varían durante el mes, pueden ser pago de créditos, seguros, servicios de internet, membresías, etc. (creditomaestro, 2021, párrafo 2).
- **Índice de Morosidad:** Es un término muy usado en el mundo de las finanzas, ya que mide el volumen de operaciones que son consideradas en mora o morosas con relación al volumen de préstamos y créditos concedidos por la entidad. También se le conoce como ratio de morosidad, porque calcula a los créditos morosos sobre los créditos otorgados a lo largo del tiempo en la entidad financiera (Coll, F., Economipedia, 2021).
- **Ingreso:** Es el cobro monetario o toda aquella ganancia que se percibe por la venta o transacción de un bien o servicio, para una persona natural, jurídica o empresa, se entiende como un incremento del patrimonio neto por incremento

del valor de los activos o disminución de los pasivos (Gil, S., 2015, economipedia, párrafos 1 y 2).

- **Microfinanzas:** Es el conjunto de servicios financieros de tipo financiero dirigidos a grupos de población para solventar adversidades de tipo económico, los cuales son o pueden llegar a ser personas naturales, pequeñas empresas, trabajadores independientes, etc. (Sánchez, J., 2017, economipedia, párrafo 1).
- **Morosidad:** La morosidad es aquella práctica en la que un deudor, persona física o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación. (Pedrosa, S., 2016, Economipedia, párrafo 1).
- **Préstamos Informales:** También conocido como crédito informal, es aquel que no está regulado por el sistema financiero, o simplemente es un dinero dado a préstamo fuera de los alcances normativos o regulaciones del sistema financiero, estos pueden ser préstamos de familiares, amigos, casa de empeño, fiados, panderos, minoristas, extranjeros que otorgan préstamos con facilidad de adquisición, etc. (El Peruano, 17 de noviembre de 2020, Riesgos de los créditos informales).
- **Préstamos:** Es la modalidad en la que se conceden créditos bajo una suscripción de contrato y estas se amortizan en cuotas periódicas o con vencimiento único (SBS, s.f., Indicadores financieros, intranet2.sbs.gob.pe).
- **Sobreendeudamiento:** Es el estado financiero que las personas no pueden costear, se caracteriza por la ausencia o insuficiencia de ingresos que se complica al momento de efectuar o pagar las deudas contraídas (asba, s.f., sobreendeudamiento, párrafo 1).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

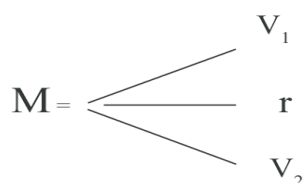
3.1. Método de Investigación

De acuerdo con el objetivo principal, según Esteban, N. (2018) el tipo de investigación es básica explicativa, de nivel descriptivo porque “la complejidad, profundidad y rigurosidad de la investigación le da esa característica y por medio de la verificación de hipótesis es fundamental para orientar el camino de la investigación y su medición depende de diseños no experimentales y experimentales” (Pág. 2-3).

La investigación es de enfoque mixto, porque usa la recolección de datos con aspectos cuantitativos y mediante una base de datos sobre variables cualitativas; para probar las hipótesis de acuerdo con análisis estadísticos y medición numérica con la finalidad de probar teorías o patrones de comportamiento.

3.1.1. Diseño y esquema de investigación

La presente investigación es de tipo no experimental con enfoque cuantitativo por la naturaleza del planteamiento del problema; asimismo, la investigación es de corte Transversal – Correlacional, porque permite al investigador, analizar y estudiar la relación de hechos y fenómenos de la realidad (variables). El esquema es:



Dónde:

M → Muestra

$V_1 \rightarrow$ Representa al Sobreendeudamiento.

$V_2 \rightarrow$ Representa a la Morosidad.

$r \rightarrow$ Representa: La relación entre el Sobreendeudamiento y la Morosidad.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población estará compuesta por 15 grupos de créditos grupales, los cuales están integrados desde 8 a 12 integrantes cada grupo, haciendo un total de 131 clientes de créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC.

Tabla 2

Grupos de Créditos Grupales de Microfinanzas Glorimar SAC

Nº	GRUPOS	TOTAL
01	Las Rositas de Teófilo Gamarra	9
02	Los Exitosos de Rolet	9
03	Los cachineros de virgen de las nieves	9
04	Vecinos Unidos	8
05	Mujeres al mando	8
06	Unidas hasta el final	8
07	Señor de los Milagros	10
08	Los Activos	12
09	Las Guerreras 1	8
10	Las Guerreras 2	8
11	Los Cachineros de virgen de las nieves 2	8
12	Los Cachineros de virgen de las nieves 3	9
13	Los exitosos de José Olaya	9
14	Las exitosas de Glorimar	8
15	Una nueva esperanza	8
POBLACIÓN TOTAL		131

Fuente: Elaboración propia

3.2.2. Muestra

La muestra para el presente trabajo de investigación será de 47 clientes de créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, a continuación, calculamos la muestra con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z \alpha^2 \times p \times q}$$

Donde:

N = Total de la población.

z_a^2 = 1.96² si la seguridad deseada es del 95%

P = es la proporción esperada (en este caso 5% o 0.05)

q = 1-p (en este caso 1-0.05=0.95)

d = es la precisión (en este caso se desea un 5% = 0.05)

$$n = \frac{131 \times 1.96^2 \times 0.05 \times 0.95}{0.05^2 \times (131 - 1) + 1.96^2 \times 0.05 \times 0.95} = 47$$

$$n = 47.10$$

$$n = 47$$

3.3. Instrumentos de recolección de datos

La presente investigación aplicó los cuestionarios mediante encuesta y bases de datos de la empresa para recolectar los datos, lo cual estará dirigido y focalizado en base a 47 clientes de créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, los cuales forman parte de las variables a estudiar.

3.4. Procedimiento de recolección de datos

El procedimiento de recolección de datos para el presente estudio se desarrolló de la siguiente manera:

- Se encuestó a los clientes que conforman la muestra de estudio mediante preguntas entendibles (validado por expertos según sea el caso) y con opciones de respuestas.

- El tiempo empleado en la encuesta fue de 30 min o 40 min para así consolidarlo.
- Se usaron bases de datos de la empresa a fin de recopilar información real de cifras y datos estadísticos.
- Se Tabuló y codificó porcentualmente y de frecuencia los resultados que buscan determinar el nivel de las variables.
- Se sistematizó la información y datos recolectados para su respectivo procesamiento.
- Se aplicó un método inferencial para luego dar solución al objetivo general.
- Se aplicó un programa estadístico para la solución de los objetivos y conclusiones del estudio.

3.5. Tratamiento de los datos

El tratamiento de los datos para el presente estudio se desarrolló de la siguiente manera:

- Se aplicó un análisis descriptivo para presentar los resultados, mediante tablas y gráficos.
- Se desarrolló la fórmula del índice de morosidad para conocer más a fondo el comportamiento de la variable dependiente.
- Se empleó un método inferencial, para dar solución al objetivo general, mediante la aplicación del programa estadístico SPSS 26, para el cálculo de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, de tal manera que nos permite conocer el cálculo de la prueba paramétrica a emplear (Rho de Spearman) para el cálculo del valor p y el coeficiente de correlación.

3.6. Presentación de los datos

A través de tablas y figuras presentamos los datos para así dar a conocer la relación entre las variables de acuerdo con la aplicación de la escala de correlación de Rho Spearman.

Tabla 3

Escala de correlación

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

CAPÍTULO IV

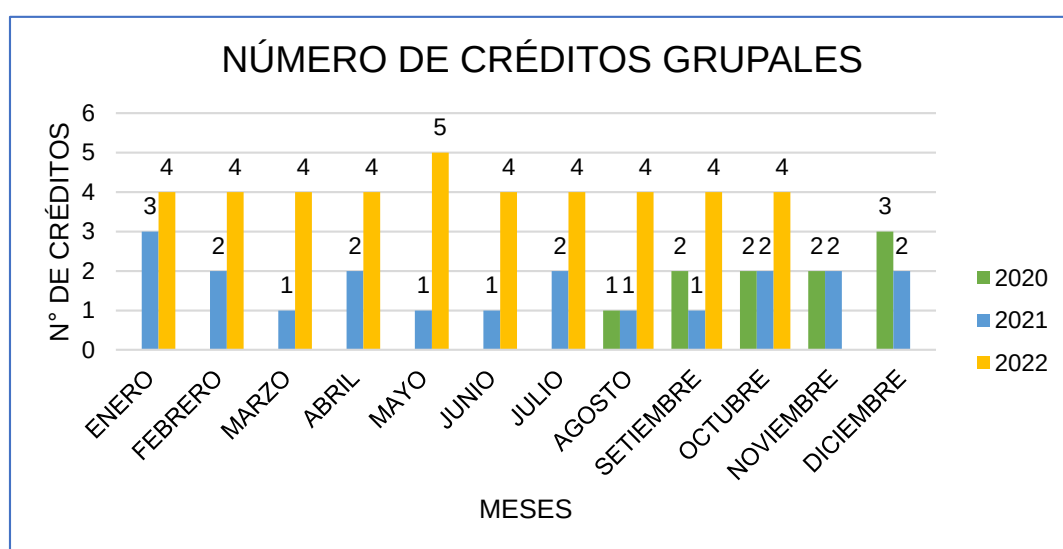
RESULTADOS

4.1. Resultados

A continuación, presentamos los resultados de nuestra investigación a través de tablas y figuras para así poner en evidencia los objetivos, relación entre las variables y las hipótesis planteadas, de tal manera que se pueda discutir los resultados.

Figura 1

Número de créditos grupales mensuales de Microfinanzas Glorimar SAC 2020-2022.

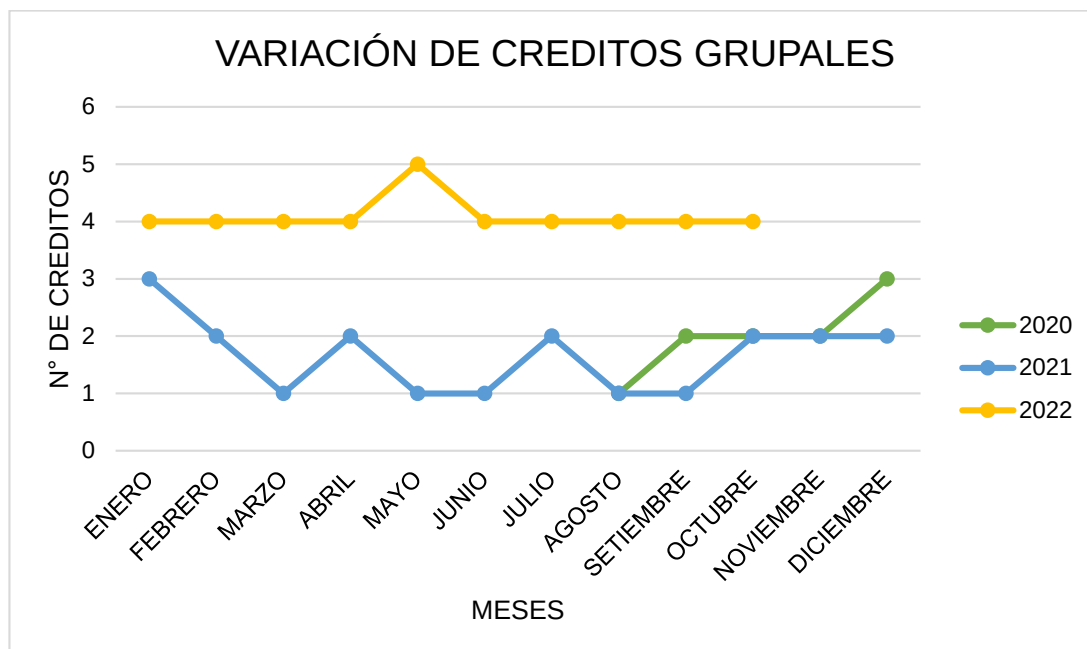


Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior podemos observar que al crearse la empresa en agosto del año 2020 se colocó 01 crédito grupal y paulatinamente va aumentando los créditos grupales en los próximos años, llegando hasta colocar 5 créditos grupales en mayo del año 2022.

Figura 2

Variación del Número de créditos grupales mensuales de Microfinanzas Glorimar SAC 2020-2022.



Fuente: Elaboración propia

En la figura podemos observar la variación de los créditos grupales colocados de manera mensual desde Agosto 2020 hasta Octubre 2022.

Tabla 4

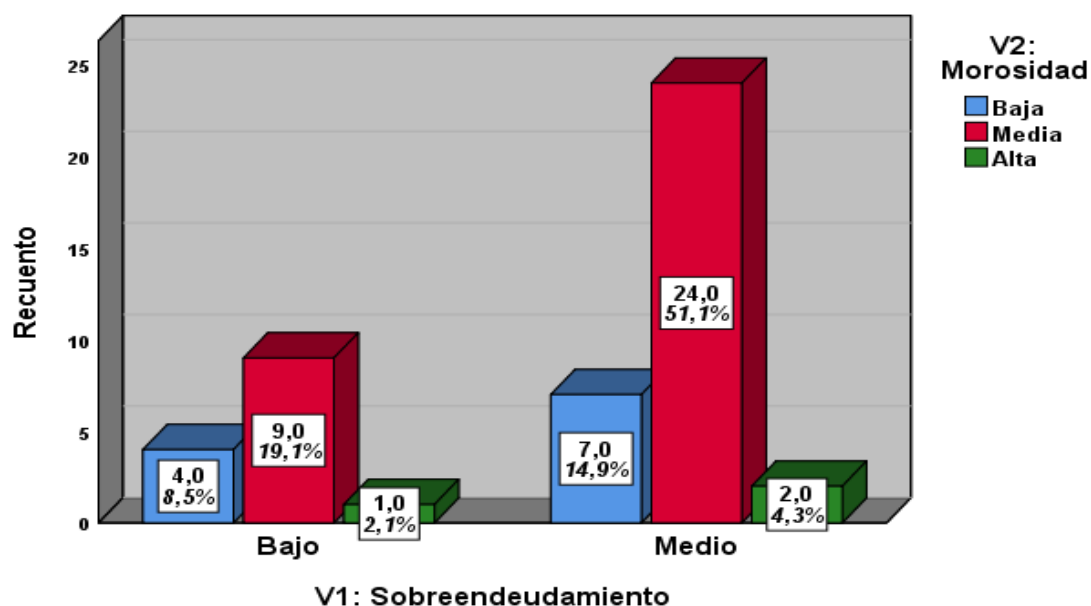
Resultados del sobreendeudamiento vs la morosidad

Tabla cruzada			V2: Morosidad			Total
			Bajo	Medio	Alto	
Bajo	fi		4	9	1	14
	%		8,5%	19,1%	2,1%	29,8%
Medio	fi		7	24	2	33
	%		14,9%	51,1%	4,3%	70,2%
Alto	fi		0	0	0	0
	%		0%	0%	0%	0%
Total	fi		11	33	3	47
	%		23,4%	70,2%	6,4%	100,0%

Fuente: Base de datos anexo

Figura 3

Gráfico de barras del sobreendeudamiento vs la morosidad.



Fuente: Tabla 4

Del gráfico y su respectivo gráfico de barras, se observa que el 51.1% de los clientes de la empresa Microfinanzas Glorimar SAC., está con un sobreendeudamiento y morosidad media.

Tabla 5

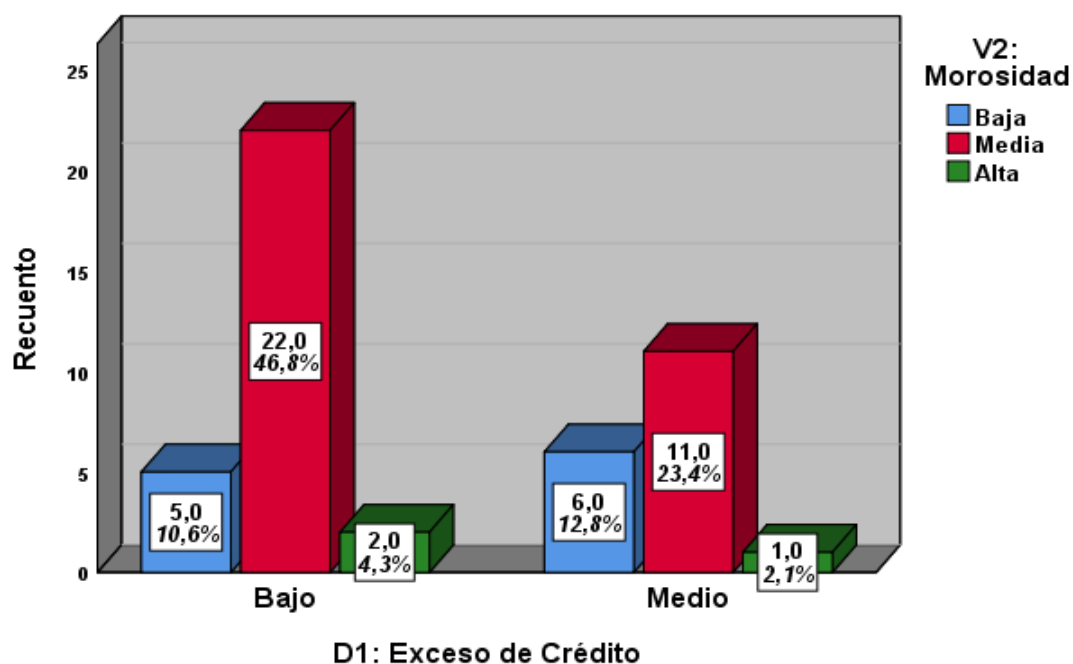
Resultados del exceso de crédito vs la morosidad

Tabla cruzada		V2: Morosidad			Total
		Bajo	Medio	Alto	
Bajo	fi	5	22	2	29
	%	10,6%	46,8%	4,3%	61,7%
Medio	fi	6	11	1	18
	%	12,8%	23,4%	2,1%	38,3%
Alto	fi	0	0	0	0
	%	0%	0%	0%	0%
Total	fi	11	33	3	47
	%	23,4%	70,2%	6,4%	100,0%

Fuente: Base de datos anexo

Figura 4

Gráfico de barras del exceso de crédito vs la morosidad.



Fuente: Tabla 5

Del gráfico y su respectivo gráfico de barras, se observa que el 46.8% de los clientes de la empresa Microfinanzas Glorimar SAC., está con un exceso de crédito bajo y morosidad media.

Tabla 6

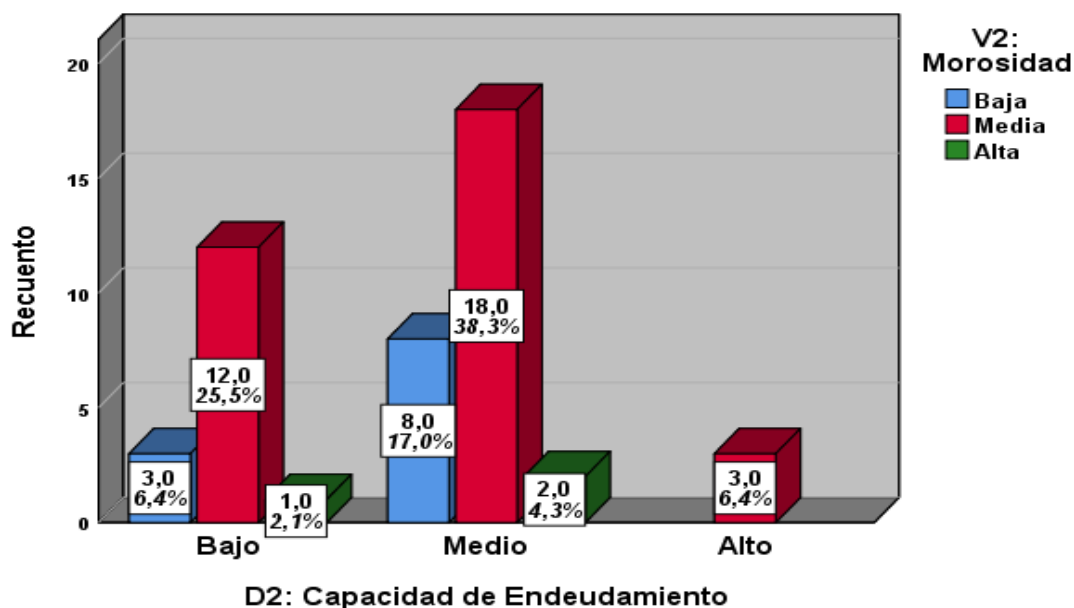
Resultados de la capacidad de endeudamiento vs la morosidad

Tabla cruzada			V2: Morosidad			Total
			Bajo	Medio	Alto	
Bajo	fi		3	12	1	16
	%		6,4%	25,5%	2,1%	34,0%
Medio	fi		8	18	2	28
	%		17,0%	38,3%	4,3%	59,6%
Alto	fi		0	3	0	3
	%		0,0%	6,4%	0,0%	6,4%
Total	fi		11	33	3	47
	%		23,4%	70,2%	6,4%	100,0%

Fuente: Base de datos anexo

Figura 5

Gráfico de barras de la capacidad de endeudamiento vs la morosidad



Fuente: Tabla 6

Del gráfico y su respectivo gráfico de barras, se observa que el 38.3% de los clientes de la empresa Microfinanzas Glorimar SAC. está con una capacidad de endeudamiento y morosidad media.

Tabla 7

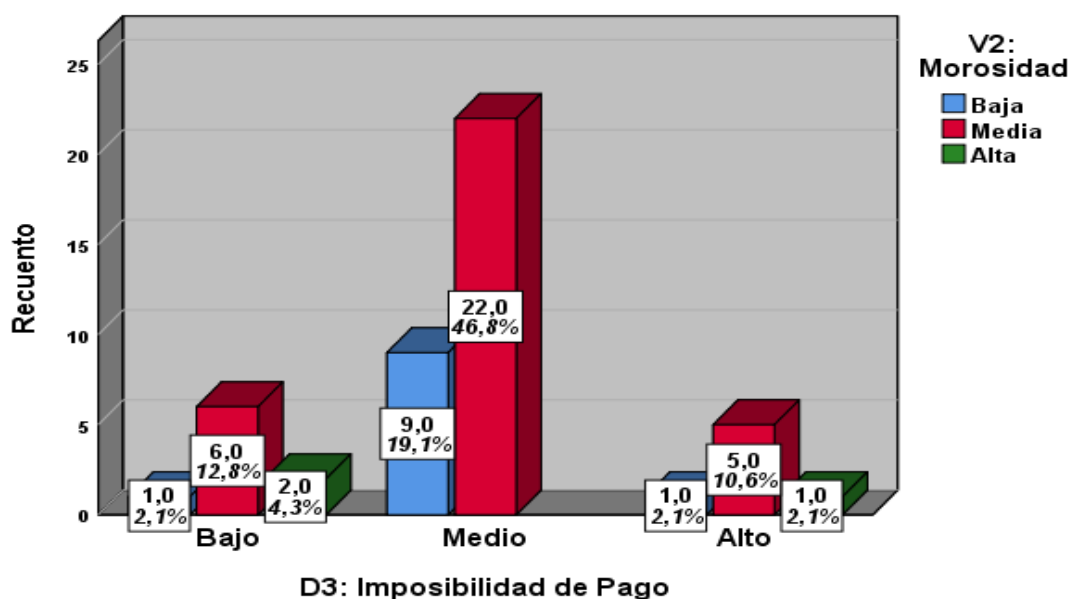
Resultados de la imposibilidad de pago vs la morosidad

Tabla cruzada			V2: Morosidad			Total
			Baja	Media	Alta	
Bajo	fi		1	6	2	9
	%		2,1%	12,8%	4,3%	19,1%
Medio	fi		9	22	0	31
	%		19,1%	46,8%	0,0%	66,0%
Alto	fi		1	5	1	7
	%		2,1%	10,6%	2,1%	14,9%
Total	fi		11	33	3	47
	%		23,4%	70,2%	6,4%	100,0%

Fuente: Base de datos anexo

Figura 6

Gráfico de barras de la imposibilidad de pago vs la morosidad



Fuente: Tabla 7

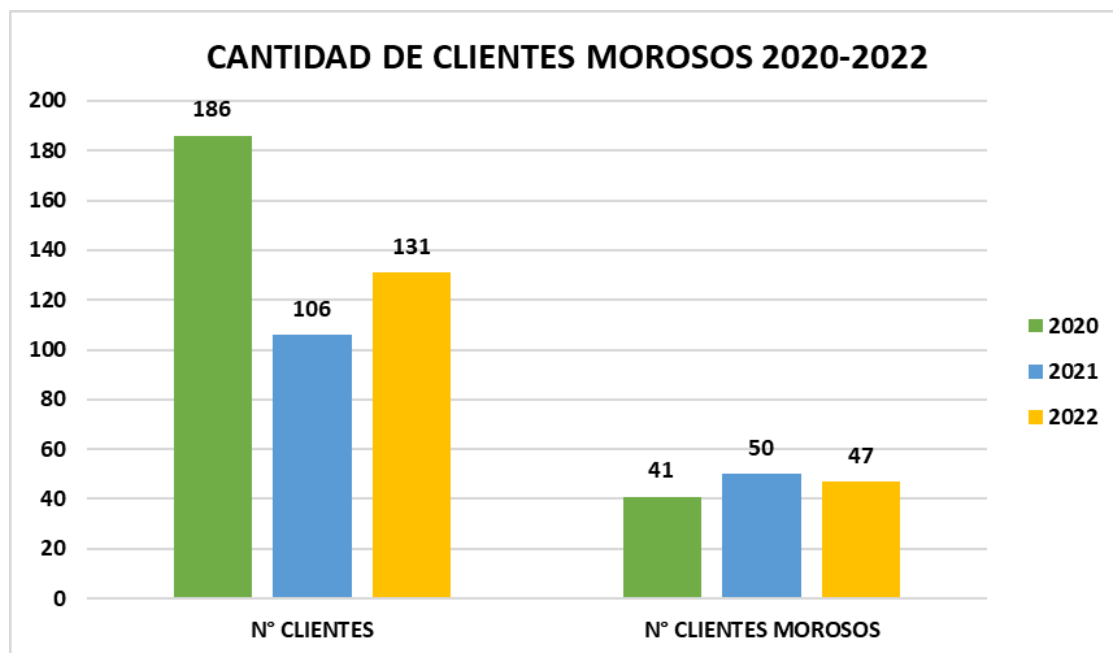
Del gráfico y su respectivo gráfico de barras, se observa que el 46.8% de los clientes de la empresa Microfinanzas Glorimar SAC., está con una imposibilidad de pago y morosidad media.

- **Análisis, Variable 2: Morosidad**

Para analizar la variable Morosidad, mostraremos cómo ha ido evolucionando desde octubre del 2020 hasta octubre del 2022, para que de una mejor manera podamos dar con los resultados de las dimensiones que la componen.

Figura 7

Evolución de la cantidad de clientes con morosidad de Octubre 2020 a Octubre 2022

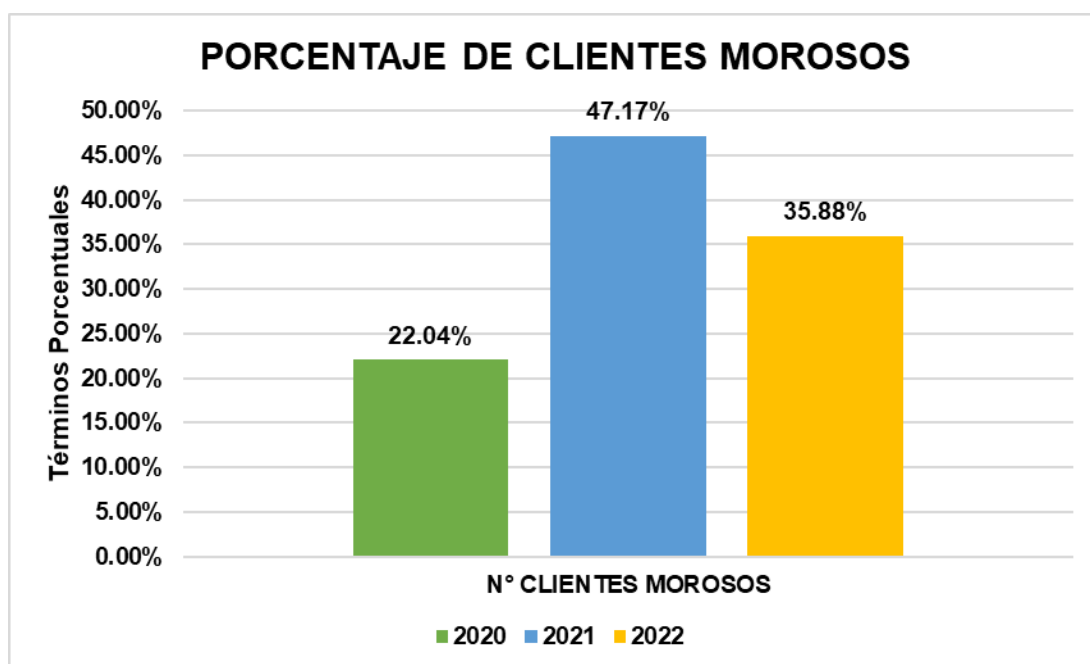


Fuente: Elaboración propia

Se puede observar tanto en la figura 7 y 8, que no necesariamente mientras mayor sea la cartera de clientes, puede haber mayor cantidad de clientes morosos, tal es así que, en términos porcentuales, podemos decir que en el 2020 hubo un 22,04%, en el 2021 un 47,17% y de enero hasta octubre del 2022 hubo un 35,88%. De acuerdo con ello, representamos la siguiente gráfica:

Figura 8

Porcentaje de la cantidad de clientes con morosidad de Octubre 2020 a Octubre 2022



Fuente: Elaboración propia

Ahora presentamos los resultados de la variable Morosidad, tomando en cuenta dos fórmulas que conllevan a ella para su respectivo análisis, de los cuales se empleó la tasa de atraso y cartera de riesgo de acuerdo con las cuotas impagas de algunos clientes con periodo vigente y culminado de su crédito. Mostramos las siguientes tablas y figuras.

Tabla 8*Morosidad según tasa de atrasos*

MOROSIDAD SEGÚN TASA DE ATRASOS							
INDICADOR	NORMAL (1 - 8 días de atraso)	CRÉDITO CON PROBLEMA POTENCIAL (9 - 30 días de atraso)	DEFICIENTE (31 - 60 días de atraso)	DUDOSO (61 - 120 días de atraso)	PÉRDIDA (Mayor a 120 días de atraso)	TOTAL, ATRASADO	IMPORTE ATRASADO DE PRÉSTAMOS CUYO PLAZO HA EXPIRADO
TASA DE ATRASOS							
Importe de los pagos atrasados	S/.3,340.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.1,730.00	S/.0.00	S/.5,070.00	S/.75,800.00
Como porcentaje de la cartera pendiente (S/. 88,275.00)	3.80%	0.00%	0.00%	2.00%	0.00%	5.70%	85.90%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 9*Morosidad según cartera de riesgo*

MOROSIDAD SEGÚN CARTERA DE RIESGOS						
INDICADOR	NORMAL (1 - 8 días de atraso)	CRÉDITO CON PROBLEMA POTENCIAL (9 - 30 días de atraso)	DEFICIENTE (31 - 60 días de atraso)	DUDOSO (61 - 120 días de atraso)	PÉRDIDA (Mayor a 120 días de atraso)	TOTAL, ATRASADO
CARTERA DE RIESGOS (CR)						
Importe de los saldos impagados los préstamos en mora	S/.0.00	S/.0.00	S/.1,315.00	S/.1,455.00	S/.73,030.00	S/.75,800.00
Como porcentaje de la cartera pendiente (S/. 88,275.00)	0.00%	0.00%	1.50%	1.60%	82.70%	85.90%

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con ambas tablas, es prudente analizar la morosidad según la tasa de atrasos y cartera de riesgo, porque nos ayuda a identificar aquellas cuotas impagas de los clientes que culminaron o tienen vigente sus periodo de crédito, es por ello que se tuvo que identificar a los clientes en mora por cada categoría de crédito según los días de atraso, dejamos en claro que tomamos las deudas atrasadas hasta el 31 de octubre del 2022, tal es así que el total de cuotas

atrasadas de los clientes morosos con periodo vigente es de S/. 5,070.00 lo que representa un 5.7% de la cartera pendiente, lo que podemos relacionarlo con la tasa de atrasos; Asimismo, para la cartera de riesgo, el monto total atrasado de los clientes morosos cuyo periodo de pago culminó, es de S/.75,800.00, lo que representa un 85,9%, el mismo dato que indica el importe atrasado de préstamos cuyo plazo ha expirado como lo podemos observar en la tabla de tasa de atrasos, este porcentaje es del total de saldo pendiente (S/.88,275.00) de los clientes en mora con periodo de crédito vigente y culminado.

Tabla 10

Situación de los pagos al 31 de octubre de 2022

SITUACIÓN DE LOS PAGOS			
CATEGORÍA DE CRÉDITOS	SALDO PENDIENTE DE LOS CRÉDITOS	PORCENTAJE DEL TOTAL	PORCENTAJE DEL TOTAL DE LA INVERSIÓN
INVERSIÓN: S/. 487,658.00			
AL DÍA (0 días de atraso)	S/.100,990.00	53.36%	20.71%
NORMAL (1 - 8 días de atraso)	S/.6,420.00	3.39%	1.32%
CRÉDITO CON PROBLEMA POTENCIAL (9 - 30 días de atraso)	S/.0.00	0.00%	0.00%
DEFICIENTE (31 - 60 días de atraso)	S/.1,315.00	0.69%	0.27%
DUDOSO (61 - 120 días de atraso)	S/.7,510.00	3.97%	1.54%
PÉRDIDA (Mayor a 120 días de atraso)	S/.73,030.00	38.59%	14.98%
TOTAL	S/.189,265.00	100%	38.81%

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con la tabla, tomamos la situación de los pagos de los clientes de Microfinanzas Glorimar SAC al 31 de octubre de 2022, hasta esa fecha se invirtió en desembolsos un total de S/. 487, 658.00, teniendo en cuenta la categorías de créditos que diferencia a cada cliente de acuerdo a los días de

atraso en sus pagos, expresamos que un 53,36% pagaron al día (0 días de atraso), 3,39% con pago normal (1-8 días de atraso), no hubo clientes categorizados en crédito con problema potencial (9-30 días de atraso), el 0,69% tiene problemas de pago de manera deficiente (31-60 días de atraso), el 3,97% de clientes están en la categoría de Dudoso (61-120 días de atraso) y el 38,59% considerados como pérdida (Mayor a 120 días de atraso).

Tabla 11*Morosidad según categorías de crédito e índice de morosidad*

CLIENTES CON CUOTAS ATRASADAS (DESDE 1 A MÁS DE 120 DÍAS DE ATRASO)												
N°	APELLIDO PATERNO	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	CONDICIÓN DE PRÉSTAMO (AL 31/10/2022)	MONTO PRESTADO	MONTO TOTAL POR DEVOLVER (con interés)	PERIODO DE PRÉSTAMO (N° DE MESES)	DÍAS DE ATRASO	N° DE CUOTAS ATRASADAS	PAGOS ATRASADOS	SALDO TOTAL PENDIENTE	ÍNDICE DE MOROSIDAD
1	MENDEZ	BRAGA	NORKA IRLANDA MARGARET	VIGENTE	S/.8,000.00	S/.9,520.00	8	5	1	S/.1190.00	S/.2,380.00	12.50%
2	DORIA	MARTINEZ	EMILIO SEBASTIAN	VIGENTE	S/.3,000.00	S/.3,880.00	8	4	1	S/.485.00	S/.485.00	12.50%
3	DORIA	MARTINEZ	GIACOMO ELI	VIGENTE	S/.2,000.00	S/.2,490.00	6	4	1	S/.415.00	S/.415.00	16.67%
4	YALTA	RUIZ	SILVIA MELISSA	VIGENTE	S/.4,000.00	S/.5,040.00	8	3	1	S/.630.00	S/.2,520.00	12.50%
5	CARDENAS	SIFUENTES	SUELEN	VIGENTE	S/.3,000.00	S/.4,960.00	8	2	1	S/.620.00	S/.620.00	12.50%
6	RAMIREZ	LOZANO	MIRIAM	VIGENTE	S/.4,000.00	S/.5,040.00	8	63	1	S/.485.00	S/.3,150.00	9.62%
7	RAMIREZ	LOZANO	MELIS	VIGENTE	S/.2,000.00	S/.2,490.00	6	63	2	S/.830.00	S/.1,660.00	33.33%
8	TRUJILLO	YALTA	AUREA DALILA	VIGENTE	S/.2,000.00	S/.2,490.00	6	70	1	S/.415.00	S/.1,245.00	16.67%
9	POZO	JUAN PEDRO	ROCIO KATHERINE	CULMINÓ	S/.3,000.00	S/.4,960.00	8	58	1	S/.485.00	S/.485.00	9.78%
10	NEYRA	PADILLA	MERCEDES	CULMINÓ	S/.2,000.00	S/.2,490.00	6	58	2	S/.830.00	S/.830.00	33.33%
11	CAHUAZA	AYLAS	ERICK ADRIAN	CULMINÓ	S/.3,000.00	S/.4,960.00	8	90	2	S/.970.00	S/.970.00	19.56%
12	POZO	JUAN PEDRO	EVELIN CASSANDRA	CULMINÓ	S/.3,000.00	S/.4,960.00	8	90	1	S/.485.00	S/.485.00	9.78%
13	REATEGUI	PICON	TERESA DE JESUS	CULMINÓ	S/.2,000.00	S/.2,490.00	6	MÁS DE 120	1	S/.250.00	S/.250.00	10.04%
14	RIOS	BUSTAMANTE	KARENTH JESENIA	CULMINÓ	S/. 2,500.00	S/.3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
15	OCHAVANO	NAVARRA	RUTH LICENIA	CULMINÓ	S/. 2,500.00	S/.3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
16	RUIZ	PICON	ERICKA MILAGROS	CULMINÓ	S/. 7,000.00	S/.8,360.00	8	MÁS DE 120	6	S/.4,125.00	S/.4,125.00	49.34%
17	RIOS	DE BRITO	CLARA STEPHANI	CULMINÓ	S/. 2,500.00	S/.3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
18	RUIZ	LOZANO	ROCIO	CULMINÓ	S/. 2,500.00	S/.3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
19	ANGULO	GARCIA	DOYLITA GUILLEZA	CULMINÓ	S/. 2,500.00	S/.3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%

20	RUIZ	LOZANO	ROSARIO EMILIA	CULMINÓ	S/. 2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
21	GRANDEZ	RAMIREZ	MARY	CULMINÓ	S/. 2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
22	AYLAS	RUIZ	SONIA	CULMINÓ	S/. 2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,530.00	S/.1,530.00	46.65%
23	TUANAMA	RAMIREZ	EMPERATRIZ	CULMINÓ	S/.3,000.00	S/3,880.00	8	MÁS DE 120	8	S/.3,880.00	S/.3,880.00	100.00%
24	MOTTA	CASTAÑO	JUAN ANGEL	CULMINÓ	S/.5,000.00	S/6,120.00	8	MÁS DE 120	8	S/.6,120.00	S/.6,120.00	100.00%
25	REATEGUI	VELA	NANCY LUZ	CULMINÓ	S/.9,000.00	S/10,560.00	8	MÁS DE 120	6	S/.6,600.00	S/.6,600.00	62.50%
26	FUCHS	MISSLY	WALKER	CULMINÓ	S/.1,000.00	S/1,275.00	5	MÁS DE 120	4	S/.1,020.00	S/.1,020.00	80.00%
27	MOZOMBITE	CHAMOLI	LEYDI JHULIANA	CULMINÓ	S/.4,000.00	S/5,040.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,890.00	S/.1,890.00	37.50%
28	CORDOVA	FERNANDEZ	DIANA JANET	CULMINÓ	S/.5,000.00	S/6,120.00	8	MÁS DE 120	4	S/.2,295.00	S/.2,295.00	37.50%
29	BALAREZO	PEREA	SILVIA CAROL	CULMINÓ	S/.4,000.00	S/5,040.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,890.00	S/.1,890.00	37.50%
30	ROMERO	RICOPA	LESLI EDITH	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
31	BALBIN	SANTISTEBAN	HICHLANDER	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
32	SANDOVAL	GONGORA	CLAUDIO ANDRE	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
33	RUIZ	CARRERA	JULISSA RUBI	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
34	PEREZ	SABOYA	ELIZABETH	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
35	OCAMPO	GONZALEZ	TOMMY MICH	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
36	CARDENAS	RUIZ	LESLIE JOHANA	CULMINÓ	S/.6,000.00	S/7,280.00	8	MÁS DE 120	6	S/.3,540.00	S/.3,540.00	48.63%
37	RUIZ	PICON	SEGUNDO EISER	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
38	MENDOZA	RIOS	BRIAN ANDREE	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
39	RUIZ	CARRERA	EISER LEONARDO	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
40	CHAVEZ	BERNAL	ALEXANDERO	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56%
41	PEREZ	GRANDEZ	SANDRA KATERINE	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,560.00	50.61%
42	IPANAMA	CULQUI	RENZO ALEXIS	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61%
43	TECO	CAUPER	DAN BEKER	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61%
44	RIOS	PINEDO	DANA	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61%

45	SALDAÑA	MUÑOZ	HEYLA	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61%
46	MERCADO	PACARRI	JERDI GIANPOOL	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61%
47	BACA	PAREDES	DANIEL ENRIQUE	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MÁS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61%
48	DEL AGUILA AREVALO	RUIZ	AVYS DANIELA	CULMINÓ	S/.2,000.00	S/.2,490.00	6	MÁS DE 120	4	S/.1,245.00	S/.1,245.00	50.00%
49	HIDALGO		KATHERINE	CULMINÓ	S/.3,000.00	S/.3,880.00	8	MÁS DE 120	2	S/.970.00	S/.970.00	25.00%

Fuente: Elaboración Propia

De la tabla anterior, se explica la morosidad vista desde la categoría de crédito, se logra identificar de acuerdo con los días de atraso en que los clientes pagaron sus cuotas, considerados desde 01 día de atraso hasta más de 120 días de atraso. Ahora, pusimos más énfasis en identificar a la morosidad de acuerdo con la fórmula del índice de morosidad, relacionándolo a la teoría de tasas de atraso y cartera de riesgo, podemos identificar en la columna de “índice de morosidad”, el porcentaje moroso de cada cliente que tuvo días de atraso en sus pagos de cuotas, siendo el 100% el mayor índice de morosidad y 9.62% el más bajo, teniendo en cuenta la vigencia (parte sombreado de gris) y culminación del periodo de crédito (parte sombreado de celeste más claro) de los clientes de Microfinanzas Glorimar SAC.

4.2. Prueba de hipótesis

Tabla 12

Resultados de la prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
D1: Exceso de Crédito	,399	47	,000	,617	47	,000
D2: Capacidad de Endeudamiento	,343	47	,000	,740	47	,000
D3: Imposibilidad de Pago	,337	47	,000	,754	47	,000
V1: Sobreendeudamiento	,442	47	,000	,575	47	,000
V2: Morosidad	,393	47	,000	,696	47	,000

Fuente: Elaboración propia

Dado que la muestra fue menor de 50 unidades de análisis, esto generó que se use la prueba de normalidad Shapiro-Wilk, cuyos valores del sig., fueron menores que del valor admitido de 0.05. Por lo tanto, estos resultados nos exigieron el uso de la prueba no paramétrica Rho de Spearman para el contraste de las hipótesis formuladas en este estudio.

Tabla 13*Resultados de la prueba de hipótesis general*

		V1: Sobreendeudamiento	V2: Morosidad	
Rho de Spearman	V1: Sobreendeudamiento	Coeficiente de correlación	1,000	,060
		Sig. (bilateral)	.	,689
		N	47	47
	V2: Morosidad	Coeficiente de correlación	,060	1,000
		Sig. (bilateral)	,689	.
		N	47	47

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los resultados de la prueba no paramétrica de Spearman, se tuvo un Rho igual a 0.060, cuya correlación positiva fue muy baja; y también se tuvo un Sig. (Bilateral) de 0.689>0.05, valor que estableció que se rechace la hipótesis general, es decir que, el sobreendeudamiento de los clientes con Créditos Grupales no influye de manera significativa en la morosidad de Microfinanzas GLORIMAR SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022.

Tabla 14*Resultados de la prueba de hipótesis específica 1*

			D1: Exceso de Crédito	V2: Morosidad
Rho de Spearman	D1: Exceso de Crédito	Coefficiente de correlación	1,000	-,169
		Sig. (bilateral)	.	,255
		N	47	47
	V2: Morosidad	Coefficiente de correlación	-,169	1,000
		Sig. (bilateral)	,255	.
		N	47	47

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los resultados de la prueba no paramétrica de Spearman, se tuvo un Rho igual a -0.169, cuya correlación negativa es muy baja; y también se tuvo un Sig. (Bilateral) de 0.255>0.05, valor que estableció que se rechace la hipótesis específica 1, es decir que, el exceso de crédito no influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022.

Tabla 15*Resultados de la prueba de hipótesis específica 2*

		D2: Capacidad de Endeudamiento	V2: Morosidad
Rho de Spearman	D2: Capacidad de Endeudamiento	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,853
		N	47
	V2: Morosidad	Coeficiente de correlación	-,028
		Sig. (bilateral)	,853
		N	47

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los resultados de la prueba no paramétrica de Spearman, se tuvo un Rho igual a -0.028, cuya correlación negativa es muy baja; y también se tuvo un Sig. (Bilateral) de 0.853>0.05, valor que estableció que se rechaza la hipótesis específica 2, es decir que, la capacidad de endeudamiento no influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022.

Tabla 16*Resultados de la prueba de hipótesis específica 3*

		D3: Imposibilidad de Pago	V2: Morosidad
Rho de Spearman	D3: Imposibilidad de Pago	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,531
		N	47
	V2: Morosidad	Coeficiente de correlación	-,094
		Sig. (bilateral)	,531
		N	47

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los resultados de la prueba no paramétrica de Spearman, se tuvo un Rho igual a -0.094, cuya correlación negativa es muy baja; y también se

tuvo un Sig. (Bilateral) de $0.531 > 0.05$, valor que estableció que se rechace la hipótesis específica 3, es decir que, la imposibilidad de pago no influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Discusión de resultados

La investigación se realizó con el propósito de Analizar el sobreendeudamiento y su influencia en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas GLORIMAR SAC, en los párrafos siguientes se da a conocer los resultados obtenidos en base al tema de estudio, bases teóricas de ser el caso y se realizará una comparación de estos.

Es importante conocer el trasfondo de algunas situaciones o factores del sobreendeudamiento, tales como el exceso de crédito, capacidad de endeudamiento y la imposibilidad de pago, los cuales se estudiaron en esta investigación y cómo éstas pueden influenciar en un cliente para que caiga en la morosidad. El exceso de crédito se refiere a la situación en la cual un cliente tiene un nivel de endeudamiento superior a su capacidad de pago; esto puede ocurrir debido a compras compulsivas o adictivas, la búsqueda de préstamos informales o una frecuencia excesiva de consumo de productos financieros. Si un cliente está sobreendeudado debido a un exceso de crédito, es más probable que se enfrente a dificultades para cumplir con sus obligaciones de pago, lo que aumenta el riesgo de caer en la morosidad. En cuanto a la capacidad de endeudamiento se refiere a la cantidad de deuda que un cliente puede manejar de manera sostenible en función de sus ingresos y gastos fijos. Si un cliente solicita créditos más allá de su capacidad de endeudamiento, es probable que experimente dificultades para cumplir con los pagos, lo que aumenta el riesgo de caer en la morosidad. Sobre la imposibilidad de pago se puede dar el caso de que haya ciertas situaciones en las cuales un cliente se encuentre con

dificultades para cumplir con sus obligaciones de pago debido a factores como la disminución de ingresos, factores imprevisibles o crisis familiares; estos eventos pueden afectar negativamente la capacidad del cliente para hacer frente a sus deudas, lo que incrementa el riesgo de caer en la morosidad.

La presente investigación consideró una población que consta de 131 clientes con una muestra de 47 personas, es importante considerar el tamaño reducido de la muestra en relación con la población total y según los resultados de la encuesta, tal como evidencia la figura 3, el sobreendeudamiento y la morosidad es de 51,1%, Esto indica que más de la mitad de los clientes encuestados están experimentando dificultades para cumplir con sus obligaciones de pago y tienen un nivel de endeudamiento que se considera alto en relación con su capacidad de pago, éstos están en riesgo de caer en una situación de morosidad más severa, el alto porcentaje de clientes con sobreendeudamiento y morosidad media plantea preocupaciones sobre los riesgos financieros que enfrenta Microfinanzas Glorimar SAC. Esto puede tener implicaciones negativas para la salud financiera y la estabilidad de la institución, ya que la morosidad puede afectar su cartera de préstamos y, en última instancia, su rentabilidad.

Con respecto al párrafo anterior, Microfinanzas Glorimar SAC debe buscar la manera de implementar medidas preventivas para abordar el sobreendeudamiento y evitar una mayor morosidad. Estas medidas pueden incluir una evaluación más rigurosa de la capacidad de endeudamiento de los clientes, brindar educación financiera y promover una gestión responsable del crédito; por ejemplo, puede adquirir el servicio de Equifax o Sentinel para que a través del N° de DNI pueda ver la puntuación crediticia o comportamiento de

pago de los clientes, para que a partir de allí pueda tomar la decisión si de otorgarle el préstamo, también que los demás integrantes se comprometan de forma legal a hacerse responsables del pago del cliente que está incurriendo en mora, entre otras estrategias que se puede instaurar para que la empresa no tenga mayor pérdida, también el de incluir la reestructuración de los términos y condiciones de los préstamos, el diseño de programas de apoyo y asesoramiento financiero, así como el fortalecimiento de las políticas de recuperación de pagos.

Con respecto al Objetivo General, se utilizó la prueba estadística Rho de Spearman se encontró un coeficiente de correlación (Rho) igual a 0.060 el cual indica un resultado de una correlación positiva muy baja entre el sobreendeudamiento de los clientes con créditos grupales y su influencia en la morosidad en Microfinanzas Glorimar SAC; es decir, el sobreendeudamiento de los clientes tiene una influencia mínima en la morosidad, y que el nivel de morosidad de los clientes no está muy relacionado con su nivel de sobreendeudamiento. Sin embargo, el valor de significancia (Sig.) bilateral obtenido fue de 0.689, lo cual indica que no se encontró una relación significativa entre ambas variables en la muestra analizada. Estos resultados están en línea con algunos estudios previos que han examinado la relación entre el sobreendeudamiento y la morosidad en el contexto de las microfinanzas. Por ejemplo, Smith (2018) encontró resultados similares al investigar la relación entre el sobreendeudamiento y la morosidad en una muestra de clientes de instituciones microfinancieras en un país latinoamericano. Los hallazgos de Smith sugieren que factores adicionales, como la capacidad de pago, la educación financiera y los factores económicos, pueden influir en la morosidad,

más allá del simple nivel de endeudamiento. En cuanto a las bases teóricas, estos resultados pueden explicarse desde la perspectiva de la teoría del ciclo de sobreendeudamiento. Según esta teoría, los clientes pueden caer en un ciclo de sobreendeudamiento y morosidad cuando se enfrentan a situaciones económicas adversas o cuando sus ingresos no son suficientes para cubrir sus obligaciones de pago. En este sentido, es posible que otros factores, como la disminución de ingresos o eventos imprevisibles, estén afectando la capacidad de pago y contribuyendo a la morosidad en Microfinanzas Glorimar SAC.

Con respecto al Objetivo Específico 1 (Determinar de qué manera el exceso de crédito influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022) se aprecia que el nivel de percepción por parte de los encuestados de la dimensión Exceso de Crédito muestran un 0% de nivel alto, 38,3 % de nivel medio y 61,7% de nivel bajo. El hecho de que casi la mitad de los clientes muestran un nivel de exceso de crédito bajo es un aspecto positivo. Esto sugiere que una parte considerable de los clientes ha logrado administrar adecuadamente su deuda, es decir que han obtenido montos de crédito que se ajustan a sus necesidades y capacidad de pago. Sin embargo, a pesar de tener un exceso de crédito bajo, aún enfrentan dificultades en el cumplimiento de sus obligaciones de pago, lo que se refleja en una morosidad media. En ese sentido, Surco, M. y Benavente, V. (2021) con su tesis titulada El sobreendeudamiento y la morosidad de los prestatarios de la CMAC Tacna S.A. Agencia Juliaca de la Provincia de San Román en el año del 2020; según sus investigación se encontró que los prestatarios tienen créditos muy alto en un 52.3%, 42.3 % es alto, 4.6% es regular y 0.7% en un nivel bajo, lo que indica el estudio es que los

prestatarios tienen muchos créditos ya sea en otras entidades financieras, préstamos con terceros o algún familiar lo cual son claves para determinar la morosidad de los mismos. De acuerdo con nuestra investigación, se realizó la comparación estadística de la dimensión 1 con la variable morosidad lo cual nos arrojó un Rho igual a -0.169, esto indica que hay una correlación negativa muy baja entre el exceso de crédito y la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, vale decir que existe una débil tendencia a que cuando el exceso de crédito aumenta, la morosidad tiende a disminuir, y viceversa. Sin embargo, esta relación es tan débil que apenas se puede observar una asociación entre ambas variables. También se tuvo una Sig. (Bilateral) de $0.255 > 0.05$, indica que no hay suficiente evidencia para afirmar que esta correlación negativa (-0.169) es estadísticamente significativa. En otras palabras, no podemos afirmar que existe una relación significativa y confiable entre el exceso de crédito y la morosidad en la población, valor que estableció que se rechace la hipótesis específica 1, es decir que, el exceso de crédito no influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC. Por otra parte, Surco, M. y Benavente, V. (2021), en su investigación se encontró una correlación positiva media con $Rho = 0.621$ (Sig. = 0.000), lo que significa que a mayor crédito que tengan los prestatarios, mayor será su morosidad. Entonces, los resultados obtenidos se pueden dar porque los clientes de Microfinanzas Glorimar SAC son solo personas naturales, en su mayoría negociantes que no aplican para que les otorguen créditos en entidades financieras mientras que los prestatarios de la CMAC Tacna S.A. Agencia Juliaca son personas naturales y jurídicas que a menudo frecuentan con adquisiciones de créditos en entidades financieras, es

por ello los resultados dados. En ese sentido, es posible que otros factores, como préstamos informales, la frecuencia de consumo de productos financieros, nivel de educación financiera, factores imprevisibles, el tipo de negocio o actividad económica estén influyendo en los resultados de la morosidad media de Microfinanzas Glorimar SAC.

En relación con el Objetivo Específico 2 (Determinar de qué manera la capacidad de endeudamiento influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022) se aprecia que el nivel de percepción por parte de los encuestados de la dimensión Capacidad de endeudamiento muestran un 6,4 % de nivel alto, 59,6 % de nivel medio y 34,0% de nivel bajo. Resultado que refleja que existe un porcentaje considerable de los clientes que presenta una capacidad de endeudamiento y morosidad media. Esto significa que una proporción significativa de los clientes encuestados tiene una capacidad de endeudamiento que se considera moderada, lo que implica que sus ingresos y obligaciones financieras están relativamente equilibrados. Sin embargo, a pesar de tener una capacidad de endeudamiento media, estos clientes aún enfrentan dificultades para cumplir con sus pagos, lo que se refleja en una morosidad media. La morosidad media en este grupo de clientes puede tener implicaciones negativas para la institución financiera, ya que puede afectar la calidad de la cartera de préstamos y la rentabilidad. Es importante para Microfinanzas Glorimar SAC gestionar y monitorear de cerca este grupo para minimizar los riesgos asociados con la morosidad.

En ese sentido, Surco, M. y Benavente, V. (2021) con su tesis titulada El sobreendeudamiento y la morosidad de los prestatarios de la CMAC Tacna

S.A. Agencia Juliaca de la Provincia de San Román en el año del 2020; según su investigación se encontró que los prestatarios tienen un nivel de endeudamiento muy alto en un 36,7 %, 47,3 % es alto, 13,5 % es regular, 2,5 % en un nivel bajo y 0,7 % es muy bajo. Esto sucede porque en la investigación de Surco, M. y Benavente, V. en la CMAC Tacna S.A. Agencia Juliaca y en Microfinanzas Glorimar SAC estudiada, tanto los prestatarios como los clientes de ambas empresas están endeudados de alguna u otra forma y que depende de una buena educación financiera para tener en orden sus ingresos y gastos. Cuando comparamos la dimensión 2 con la variable morosidad de manera estadística nos arrojó un Rho igual a -0.028, cuya correlación negativa es muy baja, el hecho de que la correlación sea negativa sugiere que, en general, los clientes con una mayor capacidad de endeudamiento se inclinan a tener una tendencia ligeramente menor a la morosidad, mientras que aquellos con una capacidad de endeudamiento más limitada podrían tener una morosidad ligeramente más alta. También se tuvo una Sig. (Bilateral) de 0.853 > 0.05, valor que estableció que se rechace la hipótesis específica 2 puesto que el resultado de la prueba no es estadísticamente significativo, es decir que, la capacidad de endeudamiento no influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC; el cual difiere con los resultados del estudio de Surco, M. y Benavente, V. (2021) porque en su investigación resultó una correlación positiva media con $Rho = 0.679$ (Sig. = 0.000), lo que significa que a mayor endeudamiento que tengan los prestatarios, mayor será su morosidad. Sin embargo, es importante considerar que otros factores, como los ingresos, los gastos, la educación financiera, la estabilidad laboral, la situación económica general, problemas financieros inesperados o la

administración del presupuesto personal pueden influir de manera más significativa en la morosidad de Microfinanzas Glorimar SAC.

Con relación al Objetivo Específico 3 (Determinar de qué manera la imposibilidad de pago influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2022) se aprecia que el nivel de percepción por parte de los encuestados de la dimensión Imposibilidad de Pago muestran un 14,9 % de nivel alto, 66,0 % de nivel medio y 19,1% de nivel bajo. Resultado que refleja que existe un porcentaje considerable de los clientes que presenta una imposibilidad de pago y morosidad media. Esto significa que una proporción significativa de los clientes encuestados está experimentando dificultades para cumplir con sus obligaciones de pago en los créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, debido a la imposibilidad de pago. Además, estos clientes también tienen una morosidad media, lo que implica que están experimentando retrasos o incumplimientos en sus pagos. En ese sentido, Ramírez Rodríguez, I. A. (2021) con su tesis titulada Evaluación crediticia y morosidad en la cartera de clientes del banco BBVA, Los Olivos 2021; según su investigación se encontró que el 50% de los clientes están totalmente de acuerdo que los gastos explícitos e implícitos aumentan su capacidad de pago, el 43.33% está de acuerdo y el 6.667% está ni de acuerdo ni en desacuerdo. Esto sucede porque en la investigación de Ramírez Rodríguez, I. A. en el banco BBVA y en Microfinanzas Glorimar SAC, la capacidad de pago de los clientes de ambos lugares de estudio está condicionado por los gastos directos e indirectos que puedan tener. El hecho de que un porcentaje significativo de los clientes experimente una imposibilidad de pago y morosidad media es una preocupación

importante. Esto indica que un grupo considerable de clientes está enfrentando desafíos significativos para cumplir con sus obligaciones de pago, factores como la disminución de ingresos, factores imprevisibles, crisis familiares o simplemente que se encuentren en la categoría de clientes morosos intencionales, pueden estar afectando su capacidad para cumplir con sus pagos. Cuando comparamos esta dimensión 3 con la variable morosidad de manera estadística nos arrojó un Rho igual a -0.094, esto indica que hay una correlación negativa muy baja entre la imposibilidad de pago y la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC ; esto implica que, en general, hay una débil tendencia de que algunos clientes clasificados en "imposibilidad de pago" tienden a tener una menor morosidad, mientras que aquellos con "imposibilidad de pago" más limitada pueden tener una morosidad ligeramente más alta. Sin embargo, esta relación es tan débil que apenas se puede considerar como una asociación confiable, y esto se puede denotar en el resultado de la Sig. (Bilateral) de $0.531 > 0.05$, valor que estableció que se rechace la hipótesis específica 3, es decir que, la incapacidad de pago no influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC. Según lo explicado anteriormente, ello difiere con los resultados del estudio de Ramírez Rodríguez, I. A. (2021) porque en su investigación resultó una correlación positiva baja con $Rho = 0.234$ (Sig. = 0.003), lo que significa que la capacidad de pago de alguna u otra forma condiciona en la morosidad del cliente. Pero en contraparte con los resultados obtenidos, no hay suficiente evidencia en la muestra para afirmar que la débil relación observada entre la imposibilidad de pago y la morosidad se aplique de manera generalizada a toda la población que representan los datos. Se

necesitan considerar otros factores como la disminución de ingresos, crisis económicas o eventos imprevistos, condición de cliente moroso intencional, estabilidad económica o la calidad del servicio al cliente para obtener una imagen más completa de los factores que afectan la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC.

En resumen, los valores de significancia obtenidos indican que no se encontró una relación significativa entre el sobreendeudamiento y sus dimensiones de exceso de crédito, la capacidad de endeudamiento y la imposibilidad de pago con la morosidad en la muestra analizada de Microfinanzas Glorimar SAC. Sin embargo, es importante considerar que otros factores y variables pueden tener una influencia más significativa en la morosidad y que los resultados pueden estar limitados por el tamaño de la muestra y las características específicas del contexto. Teniendo en cuenta que algunos encuestados pueden no haber sido completamente sinceros en sus respuestas en las encuestas o no son conscientes o puedan negar acerca de su situación de morosidad. Puede haber razones personales o sociales que los lleven a no revelar la verdadera información sobre su estado de pago.

Las teorías empleadas en la investigación permitirá el aporte de nuevos conocimientos sobre el tema estudiado, lo cual será de soporte para nuevos trabajos de investigación en relación a las variables de sobreendeudamiento y morosidad; asimismo, la práctica que se aplicará en Microfinanzas Glorimar SAC, permitirá que la empresa pueda identificar qué otras cualidades, comportamientos y factores del sobreendeudamiento son determinantes para que un cliente caiga en la morosidad, de tal manera que pueda tomar una buena decisión al momento de otorgar un crédito.

CONCLUSIONES

- Estadísticamente se concluye que no se encontró una correlación significativa entre el sobreendeudamiento de los clientes con créditos grupales y su influencia en la morosidad de Microfinanzas Glorimar SAC en la muestra analizada. Aunque se esperaba que el sobreendeudamiento estuviera asociado con mayores niveles de morosidad, los datos recopilados no respaldan esta hipótesis. Es importante tener en cuenta que los resultados se basan en una muestra ajustada de 47 clientes de Microfinanzas Glorimar SAC, lo cual puede limitar la generalización de los hallazgos a la población en su conjunto. Además, las discrepancias entre las respuestas de la encuesta y la información en la base de datos de la empresa pueden afectar la precisión de los resultados. La estabilidad económica, eventos imprevistos, crisis familiares u otros aspectos pueden tener un impacto significativo en la morosidad y deben ser tenidos en cuenta en la gestión de riesgos.
- Con relación a la dimensión Exceso de crédito y la variable Morosidad de los clientes de Microfinanzas Glorimar SAC con Rho igual a -0.169 y un valor de significancia de Sig. (Bilateral) de $0.255 > 0.05$, se concluye que no se encontró una correlación significativa entre el exceso de crédito y la morosidad en la muestra analizada. Aunque se esperaba que el exceso de crédito estuviera asociado con mayores niveles de morosidad, los datos recopilados no respaldan esta hipótesis. Esto sugiere que otros factores pueden ser más determinantes en la morosidad de los clientes. Sin embargo, es importante destacar la importancia de mantener un nivel adecuado de endeudamiento y evitar compras compulsivas o adictivas, préstamos informales y una

frecuencia excesiva de consumo de productos financieros para prevenir situaciones de morosidad.

- Respecto a la dimensión Capacidad de Endeudamiento y la Variable Morosidad en Microfinanzas Glorimar SAC, se concluye que no se encontró una correlación significativa entre ellas. Aunque se esperaba que una capacidad de endeudamiento inadecuada estuviera asociada con mayores niveles de morosidad, los datos recopilados no respaldan esta hipótesis. Sin embargo, es importante tener en cuenta que una capacidad de endeudamiento adecuada, basada en los ingresos y los gastos fijos, así como una educación financiera sólida, son factores importantes para evitar la morosidad y mantener una buena salud financiera.
- Seguidamente, al analizar la dimensión Incapacidad de pago y la variable Morosidad en Microfinanzas Glorimar SAC, se concluye que hay una correlación negativa muy baja con Rho igual a -0.094 con una Sig. (Bilateral) de 0.531 > 0.05, Estos clientes enfrentan situaciones que dificultan su capacidad para cumplir con sus obligaciones de pago, como la disminución de ingresos, factores imprevisibles y crisis familiares. Aunque la correlación no es estadísticamente significativa, estos hallazgos subrayan la importancia de brindar apoyo y soluciones a los clientes que enfrentan dificultades financieras para evitar situaciones de incumplimiento y morosidad.

SUGERENCIAS

- A los clientes, deben mantener una gestión financiera responsable, estableciendo presupuestos, controlando sus gastos y evitando adquirir deudas innecesarias. Esto les ayudará a evitar situaciones de sobreendeudamiento y a mantener un buen historial de pago, también, es importante que reciban educación financiera para que adquieran conocimientos y habilidades para administrar adecuadamente sus finanzas. Esto incluye comprender conceptos como presupuesto, ahorro, endeudamiento responsable y gestión de riesgos y mantener una comunicación abierta y transparente con Microfinanzas Glorimar SAC, Si enfrentan dificultades para cumplir con sus pagos, es importante que lo comuniquen a tiempo para buscar soluciones alternativas, como refinanciamientos o algún tipo de apoyo.
- A Microfinanzas Glorimar SAC, a pesar de la falta de correlación encontrada, es esencial que la institución de microfinanzas continúe evaluando rigurosamente la capacidad de pago de los clientes antes de otorgarles préstamos. Esto ayudará a asegurar que los clientes puedan cumplir con sus obligaciones de pago y evitar situaciones de morosidad, también debe implementar un sistema efectivo de monitoreo y seguimiento de los préstamos otorgados. Esto permitirá identificar a tiempo cualquier señal de problemas financieros por parte de los clientes y tomar medidas preventivas, como ofrecer asesoramiento financiero adicional o ajustar los términos de los préstamos e implementar programas de educación financiera para sus clientes. Esto les brindará las herramientas necesarias para una gestión financiera efectiva, lo

que puede contribuir a reducir el riesgo de sobreendeudamiento y morosidad. También considerar la adaptación de sus productos financieros para brindar opciones más flexibles a los clientes que enfrentan dificultades financieras, incluyendo la posibilidad de refinanciamiento, extensiones de plazos de pago o ajustes en las tasas de interés.

- Se sugiere que, al no existir correlación entre el sobreendeudamiento y la Morosidad en Microfinanzas Glorimar SAC, se realice otra investigación en esta empresa, con el fin de obtener una comprensión más completa de los factores que influyen en la morosidad en Microfinanzas Glorimar SAC y brindar información valiosa para el desarrollo de estrategias efectivas de prevención y gestión de la morosidad en el futuro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguedo Tolentino, C. R., & Pinedo Noa, J. M. (2021). Sobreendeudamiento y morosidad en los bancos comunales del Movimiento Manuela Ramos del distrito de Manantay, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2017.

http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/4991/B70_UNU_ECONOMIA_2021_T_CARILDA%20-AGUEDO_JACKY-PINEDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Aguilar, G., Camargo, G., & Morales, R. (2004). Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario Peruano Informe final de investigación. *Instituto de Estudios Peruanos*, 1, 1-108.

<https://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/analisis-de-la-morosidad-en-el-sistema-bancario-peruano.pdf>

Albrizio, S., Das, S., Koch, Ch., Natal, J. & Wingender, Ph. (18 de abril de 2022). Deuda privada: Un lastre para la recuperación económica mundial. Fondo Monetario Internacional.

<https://www.imf.org/es/News/Articles/2022/04/18/blog04182022-weo-ch2-sm22>

Ambato, periodo 2017-2018.

<http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/14393/1/22T0574.pdf>

Apaza, A. (2022, 17 de agosto). Compartamos: los créditos grupales permiten la inclusión y reinserción formal al sistema financiero.

masfinanzas.com.pe

<https://masfinanzas.com.pe/microfinanzas/compartamos-los-creditos-grupales-permiten-la-inclusion-y-reinsercion-formal-al-sistema-financiero/>

ASBA. (s.f.). *Sobreendeudamiento*. Educación Financiera: Mejorando tu bienestar financiero. <https://www.asba-supervision.org/PEF/endeudamiento/sobreendeudamiento.shtmlf>

Banco Mundial (2022), *Informe sobre el desarrollo mundial 2022: Finanzas al servicio de la recuperación equitativa, cuadernillo del “Panorama general”*, Banco Mundial, Washington, DC. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento 3.0 para Organizaciones Intergubernamentales (CC. BY 3.0 IGO) <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/36883/2/11730ovSP.pdf>

Bankinter. (s.f.). ¿Qué es la capacidad de endeudamiento? Bankinter.com <https://www.bankinter.com/banca/preguntas-frecuentes/hipotecas/que-es-la-capacidad-de-endeudamiento#:~:text=La%20capacidad%20de%20endeudamiento%20es,en%20riesgo%20su%20posici%C3%B3n%20econ%C3%B3mica>

BBVA. (s.f.). Qué es la morosidad y qué consecuencias tiene. bbva.com <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-morosidad-y-que-consecuencias-tiene/>

Carbonell, E. (2019). El sobreendeudamiento del consumidor: Perú, Notas Sobre el Proyecto de Ley No. 3267-2018. *Advocatus*, (32), 65-80.
<https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/advocatus/article/view/5524/5120>

Coll, F. (09 de mayo de 2021). *Índice de morosidad*. Economipedia.com
<https://economipedia.com/definiciones/indice-de-morosidad.html>

Conceptos Jurídicos. (s.f.). *Moroso*. Conceptosjuridicos.com
<https://www.conceptosjuridicos.com/moroso/>

Conexión ESAN. (2022, 28 de febrero). Cartera de clientes: que es, importancia y componentes. esan.edu.pe <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/cartera-de-clientes-que-es-importancia-y-componentes>

Crédito Maestro. (15 de setiembre de 2021). *Gastos Fijos y Variables ¿cómo influyen en tu presupuesto?* Creditomaestro.com
<https://www.creditomaestro.com/blog/finanzas-saludables/gastos-fijos-y-variables-como-influyen-en-tu-presupuesto>

Díaz, N. (29 de mayo de 2021). *Educación financiera*. Economipedia.com
<https://economipedia.com/definiciones/educacion-financiera.html>

El Peruano. (17 de noviembre de 2020). *Riesgos de los créditos informales*. Gerencia y Liderazgo. <https://elperuano.pe/noticia/108203-riesgos-de-los-creditos-informales>

Fortùn, M. (26 de abril de 2020). *Impago*. Economipedia.com
<https://economipedia.com/definiciones/impago.html#:~:text=Un%20impago>

ago%20es%20el%20incumplimiento,desde%20quiebras%20hasta%20
situaciones%20personales

Gaspar, V., Medas, P. y Perrelli, R. (16 de diciembre de 2021). La deuda mundial alcanza la cifra récord de USD 226 billones. Diálogo a fondo. <https://blog-dialogoaafondo.imf.org/?p=16730>

Gil, S. (13 de julio de 2015). *Ingreso*. Economipedia.com <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>

Golman, M., & Bekerman, M. (2018). ¿Qué determina la morosidad en las microfinanzas? El caso de la Asociación Civil Avanzar. *Problemas del desarrollo*, 49 (145), 127-151. <https://www.probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/62527/61774>.

Huerta Murrieta, F. C. (2018). Impacto de la política crediticia en las ventas y morosidad de tiendas en Pucallpa-empresa Credivargas SA 2015-2016. <http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/3772/000003333T.pdf?sequence=1>

Instituto Nacional de Sonora. (s.f.). Formulación del problema de investigación. http://biblioteca.itson.mx/oa/educacion/oa8/problema_investigacion/x8.htm

La Ley. (s.f.). *Exceso en crédito*. Guiasjuridicas.wolterskluwer.es https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjc1MDtbLUouLM_DxblwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAgFWI7zUAAAA=WK

- Martel, S. (2022, 17 de agosto). Cuatro de cada 10 deudas reportadas como morosas están fuera del sistema financiero. Masfinanzas.com.pe
<https://masfinanzas.com.pe/finanzas/cuatro-de-cada-10-deudas-reportadas-como-morosas-estan-fuera-del-sistema-financiero/#:~:text=Sistema%20financiero,-Soto%20a%C3%B1adi%C3%B3%20que&text=Estamos%20con%20un%20nivel%20de,6.0%20%25%20registrado%20en%20el%202019.>
- Meta. (26 de abril de 2022). *¿Cómo funcionan los créditos grupales?*
 metafinanciera.com.mx <https://metafinanciera.com.mx/blog/como-funcionan-los-creditos-grupales/#:~:text=El%20cr%C3%A9dito%20grupal%20es%20un,visi%C3%B3n%20de%20abrir%20un%20negocio>
- Miranda, J. T., & Torres, L. C. (2018). El nivel de sobreendeudamiento crediticio de la clase media ecuatoriana (2012-2016). *Investigación, Tecnología e Innovación*, 10(10), 2-19.
<https://www.revistas.ug.edu.ec/index.php/iti/article/view/174/210>
- Nieto, E. (24 de junio de 2018). *Tipos de investigación*. CORE.
https://core.ac.uk/display/250080756?utm_source=pdf&utm_medium=banner&utm_campaign=pdf-decoration-v1
- Orrico Sánchez, I. (2019). El sobreendeudamiento familiar y mecanismos de segunda oportunidad (Doctoral dissertation).
https://riucv.ucv.es/bitstream/handle/20.500.12466/1022/Orrico%20S%C3%A1nchez%20Ignacio_Tesis%20definitiva.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Paéz, G. (31 de enero de 2020). Sobreendeudamiento. Economipedia.com
<https://economipedia.com/definiciones/sobreendeudamiento.html>

Pedrosa, S. (12 de enero de 2016). Morosidad. Economipedia.com
<https://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>

Ramírez Rodríguez, I. A. (2021). Evaluación crediticia y morosidad en la cartera de clientes del banco BBVA, Los Olivos 2021.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/76925/Ram%c3%adrez_RIA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ramos, F. (2021). El sobreendeudamiento como problema legal y social. Propuesta de reforma del Código de Protección y Defensa del Consumidor. Desde el sur, 13 (1), e0011, 1-22.
<https://revistas.cientifica.edu.pe/index.php/desdeelsur/article/view/723/809>

Rengifo Vásquez, O. U., & Ampuero Valle, M. A. S. (2018). La Oferta Crediticia de las Instituciones Financieras y el Sobreendeudamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en la zona del Mercado Municipal de Yarinacocha en el Departamento de Ucayali 2010-2016.
http://repositorio.unu.edu.pe/bitstream/handle/UNU/4391/UNU_ECONOMIA_2020_TESIS_OSCAR-RENGIFO_MERY-AMPUERO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rus, E. (30 de enero de 2020). *Exceso de crédito*. Economipedia.com
<https://economipedia.com/definiciones/exceso-de-credito.html>

Santander. (17 de mayo de 2022). Sobreendeudamiento: ¿cómo podemos combatirlo?

<https://www.santander.com/es/stories/sobreendeudamiento-como-podemos-combatirlo>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (s.f.). *Central de Riesgos de la SBS. Infórmate sobre tus derechos*. República del Perú. [https://www.consumidor.gob.pe/documents/127561/1460393/CentralDeRiesgos.pdf/3314584b-9d2b-fb8a-ee77-](https://www.consumidor.gob.pe/documents/127561/1460393/CentralDeRiesgos.pdf/3314584b-9d2b-fb8a-ee77-54cc310518ec#:~:text=Categor%C3%ADa%20Deficiente%20(%202%20)%3A%20implica,31%20a%2060%20d%C3%ADas%20calendario.&text=Categor%C3%ADa%20Dudoso%20(%203%20)%3A%20representa,en%20el%20pago%20de%20cr%C3%A9dito.&text=Categor%C3%ADa%20de%20P%C3%A9rdida%20(%204%20)%3A,m%C3%A1s%20de%20120%20d%C3%ADas%20calendariof)

[54cc310518ec#:~:text=Categor%C3%ADa%20Deficiente%20\(%202%20\)%3A%20implica,31%20a%2060%20d%C3%ADas%20calendario.&text=Categor%C3%ADa%20Dudoso%20\(%203%20\)%3A%20representa,en%20el%20pago%20de%20cr%C3%A9dito.&text=Categor%C3%ADa%20de%20P%C3%A9rdida%20\(%204%20\)%3A,m%C3%A1s%20de%20120%20d%C3%ADas%20calendariof](https://www.consumidor.gob.pe/documents/127561/1460393/CentralDeRiesgos.pdf/3314584b-9d2b-fb8a-ee77-54cc310518ec#:~:text=Categor%C3%ADa%20Deficiente%20(%202%20)%3A%20implica,31%20a%2060%20d%C3%ADas%20calendario.&text=Categor%C3%ADa%20Dudoso%20(%203%20)%3A%20representa,en%20el%20pago%20de%20cr%C3%A9dito.&text=Categor%C3%ADa%20de%20P%C3%A9rdida%20(%204%20)%3A,m%C3%A1s%20de%20120%20d%C3%ADas%20calendariof)

Surco Quispe, M. L., & Benavente Zela, V. Y. (2021). El sobreendeudamiento y la morosidad de los prestatarios de la CMAC Tacna SA agencia Juliaca de la Provincia de San Román en el año del 2020. http://200.121.226.32:8080/bitstream/handle/20.500.12840/4999/Merly_Tesis_Licenciatura_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y0

Universojus.com (16 de mayo de 2015). *Falta de pago*. <http://universojus.com/definicion/falta-de-pago>

Urquiza Ramos, C. A. (2020). El sobreendeudamiento y el incremento de la morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda. Matriz

Villegas Valenzuela, S. M., & Pariona Espinoza, Z. (2018). Sobreendeudamiento de los clientes con créditos mype y su influencia en la morosidad de la cooperativa de ahorro y crédito Santo Domingo de Guzmán Ltda. en el distrito de Abancay, 2014. http://repositorio.unamba.edu.pe/bitstream/handle/UNAMBA/622/T_0345.pdf?sequence=1

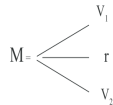
Westreicher, G. (22 de abril de 2020). *Compra compulsiva*. Economipedia.com <https://economipedia.com/definiciones/compra-compulsiva-2.html>

WMCMF. (s.f.). Tipos de métodos de investigación y diseño de investigación. webdelmaestrocmf.com. <https://webdelmaestrocmf.com/portal/tipos-de-metodos-investigacion-y-diseno-de-investigacion/>

Zamorano, J. (s.f.). La hipótesis en la investigación. Universidad Autónoma del estado de Hidalgo. <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa4/n1/m9.html>

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Sobreendeudamiento de los Clientes con Créditos Grupales y su influencia en la Morosidad de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali, 2022											
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA					
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General				TIPO Y DISEÑO	TÉCNICA				
¿De qué manera el sobreendeudamiento de los clientes con créditos grupales influye en la morosidad de Microfinanzas GLORIMAR SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022?	Analizar el sobreendeudamiento de los clientes con créditos grupales y su influencia en la morosidad de Microfinanzas GLORIMAR SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022	El sobreendeudamiento de los clientes con Créditos Grupales influye de manera significativa en la morosidad de Microfinanzas GLORIMAR SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022	Sobreendeudamiento	Exceso de crédito	Compras compulsivas/adictivas	El tipo de investigación es básica explicativa	Encuesta, Cuestionarios y Base de datos de la empresa				
					Préstamos Informales			Diseño	Instrumento		
					Frecuencia de consumo de productos financieros			Nivel: Descriptivo			
				Capacidad de endeudamiento	Ingresos y Gastos Fijos	La investigación es de tipo no experimental con enfoque cuantitativo, cuyo diseño se configura en corte transversal – correlacional	Fichas Textuales, Cuestionarios de preguntas y documentos de la empresa				
					Educación Financiera						
					Disminución de ingresos						
				Imposibilidad de pago	Factores imprevisibles						
					Crisis Familiar						
					Cliente moroso intencional						
				Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas				Muestra	Procedimientos
				¿De qué manera el exceso de crédito influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022?	Determinar de qué manera el exceso de crédito influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022	El exceso de crédito influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022	Morosidad	Cartera de Clientes	Índice de Morosidad	La presente investigación toma como muestra a todo el universo de la población, siendo 47 clientes de créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC	Base de datos de la empresa
¿De qué manera la capacidad de endeudamiento influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022?	Determinar de qué manera la capacidad de endeudamiento influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022	La capacidad de endeudamiento influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022		Crédito Normal							
				Crédito con problema Potencial							
				Crédito Dudoso							
				Crédito deficiente							
¿De qué manera la imposibilidad de pago influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022?	Determinar de qué manera la imposibilidad de pago influye en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022	La imposibilidad de pago influye de manera significativa en la morosidad de los clientes con créditos grupales de Microfinanzas Glorimar SAC, provincia de coronel portillo, departamento de Ucayali 2022		Categorías de crédito	Créditos Perdidos						

ANEXO 2
INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATO
Cuestionario: Sobreendeudamiento

Instrucciones:

Se aplicará este instrumento que contiene preguntas relacionadas al Sobreendeudamiento. Con la finalidad de emplear los resultados a la investigación:

SOBREENDEUDAMIENTO DE LOS CLIENTES CON CRÉDITOS GRUPALES Y SU INFLUENCIA EN LA MOROSIDAD DE MICROFINANZAS GLORIMAR SAC, PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI 2022. Por lo que Usted debe responder con sinceridad y según su criterio, marcando con un aspa (X), teniendo en cuenta las siguientes alternativas:

Respuestas	
Nunca	1
A veces	2
Siempre	3

N°		Escala de calificación		
		1 Nunca	2 A veces	3 Siempre
Dimensión 1. Exceso de Crédito				
1.	¿Con que frecuencia sientes la necesidad de ir de compras aún sin necesitarla?	Nunca	A veces	Siempre
2.	¿Para realizar todas esas compras, recurre a endeudarte?	Nunca	A veces	Siempre
3.	¿Recurre a préstamos informales (dinero prestado por familiares, amigos, conocidos o personas extranjeras) conociendo los altos intereses?	Nunca	A veces	Siempre
4.	Sinceramente, ¿Llegas a endeudarte más a pesar de las deudas con las que ya cuentas?	Nunca	A veces	Siempre
5.	¿Con cuánta regularidad adquieres préstamos personales, préstamos grupales, préstamos	Nunca	A veces	Siempre

	hipotecarios o tarjetas de crédito de las entidades financieras?			
6.	Con la adquisición de préstamos personales, préstamos grupales, préstamos hipotecarios o tarjetas de crédito, ¿te endeudas más de lo debido?	Nunca	A veces	Siempre
Dimensión 2. Capacidad de Endeudamiento				
7.	¿La distribución de tus ingresos son mayores a tus gastos para solventar tus deudas?	Nunca	A veces	Siempre
8.	¿Acostumbra usted llevar un registro de sus deudas, gastos, ingresos y ahorros?	Nunca	A veces	Siempre
9.	¿Conoce y/o aplica el término “educación financiera”?	Nunca	A veces	Siempre
10.	¿Con algún dinero prestado, lo usa para invertir?	Nunca	A veces	Siempre
11.	¿Tiene ganancias que le permiten asumir sus deudas de manera puntual y responsable?	Nunca	A veces	Siempre
Dimensión 3. Imposibilidad de Pago				
12.	¿Tus ingresos mensuales son estables para sustentar tus gastos y deudas?	Nunca	A veces	Siempre
13.	Cuando se presenta algún suceso inesperado, ¿sueles afrontarlo responsablemente para seguir asumiendo el pago de tus deudas?	Nunca	A veces	Siempre
14.	Frente a una crisis familiar, ¿continúa tu responsabilidad de afrontar los pagos de tus deudas?	Nunca	A veces	Siempre
15.	Teniendo la capacidad de pago, ¿alguna vez te encontraste en la situación de no querer pagar tu deuda por problemas con la entidad financiera o inconvenientes con algún socio del grupo?	Nunca	A veces	Siempre
16.	En caso no pueda pagar su deuda a tiempo, ¿Usted comunica al banco y/o financiera sobre su falta de pago?	Nunca	A veces	Siempre

ANEXO 3

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE SOBREENDEUDAMIENTO

N° de cliente	D1: Exceso de Crédito						Puntaje	Nivel	D2: Capacidad de Endeudamiento					Puntaje	Nivel	D3: Imposibilidad de Pago					Puntaje	Nivel	V1: Sobreendeudamiento	Nivel
	Items1	Items2	Items3	Items4	Items5	Items6			Items7	Items8	Items9	Items10	Items11			Items12	Items13	Items14	Items15	Items16				
01	1	1	2	1	1	1	7	Bajo	1	1	1	2	2	7	Bajo	3	3	3	1	2	12	Medio	26	Bajo
02	1	1	1	1	2	1	7	Bajo	2	1	1	2	2	8	Bajo	1	1	1	1	2	6	Bajo	21	Bajo
03	3	3	2	2	1	2	13	Medio	2	3	1	2	2	10	Medio	3	1	2	1	2	9	Medio	32	Medio
04	1	1	2	2	3	1	10	Medio	3	1	1	3	2	10	Medio	1	3	3	1	2	10	Medio	30	Medio
05	2	1	2	1	2	2	10	Medio	2	2	2	2	1	9	Medio	1	3	3	1	2	10	Medio	29	Medio
06	2	2	2	2	2	1	11	Medio	2	3	2	3	2	12	Medio	3	3	3	1	2	12	Medio	35	Medio
07	2	1	2	2	2	2	11	Medio	2	2	1	3	1	9	Medio	2	2	2	3	2	11	Medio	31	Medio
08	1	1	2	2	1	1	8	Bajo	1	1	2	2	1	7	Bajo	2	2	2	2	2	10	Medio	25	Bajo
09	2	1	2	1	2	2	10	Medio	2	1	1	3	2	9	Medio	2	2	2	2	2	10	Medio	29	Medio
10	2	1	2	2	2	1	10	Medio	2	1	3	2	3	11	Medio	2	1	1	2	1	7	Bajo	28	Medio
11	1	1	2	1	1	1	7	Bajo	2	1	3	3	3	12	Medio	1	3	3	1	1	9	Medio	28	Medio
12	1	1	1	1	1	1	6	Bajo	2	1	1	2	3	9	Medio	3	3	3	1	1	11	Medio	26	Bajo
13	1	2	1	2	2	2	10	Medio	3	3	2	1	3	12	Medio	2	3	3	3	2	13	Alto	35	Medio
14	2	1	1	2	1	3	10	Medio	3	2	1	1	2	9	Medio	3	3	3	3	1	13	Alto	32	Medio
15	1	1	2	1	2	1	8	Bajo	3	3	3	3	2	13	Alto	3	3	3	1	2	12	Medio	33	Medio
16	1	2	1	2	2	3	11	Medio	3	3	3	1	2	11	Medio	2	3	3	3	1	12	Medio	34	Medio
17	1	1	1	1	1	1	6	Bajo	1	1	1	3	2	8	Bajo	1	3	3	1	1	9	Medio	23	Bajo
18	1	1	1	1	1	1	6	Bajo	3	3	1	3	2	12	Medio	3	3	3	3	1	13	Alto	31	Medio
19	1	1	1	1	1	1	6	Bajo	3	3	2	3	3	14	Alto	3	3	3	3	1	11	Medio	31	Medio
20	2	1	1	1	1	1	7	Bajo	3	3	2	3	3	14	Alto	3	3	3	1	1	11	Medio	32	Medio
21	2	2	2	2	2	1	11	Medio	1	1	1	2	3	8	Bajo	2	3	3	1	2	11	Medio	30	Medio
22	3	2	2	1	2	1	11	Medio	1	1	3	3	3	11	Medio	3	3	3	1	2	12	Medio	34	Medio
23	2	2	2	2	2	1	11	Medio	1	1	2	3	3	10	Medio	3	3	3	1	3	13	Alto	34	Medio
24	1	2	2	1	2	1	9	Bajo	2	2	2	3	2	11	Medio	1	1	1	1	3	7	Bajo	27	Medio
25	2	2	1	2	1	1	9	Bajo	1	2	1	3	2	9	Medio	2	1	1	1	3	8	Bajo	26	Bajo
26	2	2	2	1	1	1	9	Bajo	1	1	1	2	2	7	Bajo	1	2	2	1	2	8	Bajo	24	Bajo
27	2	1	1	2	2	1	9	Bajo	1	1	1	2	2	7	Bajo	2	1	1	2	3	9	Medio	25	Bajo
28	1	1	1	2	2	1	8	Bajo	2	2	1	2	2	9	Medio	1	1	1	2	2	7	Bajo	24	Bajo
29	2	2	1	1	1	1	8	Bajo	1	2	1	2	1	7	Bajo	2	2	1	1	1	7	Bajo	22	Bajo
30	2	1	1	2	1	1	8	Bajo	1	1	1	3	1	7	Bajo	2	2	2	1	1	8	Bajo	23	Bajo
31	2	2	2	1	1	1	9	Bajo	1	1	1	3	1	7	Bajo	3	3	3	3	3	15	Alto	31	Medio
32	2	2	2	1	1	1	9	Bajo	2	1	1	3	2	9	Medio	3	3	3	3	2	14	Alto	32	Medio
33	1	2	2	1	1	1	8	Bajo	2	1	1	3	1	8	Bajo	2	3	3	2	3	13	Alto	29	Medio
34	1	2	2	1	1	1	8	Bajo	1	1	1	2	1	6	Bajo	1	3	3	3	2	11	Medio	25	Bajo
35	2	1	1	1	2	2	9	Bajo	2	3	2	3	1	11	Medio	1	1	3	3	1	9	Medio	29	Medio
36	2	1	2	2	2	2	11	Medio	1	1	2	2	1	7	Bajo	2	1	3	3	3	12	Medio	30	Medio
37	3	1	2	2	2	2	12	Medio	1	1	1	2	1	6	Bajo	2	2	1	3	2	10	Medio	28	Medio
38	2	1	1	2	1	1	8	Bajo	1	2	2	2	1	8	Bajo	1	2	1	2	3	9	Medio	25	Bajo
39	1	2	1	1	1	1	7	Bajo	2	1	2	2	1	8	Bajo	3	2	2	2	2	11	Medio	26	Bajo
40	2	2	2	2	2	1	11	Medio	2	1	2	2	2	9	Medio	2	2	1	1	3	9	Medio	29	Medio
41	1	2	2	1	1	1	8	Bajo	3	2	1	3	3	12	Medio	1	3	2	1	2	9	Medio	29	Medio
42	2	3	1	2	2	1	11	Medio	3	1	1	2	2	9	Medio	1	3	1	1	1	7	Bajo	27	Medio
43	2	3	3	2	1	2	13	Medio	2	1	1	3	3	10	Medio	1	3	1	1	2	9	Medio	32	Medio
44	2	2	1	1	1	1	8	Bajo	3	1	1	2	3	10	Medio	2	3	1	2	2	10	Medio	28	Medio
45	1	2	2	1	1	2	9	Bajo	2	1	1	2	3	9	Medio	2	3	2	1	2	10	Medio	28	Medio
46	2	1	2	1	1	2	9	Bajo	1	2	1	3	3	10	Medio	3	3	2	2	1	11	Medio	30	Medio
47	1	1	2	1	1	2	8	Bajo	2	1	2	2	2	9	Medio	2	3	2	3	1	11	Medio	28	Medio

ANEXO 4

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE MOROSIDAD

N° de cliente	CONDICION DE PRESTAMO (AL 31/10/2022)	MONTO PRESTADO	MONTO TOTAL A DEVOLVER (inc. interés)	PERIODO DE PRESTAMO (N° DE MESES)	DIAS DE ATRASO	N° DE CUOTAS ATRASADAS	PAGOS ATRASADOS	SALDO TOTAL PENDIENTE	INDICE DE MOROSIDAD (%)	V2: Morosidad
01	VIGENTE	S/.8,000.00	S/.9,520.00	8	5	1	S/./1,190.00	S/./2,380.00	12.50	Baja
02	VIGENTE	S/.3,000.00	S/./3,880.00	8	4	1	S/./485.00	S/./485.00	12.50	Baja
03	VIGENTE	S/./2,000.00	S/./2,490.00	6	4	1	S/./415.00	S/./415.00	16.67	Baja
04	VIGENTE	S/./4,000.00	S/./5,040.00	8	3	1	S/./630.00	S/./2,520.00	12.50	Baja
05	VIGENTE	S/./3,000.00	S/./4,960.00	8	2	1	S/./620.00	S/./620.00	12.50	Baja
06	VIGENTE	S/./4,000.00	S/./5,040.00	8	63	1	S/./485.00	S/./3,150.00	9.62	Baja
07	VIGENTE	S/./2,000.00	S/./2,490.00	6	63	2	S/./830.00	S/./1,660.00	33.33	Media
08	VIGENTE	S/./2,000.00	S/./2,490.00	6	70	1	S/./415.00	S/./1,245.00	16.67	Baja
09	CULMINÓ	S/./3,000.00	S/./4,960.00	8	58	1	S/./485.00	S/./485.00	9.78	Baja
10	CULMINÓ	S/./2,000.00	S/./2,490.00	6	58	2	S/./830.00	S/./830.00	33.33	Media
11	CULMINÓ	S/./3,000.00	S/./4,960.00	8	90	2	S/./970.00	S/./970.00	19.56	Baja
12	CULMINÓ	S/./3,000.00	S/./4,960.00	8	90	1	S/./485.00	S/./485.00	9.78	Baja
13	CULMINÓ	S/./2,000.00	S/./2,490.00	6	MAS DE 120	1	S/./250.00	S/./250.00	10.04	Baja
14	CULMINÓ	S/./ 2,500.00	S/./3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/./1,560.00	S/./1,560.00	47.56	Media
15	CULMINÓ	S/./ 2,500.00	S/./3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/./1,560.00	S/./1,560.00	47.56	Media
16	CULMINÓ	S/./ 7,000.00	S/./8,360.00	8	MAS DE 120	6	S/./4,125.00	S/./4,125.00	49.34	Media
17	CULMINÓ	S/./ 2,500.00	S/./3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/./1,560.00	S/./1,560.00	47.56	Media
18	CULMINÓ	S/./ 2,500.00	S/./3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/./1,560.00	S/./1,560.00	47.56	Media
19	CULMINÓ	S/./ 2,500.00	S/./3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/./1,560.00	S/./1,560.00	47.56	Media
20	CULMINÓ	S/./ 2,500.00	S/./3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/./1,560.00	S/./1,560.00	47.56	Media
21	CULMINÓ	S/./ 2,500.00	S/./3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/./1,560.00	S/./1,560.00	47.56	Media

N° de cliente	CONDICION DE PRESTAMO (AL 31/10/2022)	MONTO PRESTADO	MONTO TOTAL A DEVOLVER (inc. interés)	PERIODO DE PRESTAMO (N° DE MESES)	DIAS DE ATRASO	N° DE CUOTAS ATRASADAS	PAGOS ATRASADOS	SALDO TOTAL PENDIENTE	INDICE DE MOROSIDAD (%)	V2: Morosidad
22	CULMINÓ	S/. 2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,530.00	S/.1,530.00	46.65	Media
23	CULMINÓ	S/.3,000.00	S/.3,880.00	8	MAS DE 120	8	S/.3,880.00	S/.3,880.00	100.00	Alta
24	CULMINÓ	S/.5,000.00	S/.6,120.00	8	MAS DE 120	8	S/.6,120.00	S/.6,120.00	100.00	Alta
25	CULMINÓ	S/.9,000.00	S/.10,560.00	8	MAS DE 120	6	S/.6,600.00	S/.6,600.00	62.50	Media
26	CULMINÓ	S/.1,000.00	S/.1,275.00	5	MAS DE 120	4	S/.1,020.00	S/.1,020.00	80.00	Alta
27	CULMINÓ	S/.4,000.00	S/.5,040.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,890.00	S/.1,890.00	37.50	Media
28	CULMINÓ	S/.5,000.00	S/.6,120.00	8	MAS DE 120	4	S/.2,295.00	S/.2,295.00	37.50	Media
29	CULMINÓ	S/.4,000.00	S/.5,040.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,890.00	S/.1,890.00	37.50	Media
30	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
31	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
32	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
33	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
34	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
35	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
36	CULMINÓ	S/.6,000.00	S/.7,280.00	8	MAS DE 120	6	S/.3,540.00	S/.3,540.00	48.63	Media
37	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
38	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
39	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
40	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,560.00	S/.1,560.00	47.56	Media
41	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,560.00	50.61	Media
42	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61	Media
43	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61	Media
44	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61	Media
45	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61	Media
46	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61	Media
47	CULMINÓ	S/.2,500.00	S/.3,280.00	8	MAS DE 120	4	S/.1,660.00	S/.1,660.00	50.61	Media