



**“UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO”**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**



**TESIS**

---

**EVALUACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO EN LA COOPERATIVA  
AGRARIA DE PRODUCCIÓN ORGÁNICA SEÑOR DE HUANCA EN EL  
DISTRITO DE SAN SALVADOR, PROVINCIA DE CALCA, REGIÓN CUSCO -  
2017**

---

**PRESENTADO POR:**

Bach. Kevin Ccorise Vera

Para optar el título Profesional de Licenciado en  
Administración.

**ASESOR:** Mgt. Hernando Gonzales Abrill.

**CUSCO - PERÚ - 2018**



## PRESENTACIÓN

**SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD ANDINA DEL  
CUSCO.**

**SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:**

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, pongo a vuestra distinguida consideración el trabajo de investigación titulado **EVALUACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO EN LA COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCCIÓN ORGÁNICA SEÑOR DE HUANCA EN EL DISTRITO DE SAN SALVADOR, PROVINCIA DE CALCA, REGIÓN CUSCO - 2017** con, el objeto de optar al título profesional de Licenciado en Administración de Empresas.

El tema de investigación tiene por objetivo dar a conocer la evaluación del riesgo crediticio que se realiza en la cooperativa hacia los socios y así mejorar la entrega de los créditos con menor riesgo. La tesis pretende despejar dudas respecto a los factores de la evaluación del riesgo crediticio, enfatizando la necesidad de mejorar la producción agrícola de los socios para adecuarse a las demandas que les impone el entorno y lograr la mayor eficiencia, eficacia, calidad de producción a través de un crédito.

**EL TESISISTA.**



## DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación quiero dedicar a mis padres Felicitas Victoria y Julio Raúl, quienes me apoyaron de forma incondicional en esta etapa importante de mi vida.

A mi hijo Anthony Santiago y mi esposa Nohelia Oquendo Ferro que están presentes en cada momento importante de mi vida y me dan la fortaleza para lograr alcanzar mis sueños.

A la Universidad Andina del Cusco que me impartió conocimientos para ser un profesional de éxito, que pueda desenvolverse en el mundo competitivo actual. También agradecer a todos los docentes que nos brindaron su apoyo y poder seguir adelante con este trabajo de investigación.

Para todos mis amigos que de alguna u otra forma formaron parte de esta tesis, quiero agradecer a cada uno de ellos.

**Bach. Kevin Ccorise Vera.**



## AGRADECIMIENTOS

La presente tesis ha sido gracias a la colaboración y apoyo de muchas personas, entre ellas la colaboración de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca, quienes me apoyaron para la recolección de información con mucha amabilidad y nos demostraron su deseo de mejorar su situación actual.

De forma especial quiero agradecer al Mgt. Hernando Gonzales Abrill por apoyarme como asesor y ayudarme en la elaboración de la Tesis.

Un agradecimiento especial a la “Universidad Andina del Cusco” y a nuestros docentes quienes nos impartieron conocimientos para nuestra formación profesional, así mismo a las Dictaminantes, Lic. Juana Patricia Irrarazabal Gavancho y la Lic. María del Carmen León Casafranca, por hacer realidad esta presente Tesis.

Finalmente quiero agradecer a mis padres quienes me brindan su apoyo incondicional, familia y amigos por apoyarnos y estar ahí siempre siguiendo de cerca cada paso que doy en mi vida.



ÍNDICE

PRESENTACIÓN ..... i

ÍNDICE ..... iv

ÍNDICE DE TABLAS ..... viii

ÍNDICE DE FIGURAS ..... x

CAPÍTULO I  
INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del Problema ..... 1

1.2. Formulación del Problema..... 3

    1.2.1. Problema General ..... 3

    1.2.2. Problemas Específicos ..... 3

1.3. Objetivos de la Investigación..... 4

    1.3.1. Objetivo General..... 4

    1.3.2. Objetivos Específicos ..... 4

1.4. Justificación de la Investigación ..... 4

    1.4.1. Relevancia Social ..... 4

    1.4.2. Implicancias Prácticas ..... 5

    1.4.3. Valor Teórico..... 5

    1.4.4. Utilidad Metodológica ..... 5

    1.4.5. Viabilidad o Factibilidad ..... 5

1.5. Delimitación de la Investigación ..... 5

    1.5.1. Delimitación Temporal..... 6

    1.5.2. Delimitación Espacial..... 6

    1.5.3. Delimitación Conceptual ..... 6

CAPÍTULO II  
MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación..... 7

    2.1.1. Antecedentes Internacionales ..... 7

    2.1.2. Antecedentes Nacionales ..... 10

    2.1.3. Antecedentes Locales ..... 15



2.2. Bases Legales..... 18

2.3. Bases Teóricas ..... 20

    2.3.1. Evaluación del riesgo crediticio ..... 20

        2.3.1.1. Definición ..... 20

        2.3.1.2. Riesgo crediticio ..... 21

        2.3.1.3. Importancia..... 22

        2.3.1.4. Función de un departamento de riesgo crediticio ..... 23

        2.3.1.5. Factores de evaluación del riesgo crediticio..... 23

            A. Conducta..... 25

                a) Importancia de la conducta..... 26

                b) Indicadores de la conducta ..... 26

                    ➤ Grado de evidencia en la información ..... 26

                    ➤ Experiencia de pago..... 27

                    ➤ Conocimiento y experiencia del cliente..... 28

                    ➤ Tipo de administración y estructura organizacional ..... 29

                    ➤ Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial..... 30

            B. Capacidad de pago histórica ..... 30

                a) Importancia de la capacidad de pago histórica..... 32

                b) Indicadores de la capacidad de pago histórica ..... 32

                    ➤ Operación histórica..... 32

                    ➤ Flujo neto histórico ..... 33

            C. Capacidad de endeudamiento ..... 34

                a) Importancia de la capacidad de endeudamiento ..... 35

                b) Indicadores de la capacidad de endeudamiento ..... 35

                    ➤ Liquidez ..... 35

                    ➤ Apalancamiento ..... 37

                    ➤ Rentabilidad y eficiencia ..... 38

            D. Condiciones macroeconómicas ..... 39

                a) Importancia de las condiciones macroeconómicas ..... 40

                b) Indicadores de las condiciones macroeconómicas ..... 40

                    ➤ El riesgo de país..... 41

                    ➤ Perspectiva de la industria ..... 42

                    ➤ Posicionamiento de la empresa y participación..... 43

            E. Capacidad de pago proyectado ..... 44



- a) Indicadores de la capacidad de pago proyectado ..... 45
  - Fuente primaria de pago ..... 45
  - Fuentes alternas de pago ..... 46
- 2.4. Marco Institucional o Empresarial..... 47
- 2.5. Marco Conceptual..... 51
- 2.6. Variable de Estudio..... 55
  - 2.6.1. Variable..... 55
  - 2.6.2. Conceptualización de la Variable ..... 56
  - 2.6.3. Operacionalización de Variable ..... 57

CAPITULO III

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

- 3.1. Tipo de Investigación ..... 58
- 3.2. Enfoque de Investigación ..... 58
- 3.3. Diseño de la Investigación..... 58
- 3.4. Alcance de la Investigación ..... 58
- 3.5. Población de estudio ..... 59
- 3.6. Técnica(s) e Instrumento(s) de recolección de datos..... 59
  - 3.6.1. Técnica(s) ..... 59
  - 3.6.2. Instrumentos(s) ..... 59
- 3.7. Procesamiento de datos..... 59

CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

- 4.1. Presentación y fiabilidad del instrumento aplicado ..... 60
- 4.2. Características de la muestra..... 62
- 4.3. Resultados por dimensiones ..... 66
  - A. Resultados de la dimensión Conducta ..... 66
  - B. Resultados de la dimensión Capacidad de pago histórica ..... 70
  - C. Resultados de la dimensión Capacidad de endeudamiento ..... 74
  - D. Resultados de la dimensión Condiciones macroeconómicas ..... 79
  - E. Resultados de la dimensión Capacidad de pago proyectada ..... 83
- 4.4. Resultados de la variable riesgo crediticio ..... 88



4.5. Resultados de la entrevista dirigidos al consejo de administración..... 90

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANEXOS

Matriz de consistencia

Matriz del instrumento para la recolección de datos

Instrumento de recolección de datos





**ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla 0 1: Conceptualización de la variable .....56

Tabla 02: Operacionalización de variable.....57

Tabla 03: Distribución de los ítems del cuestionario .....60

Tabla 04: Tabla de baremación.....61

Tabla 05: Estadísticos de fiabilidad .....61

Tabla 06: Composición de la muestra de acuerdo al tiempo de socio en la cooperativa .....62

Tabla 07: Composición de la muestra de acuerdo al tipo de producción .....62

Tabla 08: Composición de la muestra de acuerdo al grado de instrucción .....63

Tabla 09: Composición de la muestra de acuerdo a la documentación solicitada por la cooperativa.....65

Tabla 010: Dimensión Conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017.....66

Tabla 011: Indicadores de la dimensión conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017.....67

Tabla 012: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....69

Tabla 013: Dimensión capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....70

Tabla 014: Indicadores de la dimensión capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017.....72

Tabla 015: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017. ....73

Tabla 016: Dimensión capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....74

Tabla 017: Indicadores de la dimensión capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017.....76

Tabla 018: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....77

Tabla 019: Dimensión condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....79



Tabla 020: Indicadores de la dimensión condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....80

Tabla 021: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....82

Tabla 022: Dimensión capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....83

Tabla 023: Indicadores de la dimensión capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....85

Tabla 024: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017 .....86

Tabla 025: Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 .....88

Tabla 026: Comparación promedio de los dimensiones de la variable riesgo crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017 .....89



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01: Factores de evaluación de crédito.....24

Figura 02: Factores de conducta .....25

Figura 03: Capacidad de pago histórica.....31

Figura 04: Capacidad de endeudamiento .....34

Figura 05: Condiciones macroeconómicas .....39

figura 06: Capacidad de pago proyectada .....44

Figura 07: Organigrama.....50

Figura 08: Composición de la muestra de acuerdo al tiempo de socio en la cooperativa. ....62

Figura 09: Composición de la muestra de acuerdo al tipo de producción. ....63

Figura 010: Composición de la muestra de acuerdo al grado de instrucción. ....64

Figura 011: Composición de la muestra de acuerdo a la documentación solicitada por la cooperativa. ....65

Figura 012: Dimensión conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017.....66

figura 013: Indicadores de la dimensión conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017 .....67

figura 014: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017. ....69

figura 015: Dimensión capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017.....71

figura 016: Indicadores de la dimensión capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco - 2017.....72

figura 017: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017. ....73

figura 018: Dimensión capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco - 2017 .....75

figura 019: Indicadores de la dimensión capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco - 2017.....76

figura 020: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco - 2017.....78



figura 021: Dimensión condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017.....79

figura 022: Indicadores de la dimensión condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco - 2017.....81

figura 023: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017.....82

figura 024: Dimensión capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017.....84

figura 025: Indicadores de la dimensión capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017. ....85

figura 026: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017. ....87

figura 027: Riesgo crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017. ....88

figura 028: Comparación promedio de los dimensiones de la variable riesgo crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017. ....89



## RESUMEN

El trabajo de investigación se realizó a todos los socios y miembros del consejo de administración de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador Provincia de Calca, Departamento Cusco, con el objetivo de describir como es la evaluación del riesgo crediticio, que es solo para los socios inscritos en la cooperativa tomando en cuenta al estudio de la variable y sus dimensiones, en cuanto al método de investigación se utilizó el tipo de investigación básica, con un enfoque cuantitativo para manejar datos que miden el riesgo crediticio y diseño no experimental, tomando como población de estudio a las 53 unidades de estudio que son los socios y miembros del consejo de administración de la Cooperativa, se utilizó las técnicas de la encuesta y entrevista con sus instrumentos el cuestionario y la guía de entrevista, los resultados del estudio nos muestra que para el 67.9% de todos los socios de la cooperativa es inadecuada la Evaluación del Riesgo Crediticio debido a que no se realiza una medición de los factores de la evaluación del riesgo crediticio evidenciándose la falta de interés en verificar cada crédito solicitado y tener cada expediente con una documentación incompleta para la entrega de un crédito demostrando así que aspectos como la conducta (54.7%) tiende a ser calificado como evaluación inadecuada, capacidad de pago histórica (49.1%) como inadecuada , capacidad de endeudamiento (73.6%) como regular, condiciones macroeconómicos (58.5%) como inadecuada y capacidad de pago proyectada (43.4%) considerado como inadecuado.

### Palabra clave:

- Evaluación del Riesgo Crediticio.

**ABSTRACT**

The research work was carried out to all members and members of the board of directors of the Agrarian Cooperative of Organic Production Lord of Huanca in the district of San Salvador Province of Calca, Cusco Department, with the objective of describing how is the risk assessment credit, which is only for members enrolled in the cooperative taking into account the study of the variable and its dimensions, in terms of the research method used the basic research type, with a quantitative approach to manage data that measure credit risk and non-experimental design, taking as a study population the 53 study units that are the partners and members of the Cooperative's board of administration, the survey and interview techniques were used with their instruments, the questionnaire and the interview guide, The results of the study show that for the 67.9% of all the members of the cooperative the E is inadequate Credit Risk valuation because there is no measurement of the factors of the credit risk assessment evidencing the lack of interest in verifying each credit requested and having each file with an incomplete documentation for the delivery of a credit proving that aspects such as the behavior (54.7%) tends to be qualified as inadequate evaluation, historical payment capacity (49.1%) as inadequate, indebtedness capacity (73.6%) as regular, macroeconomic conditions (58.5%) as inadequate and projected payment capacity (43.4%) considered as inadequate.

**Keyword:**

- Credit Risk Evaluation.



## CAPÍTULO I

### INTRODUCCIÓN

#### 1.1. Planteamiento del Problema

A nivel mundial, las instituciones financieras y sus productos como es el crédito se encuentran organizadas de tal forma que orientan su objetivo al logro máximo de las metas que a cada componente de la entidad financiera respecta, en ese sentido, la evaluación del riesgo crediticio, es prevenir el otorgamiento de un crédito a una persona natural o jurídica y el cual debidamente implementado con los procedimientos adecuados a la evaluación del riesgo crediticio y ejecutando este procedimiento, debería optimizar la selección de clientes al cual confiar y otorgarle el crédito sin ningún riesgo.

En nuestro país las diversas cooperativas que existen han adolecido de un óptimo funcionamiento y de una debida celeridad en la evaluación del riesgo crediticio, debido a que estos procesos no son los más adecuados para lograr sus metas, los analistas de crédito de la cooperativas aprueban el crédito sin hacer un buen procedimiento de la evaluación del riesgo crediticio al socio de la cooperativa, haciendo que se haga común la dominación “ el cliente entro en mora” aduciendo a que los socios de las cooperativas no pagan en la fecha pactada o no pueden pagar las cuotas del crédito.

En el distrito de San Salvador se producen la kiwicha, quinua y maíz que son muy importantes para el desarrollo de la población ya que gracias a sus ventas hacen conocer sus productos en distintas partes de la región y el país, para mejorar se creó una cooperativa para dar créditos y tener una certificación orgánica de la producción agrícola y así poder dar beneficios a los socios como es la exportación.

En la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca que se encuentra en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco, de acuerdo a la percepción de los socios se pudo identificar una probable inadecuada evaluación del riesgo crediticio a los socios, en la cooperativa tal vez no se realiza el seguimiento del plan de inversión de cada socio, generando inconvenientes como es la mora de algunos de los socios de la cooperativa.



La cooperativa tiene como objetos específicos dedicarse a la compraventa, distribución, producción y transformación de bienes, productos y servicios relacionados con la actividad de producción agraria y agroindustrial, con el fin de procurar un mayor rendimiento de ella. Además buscara dar inicio a un proceso de certificación orgánica de procesos de producción agrario de carácter progresivo en beneficio de todos sus miembros.

Es así que, en lo relacionado a la conducta la cooperativa se basa en la confianza aceptando la inscripción de un socio, por lo que tal vez no está haciendo una adecuada evaluación de la calidad y veracidad de la información que la persona brinda a la cooperativa para poder conocer su desempeño en el pago de un crédito, en consecuencia la cooperativa tendría datos incompletos o erróneos de cada socio inscrito en la cooperativa.

En lo relacionado a la capacidad de pago histórica en la cooperativa posiblemente no se hace una revisión minuciosa de la habilidad del cliente de haber generado en el pasado los recursos suficientes para cumplir con sus compromisos financieros y así el socio pueda cubrir el pago de sus intereses del crédito, por lo que la cooperativa no tendría garantía de que los socios tengan respaldo en dinero para cubrir los intereses pactados con la cooperativa.

Correspondiente a la capacidad de endeudamiento en la cooperativa se cree que no evalúa correctamente la solidez de la estructura financiera de cada socio, en consecuencia en la cooperativa se podría tener un conocimiento erróneo de la rentabilidad de cada producción agrícola de los socios de la cooperativa.

Con lo relacionado a las condiciones macroeconómicas en la cooperativa posiblemente no se evalúa el comportamiento financiero de los socios en su conjunto, para poder analizar si todos los socios están alcanzando el objetivo del crédito otorgado, en consecuencia la cooperativa podría no conocer el desarrollo económico de todos los socios en su conjunto.

Lo que corresponde a la capacidad de pago proyectado en la cooperativa al momento de entregar el crédito, probablemente no se realiza el seguimiento correspondiente al plan de inversión acordado, en consecuencia los socios podrían no tener dinero suficiente a futuro para poder realizar sus pagos de las cuotas del





crédito como también los socios podrían destinar el crédito para otro objetivo y no para lo acordado con la cooperativa.

Frente a todo lo analizado en la cooperativa se podría correr un riesgo en el que aumente la mora de los créditos otorgados a los socios y de continuar así podría hasta quebrar la cooperativa afectando a los socios que brindan su confianza, ya que en la cooperativa no se cuenta con ningún tipo de seguro que pueda cubrir con la devolución de los aportes de los socios que realizan mensualmente.

## **1.2. Formulación del Problema**

### **1.2.1. Problema General**

**P.G:** ¿Cómo es la evaluación del riesgo crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

**P.E.1:** ¿Cómo es la conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?

**P.E.2:** ¿Cómo es la capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?

**P.E.3:** ¿Cómo es la capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?

**P.E.4:** ¿Cómo es la condición macroeconómica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?

**P.E.5:** ¿Cómo es la capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?



### 1.3. Objetivos de la Investigación

#### 1.3.1. Objetivo General

**O.G:** Describir la evaluación del riesgo crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017.

#### 1.3.2. Objetivos Específicos

**O.E.1:** Describir la conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.

**O.E.2:** Describir la capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.

**O.E.3:** Describir la capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.

**O.E.4:** Describir las condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.

**O.E.5:** Describir la capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.

### 1.4. Justificación de la Investigación

#### 1.4.1. Relevancia Social

La presente investigación, tiene relevancia social porque pudo explicar el problema y analizar las causas y efectos es decir que la evaluación del riesgo crediticio permitió conocer cómo mejorar la entrega de un crédito a los socios permitiendo proponer una solución al problema planteado.



#### **1.4.2. Implicancias Prácticas**

Desde el punto de vista práctico, en el presente trabajo de investigación sugiere conocer sobre la evaluación del riesgo crediticio a través de sus dimensiones con la finalidad de poder dar un crédito de mejor manera a los socios y con ello lograr alcanzar los objetivos esperados por la institución.

#### **1.4.3. Valor Teórico**

Desde el punto de vista teórico en el presente trabajo de investigación es relevante ya que aporta conocimiento de la variable involucrada pues sirve como antecedente para apoyar al estudio de la evaluación del riesgo crediticio en las diferentes instituciones financieras.

#### **1.4.4. Utilidad Metodológica**

La presente investigación es relevante en lo metodológico ya que los métodos, procedimientos, técnicas e instrumentos diseñados y empleados en el desarrollo de la investigación, tienen validez y confiabilidad.

#### **1.4.5. Viabilidad o Factibilidad**

La presente investigación, es factible pues se tiene acceso a la información real y pertinente que es de interés, se cuenta con disponibilidad de recursos financieros también apoyo del consejo de administración que son miembros titulares de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca y colaboración los socios pertenecientes a dicha cooperativa que determino la obtención de resultados de acuerdo a los objetivos planteados.

### **1.5. Delimitación de la Investigación**

La delimitación de la investigación del problema es de vital importancia ya que permite al investigador circunscribirse a su ámbito temporal, espacial y conceptual, veamos por separado cada una de las limitaciones mencionadas:



### **1.5.1. Delimitación Temporal**

Con relación a los hechos, fenómenos y sujetos de la realidad en el presente trabajo de investigación comprende el primer semestre del año 2017.

### **1.5.2. Delimitación Espacial**

La presente investigación se realizó en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el inmueble ubicado en la Calle Cajamarca Nro. 122 en el sector de San Salvador, Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Departamento de Cusco.

### **1.5.3. Delimitación Conceptual**

La presente investigación se realizó sobre el concepto del riesgo crediticio y todas las definiciones de la variable de estudio, dimensiones e indicadores contemplada en los libros, artículos y páginas web que se usó para desarrollar el marco conceptual.



## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes de la Investigación

##### 2.1.1. Antecedentes Internacionales

###### **Antecedente 1**

###### **Autor:**

María Lidia Morales Guerra.

###### **Título:**

La Administración del Riesgo de Crédito en la Cartera de Consumo de una Institución Bancaria – 2007.

###### **Universidad:**

Universidad de San Carlos de Guatemala – Facultad de Ciencias Económicas – Contabilidad y Auditoría.

###### **Conclusión:**

1. El Consejo de Administración y la Gerencia General por medio del Departamento de Riesgos de una Institución Bancaria, son los responsables de medir y evaluar constantemente el Riesgo de Crédito, tomando acciones preventivas y correctivas que minimicen las pérdidas que puedan afectar substancialmente la situación financiera.
2. Las Instituciones Bancarias que no logran controlar adecuadamente sus niveles de morosidad, consecuentemente aumentan sus costos de operación y no logran mejorar las condiciones financieras para sus clientes, obteniendo una desventaja competitiva. Ya que existe un traslado excesivo de riesgos hacia el prestamista, que se traduce en mayores tasas de interés e incremento en las restricciones del crédito.



3. El Reglamento para la Administración del Riesgo de Crédito, Resolución JM 93-2005 debe ser una ayuda para la autorregulación y no sólo una norma de cumplimiento general de las Instituciones Bancarias, estableciéndose políticas, prácticas y procedimientos propios, más conservadores que el estándar.
4. La Adopción de un Modelo de Calificación que incluya políticas preventivas desde el otorgamiento de un Crédito de Consumo, aumenta la posibilidad de encarar el problema de la Administración del Riesgo de Crédito de una forma planificada y reduce la necesidad del trabajo correctivo.
5. En los últimos años el mercado de Crédito de Consumo en Guatemala, ha sido altamente competitivo, con una clara tendencia al descenso en los márgenes de intermediación, aunque también a un preocupante incremento de la cartera morosa.

#### **Antecedente 2**

##### **Autor:**

Mauricio Javier López Ronquillo

##### **Título:**

El Riesgo de Crédito en la Cartera de Consumo y su Relación con el Sobreendeudamiento - 2016

##### **Universidad:**

Universidad de Guayaquil – Facultad de Ciencias Económicas – Maestría en Administración Bancaria y Finanzas.

##### **Conclusión:**

1. De acuerdo a la investigación realizada, concluyo que la hipótesis “El crédito de consumo no controlado induce al sobreendeudamiento y aumentará el riesgo crediticio”, se cumple debido a que:



Las fuentes de información crediticia como la central de riesgos o los burós de crédito que actualmente utilizan, presentan desfases considerables en la actualización de las cifras de los créditos vigentes de cada individuo, con retrasos entre 2 a 3 meses promedio, convirtiéndose en un factor de riesgo importante pero poco considerado.

Las fuentes de información crediticia, no presentan información integral del riesgo de crédito real al que están expuestas las instituciones financieras, con relación a cada individuo, ya que a estas fuentes no se reportan los saldos aprobados no desembolsados en tarjetas de crédito, que es el producto más utilizado y de mayor riesgo en el segmento de consumo.

Las fuentes de información crediticia, no presentan información completa del riesgo de crédito de cada individuo a nivel del sistema financiero y del sector comercial, debido a que: i) ciertas instituciones financieras públicas no reportan estructuras a la superintendencia de bancos (ejemplo: BIESS); y, ii) gran número de empresas del sector comercial que venden a crédito no reportan sus estructuras a los burós

Los niveles de cartera de créditos de consumo a nivel del sistema financiero del Ecuador, no son controlados de manera macro a través de análisis con variables económicas como el PIB país, PIB per cápita y el número de personas económicamente activas.

2. Si no se implementan planes de acción para mitigar las deficiencias mencionadas en el numeral anterior, la calidad de la información afectará considerablemente la efectividad de los controles para el proceso de análisis y concesión de créditos de consumo; lo cual originará sobreendeudamiento en las personas, siendo ésta la causa principal para la materialización del riesgo de crédito.
3. El crédito de consumo tiene una importante participación en el total de la cartera de créditos en el sistema financiero, con un promedio del 36%,



únicamente superado por el segmento comercial, con un promedio del 48%.

4. Las cifras analizadas y reportadas por el BCE, muestran que el segmento de créditos de consumo año a año tiene incrementos considerables, debido a la gran demanda que en la actualidad hay de este tipo de crédito; esto evidencia lo importante que es para las instituciones financieras crecer en dicho segmento, por el volumen de colocaciones y por su rentabilidad.
5. En los últimos años (2011 al 2014) se puede observar bajos niveles de morosidad en la cartera de consumo y razonables niveles de provisiones para mitigar el impacto de posibles pérdidas por castigo de créditos no recuperados; esto da muestras de un sistema financiero privado razonablemente saludable.
6. El destino de los créditos de consumo, denota la importancia que los mismos tienen para satisfacer las necesidades de consumo de las personas y/o familias, por lo cual este tipo de créditos es permanente durante la vida productiva de los individuos, en especial a través de las tarjetas de crédito.
7. El riesgo de crédito tiene una variable principal que es el nivel de deuda de los prestamistas de créditos de consumo, y/o aspirantes a este tipo de créditos; es decir, a mayor nivel de endeudamiento el riesgo de crédito aumenta, y a menor nivel de deuda el riesgo de crédito disminuye

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

#### **Antecedente 3**

##### **Autor:**

Ubaldo Pally Canaza.



**Título:**

Análisis de la Gestión del Riesgo Crediticio y su Incidencia en el Nivel de Morosidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura Agencia Juliaca Periodo 2013 - 2014.

**Universidad:**

Universidad Nacional del Altiplano - Facultad de Ciencias Contables y Administrativas – Escuela Profesional de Ciencias Contables.

**Conclusión:**

Habiéndose realizado el análisis correspondiente, las conclusiones a las que se llegó son las siguientes:

1. La cartera de la caja municipal de ahorro y crédito de Piura agencia Juliaca en el periodo 2013 – 2014, se aprecia que hubo un decrecimiento de s/. 3, 992,028.48, esta variación negativa fue debido a la disminución de colocaciones, reducción y rotación de personal incremento de la cartera atrasada mayor a 30 y 60 días respectivamente siendo estos enviados a castigo y cobranza judicial, por ende se dio un incremento del nivel de morosidad de 8.24% a 11.39%, mostrando una variación de 3.15% de morosidad.
2. Cuenta con una política y reglamento de créditos los cuales son de conocimiento y aplicación por parte del personal involucrado (sectoristas de crédito, en los cuadros N° 05,06 y 07 se puede apreciar que un 60% cuenta con conocimiento bueno a su vez un 10% de clientes menciona que sus sectorista si les menciona sobre dichos políticas y reglamentos y estas son actualizadas constantemente de acuerdo a cambios y parámetros que establece la superintendencia de banca y seguros. Así el cumplimiento de las mismas llevara a la disminución y control adecuado del nivel de morosidad en la agencia Juliaca.
3. Como se pudo apreciar en los cuadros N° 12, 13, 14, 15 Y 16 los clientes manifiestan que el sectorista de créditos realiza, visitas de



seguimiento, promociones de créditos y llamadas telefónicas de pago, así también realiza seguimiento de la inversión propuesta, todo esto está plasmado en las funciones del sectorista de crédito, cumpliendo así su labor y obligaciones dentro de la agencia Juliaca, por lo tanto se minimiza el riesgo crediticio que pudiera darse al no cumplirse dichas funciones.

#### **Antecedente 4**

##### **Autor:**

Rosa Silvia Calderón Espínola

##### **Título:**

La Gestión del Riesgo Crediticio y su Influencia en el Nivel de Morosidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo – Agencia Sede Institucional – Periodo 2013.

##### **Universidad:**

Universidad Nacional de Trujillo – Facultad de Ciencias Económicas – Escuela Académico Profesional de Administración.

##### **Conclusión:**

En base al estudio realizado sobre “La Gestión del Riesgo Crediticio y su Influencia en el Nivel de Morosidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo – Agencia Sede Institucional – Periodo 2013” se establecen las siguientes conclusiones:

1. La Gestión del Riesgo Crediticio y su Influencia en el Nivel de Morosidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo – Agencia Sede Institucional – Periodo 2013 influyo disminuyendo los niveles de morosidad.



2. La Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A. es una institución con más de 30 años en el sector microfinanciero, y en el año 2013 obtuvo los siguientes resultados:

En colaciones, Caja Trujillo experimento un ligero crecimiento de 7% con respecto al año 2012 producto de la inauguración de nuevas agencias y de la labor realizada por el área de créditos buscando incrementar la base de clientes; este crecimiento no fue suficiente; ya que descendió al cuarto lugar en el ranking de colocaciones debido a la aplicación de políticas ajustadas de colocaciones y a la venta de cartera castigada.

En cuanto a la morosidad, Caja Trujillo inicio el periodo 2013 con ratio de mora elevado de 7.36% y termino el 2013 con un ratio de 5.51% producto de los castigos de los castigos realizados, de la venta de adjudicados, de la venta de cartera a la FOCMAC, y de la gestión realizada por el personal de créditos para reducir este indicador. Es de precisar que la venta de cartera y la realización de adjudicados considera los malos créditos destinados al sector inmobiliario que se dio en su momento producto de la inadecuada metodología de evaluación aplicada, toda vez que la Caja Trujillo utilizó el mismo análisis y tecnología crediticia que se emplea para la aprobación de un crédito microempresarial.

3. El asesor de créditos de Caja Trujillo es la persona responsable del proceso crediticio, siendo su función general el de promover, analizar, evaluar y tramitar la aprobación de las solicitudes de crédito de los clientes, asegurando la calidad de la cartera que gestiona. Por lo tanto, se concluye que la recuperación de un crédito depende en gran medida de la correcta ejecución del proceso crediticio que realiza el asesor de créditos.
4. Caja Trujillo gestiona el riesgo crediticio de manera proactiva y adecuándose a las metas y objetivos plateados como institución, para ello ha implementado medidas que refuerzan el proceso crediticio para



lograr una buena calidad de cartera disminuyendo así los niveles de morosidad.

5. La agencia Sede Institucional de Caja Trujillo incremento 34.95% sus colocaciones de enero a diciembre del 2013; así como el número de clientes en 11.42%. en cuanto a los niveles de morosidad la agencia en estudio inició el año 2013 con un ratio de mora de 1.84%, sin embargo durante los meses de marzo, mayo, julio y septiembre alcanzó picos de 2.38%, 2.44%, 2.30% y 2.43% respectivamente que luego se controló finalizando el 2013 con un ratio de 1.87%. Por lo tanto, los resultados obtenidos tanto en colocaciones como en morosidad fueron producto la adecuada labor realizada por el personal de créditos cumpliendo con responsabilidad las medidas impuestas por la institución para gestionar el riesgo crediticio.
6. De los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta a los asesores de crédito de la agencia Sede Institucional de Caja Trujillo, se llegó a la conclusión de que la mayoría de los encuestados están de acuerdo con las medidas adoptadas por la institución, siendo estas las adecuadas para gestionar el riesgo crediticio en la agencia, puesto que ningún asesor otorgo la calificación de “mala” a las medidas descritas en dicha encuesta.
7. La mayoría de los asesores de crédito de la Agencia Sede Institucional (el 72%), presenta un alto grado de involucramiento con la gestión de riesgo crediticio realizado en la agencia, desarrollando actividades como conociendo y cumpliendo el reglamento de créditos y demás normas establecidas por la institución, realizando una adecuado evaluación crediticia, monitoreando diariamente no sólo la cartera morosa sino la cartera de créditos en su totalidad y asistiendo a comités de créditos y de mora.
8. La mayoría de los asesores de créditos de la Agencia Sede Institucional de Caja Trujillo indica que la causa principal de la morosidad se debe a errores en el proceso de evaluación, debido a que existen asesores de



créditos que tienen poca habilidad para recopilar y analizar información cualitativa y cuantitativa del negocio o simplemente se ven presionados a cumplir metas de colocaciones ignorando pautas importantes que deben seguir para el otorgamiento de un crédito sano.

### 2.1.3. Antecedentes Locales

#### Antecedente 5

##### Autores:

- Mariela Quispe Jaimes
- Yhovanishy Sanchez Huamantupa

##### Título:

Refinanciamiento de Crédito y Riesgo Crediticio en Compartamos Financiera S.A. de la Agencia Cusco en el Periodo 2014

##### Universidad:

Universidad Andina del Cusco – Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables – Escuela Profesional de Contabilidad.

##### Conclusión:

1. Los resultados de la investigación demuestran que si existe una influencia en el objetivo general planteado, el refinanciamiento de crédito influye en el Riesgo crediticio de Compartamos Financiera S.A en la Agencia Cusco en el Periodo 2014; al 95% de confiabilidad mediante el estadístico Chi - cuadrado el valor de probabilidad  $p < 0,05$ . Es decir que el 64.2% de los clientes si tienen riesgo creditico ya que se demuestra con el análisis de las tres dimensiones básicas, como son el riesgo de incumplimiento, exposición del plazo refinanciado y la recuperación de la deuda total refinanciada esto en función al refinanciamiento de crédito.



2. Se demuestra que el Refinanciamiento de crédito si influye en el Riesgo de Incumplimiento en Compartamos Financiera S.A. en la Agencia Cusco en el Periodo 2014, al 95% de confiabilidad mediante el estadístico Chi -cuadrado el valor de probabilidad  $p < 0,05$ . Lo cual indica que los clientes en un 56.8% se encuentran en un Riesgo de incumplimiento por presentar en su cuota refinanciada un retraso mayor a 30 días.
3. Mediante la tabla N° 15, se demuestra al 95% de confianza mediante la prueba Chi – cuadrado, se puede concluir que el refinanciamiento de crédito influye en la exposición del plazo refinanciado en Compartamos Financiera S.A. en la Agencia Cusco en el Periodo 2014 con  $p < 0,05$ . Es decir que el 71.6% de los clientes realizaron el refinanciamiento en un plazo mayor a 18 meses, donde estos créditos refinanciados son los que presentan mayor incumplimiento.
4. Los resultados de la investigación demuestran al 95% de confianza mediante la prueba Chi-cuadrado se puede concluir que el refinanciamiento de crédito influye en la recuperación del monto refinanciado en Compartamos Financiera S.A. en la Agencia Cusco en el Periodo 2014 con  $p < 0,05$ . Es decir cuando el monto refinanciado es menor a S/10,000.00 el 24.7% se recupera y cuando el monto es mayor a S/10,000.00 el 69.1% no se llega a recuperar. Lo cual indica que los créditos refinanciados no fueron recuperados en sus plazos establecidos.

#### **Antecedente 6**

##### **Autor:**

Pablo Valdivia Fernández

##### **Título:**

El Riesgo de Crédito y su Influencia en la Liquidez de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco S.A. en el periodo 2009 – 2013

**Universidad:**

Universidad Andina del Cusco – Facultad de Ingeniería y Arquitectura –  
Escuela Profesional de Ingeniería Industrial.

**Conclusión:**

Las conclusiones de la presente investigación son las siguientes:

Los directivos, funcionarios, etc., en términos generales se preocupan por saber cómo los clientes de la Caja Cusco ven a la institución. La proximidad al cliente, según las encuestas realizadas, en un 93% ha sido considerada tradicionalmente como un punto fuerte de la Caja Cusco; sin embargo, si las redes de oficinas creadas, para cumplir con su ámbito de acción, son extensas puede convertirse en uno de sus principales puntos débiles por los costos que eso representa.

1. El riesgo crediticio provocado por el incumplimiento en la recuperación de créditos que la Caja Cusco tiene influye en la liquidez puesto que los fondos necesarios para emitir nuevos créditos se ven reducidos.

Según el 91% de funcionarios encuestados están de acuerdo que el riesgo crediticio de la Caja Cusco influye en su liquidez y el 69% de funcionarios encuestados está de acuerdo que el nivel de riesgo crediticio es elevado.

2. El riesgo crediticio de la Caja Cusco es elevado y se puede considerar preocupante debido al comportamiento de la cartera vencida, esta obedece a que al momento de otorgar el crédito no se realiza un estudio exhaustivo de la situación del cliente de su patrón de comportamiento y fidelidad con la Caja Cusco.
3. La liquidez de la Caja Cusco se puede considerar poco adecuada ya que para otorgar créditos el tiempo que utilizan los analistas de créditos en su mayoría oscilan entre 15 y 30 días perdiendo clientes potenciales y perjudicando a la rotación y reinversión de recursos.



4. El comportamiento actual en la gestión crediticia por parte de la Caja Cusco es inadecuado ya que la cartera vencida se encuentra en aumento debido al incumplimiento de los clientes, se sugiere aplicar el Cuadro de Mando Integral ya que esto proporcionara a los Directivos y Funcionarios instrumentos que necesitan para controlar el riesgo crediticio

## 2.2. Bases Legales

Dadas las facultades del Ministerio de Agricultura y Riego - MINAGRI, como ente rector sectorial, encargado de diseñar, ejecutar, supervisar y evaluar las políticas nacionales y sectoriales en materia agraria, en diciembre de 2014 se aprobaron los Lineamientos de Política Agraria, a través de la Resolución Ministerial N° 0709-2014-MINAGRI, como un marco orientador para la toma de decisiones públicas y privadas a nivel sectorial.

### 1) Alcance

Como resultado, se ha construido la Política Nacional Agraria, aprobada por Decreto Supremo N° 002-2016-MINAGRI, la cual consta de doce (12) Ejes de Política que generan un marco orientador de mediano y largo plazo que favorecerán el desarrollo sostenible de la agricultura, con prioridad en la agricultura familiar, y permitirán activar el desarrollo y la inclusión social en beneficio de la población rural, contribuyendo a la seguridad alimentaria y nutricional en el Perú.

Para el presente estudio observo el Eje de Política 5 que trata sobre el Financiamiento y Seguro Agrario.

### 2) Financiamiento y Seguro Agrario

El acceso de los productores agrarios al mercado financiero y de seguros permite una mayor inyección de recursos (capital de trabajo) y tecnologías a nivel de sus unidades de producción, lo que contribuye al aumento de la productividad y la competitividad sectorial. En el país, la oferta financiera y de seguros como programas de crédito destinados al financiamiento productivo, la operación de fondos de garantías que mejoran la posición del cliente en el sistema financiero,



así como el funcionamiento de mecanismos para administración de riesgos exógenos relacionados al sector, es operada por entidades especializadas de la banca múltiple, las cajas rurales y municipales, entidades de desarrollo de pequeña y microempresa (EDPYME), y AGROBANCO, con montos orientados al agro por encima de los S/. 6 mil millones de nuevos soles anuales. En este marco, la política de financiamiento y seguro agrario busca fortalecer y ampliar los mercados de crédito y aseguramiento agrario, cuyo énfasis está puesto en los pequeños y medianos productores a nivel nacional.

### **3) Objetivo**

Fortalecer y expandir los mercados de crédito y aseguramiento agrario para pequeños y medianos agricultores a nivel nacional.

### **4) Lineamientos Estratégicos**

Se observó los siguientes puntos de los lineamientos estratégicos para el presente trabajo de investigación:

- Promover el desarrollo de instrumentos de financiamiento para procesos de renovación y mejoramiento de cultivos y crianzas, de importancia socio-económica a nivel nacional y/o regional.
- Promover el desarrollo de instrumentos de financiamiento público y privado para la capitalización agraria (tierras, ganado, equipamiento) tanto en los predios individuales, como en las organizaciones, las asociaciones y las cooperativas de productores.
- Perfeccionar y ampliar la cobertura del Seguro Agrícola Catastrófico (SAC) para gestionar el alto riesgo climático de los agricultores y zonas más vulnerables al cambio climático y a fenómenos naturales recurrentes.
- Implementar un sistema público-privado de transferencia de riesgos agrarios sobre la base de un marco normativo específico, un sistema confiable de información de riesgos asegurables para el desarrollo de un mercado de seguros agrarios, priorizando la pequeña y mediana agricultura.

## 2.3. Bases Teóricas

### 2.3.1. Evaluación del riesgo crediticio

#### 2.3.1.1. Definición

Según (Arce Chíncaro & Mejía Puente, 2011) La evaluación del riesgo crediticio es utilizada para medir el riesgo crediticio asociado a la selección de clientes individuales. Los principios en los que se basa el análisis son los siguientes: información histórica sobre los clientes y características que definen a los clientes como deseables o no.

Es importante mencionar que la evaluación de riesgo crediticio es utilizada en mercados donde la dispersión de tipos de clientes es amplia, y donde cada cliente tiene poca influencia en el mercado. Estos factores contribuyen a la realización de un análisis estadístico que necesita una gran cantidad de transacciones para poder determinar las categorías de clientes.

Este tipo de evaluación, define los factores que determinan el éxito o fracaso de cada solicitud de crédito, y reconoce cuáles son las características relevantes para determinar con mayor exactitud el tipo de cliente que le conviene a la compañía.

La evaluación identifica y otorga coeficientes a las diferentes variables cuantificables del asegurado; de esta forma, a través de la ponderación de estos puntajes, asigna una calificación que es la referencia para decidir si el cliente será considerado como un buen prospecto. Los clientes que tengan un puntaje por debajo del mínimo deseado, serán rechazados por considerarse clientes riesgosos.

Para realizar el proceso de toma de decisiones, en la evaluación se consideran entre sus premisas que el riesgo de crédito puede dividirse en dos categorías. La primera está asociada a riesgos que no son cuantificables, y la segunda está asociada a riesgos que sí



son cuantificables. El modelo a desarrollar pertenece a la segunda categoría, y permite tener un mayor control sobre las variables que componen el riesgo de crédito.

#### **2.3.1.2. Riesgo crediticio**

Según los autores (Alonso C. & Berggrum P., 2015). El riesgo crediticio se define como aquel asociado a la posibilidad de que un deudor incumpla sus obligaciones, ya sea parcial o completamente. El riesgo crediticio implica no solamente el riesgo que un deudor incumpla su obligación, sino también que pague solamente parcialmente y/o después de la fecha convenida. Naturalmente, la peculiaridad del negocio de los bancos comerciales ha implicado que tradicionalmente estos se expongan a grandes riesgos de crédito a través de sus portafolios de préstamos. En la actualidad, los bancos dedican muchos recursos para manejar cuidadosamente su exposición al riesgo de crédito. Otras entidades, tanto financieras como corporaciones no financieras, podrían desear eliminar totalmente el riesgo de crédito, pues no hace parte de la naturaleza de su negocio. Sin embargo, muchas clases de riesgo de crédito no se eliminan fácilmente en mercados financieros y las corporaciones son obligadas a menudo a adquirir una exposición de riesgo de crédito que no desearían asumir.

Para el autor (Samaniego Medina, 2008). En una primera aproximación, podemos definir la prima por riesgo de crédito como la diferencia entre el rendimiento de un título con riesgo de insolvencia (como bonos de empresa o deuda de mercados emergentes) y uno libre de riesgo. Sin embargo, hemos de profundizar más en la definición anterior, ya que en dicha diferencia intervienen otros riesgos tales como el riesgo país, de liquidez, etc.



Una definición del riesgo de crédito nos lleva a considerar a su vez dos tipos de riesgo a los que ya hemos hecho alusión anteriormente: el de impago y el derivado de una variación en la calidad crediticia o riesgo de crédito en sentido estricto. Esto es:

Riesgo de impago. Riesgo de que el emisor de un activo no realice los pagos de intereses o principal en el momento prefijado.

Riesgo de crédito. Riesgo de cambios en la calidad crediticia del emisor.

Una primera estimación de la calidad crediticia de las emisiones de renta fija viene proporcionada por las agencias de rating, las cuales evalúan la calidad de un determinado crédito asignándole una puntuación. Esta calificación es una opinión sobre la capacidad del emisor para hacer frente a una obligación financiera específica que influye desde los pagarés de empresa a corto plazo hasta las operaciones de financiación estructurada. Dicha opinión se basa, entre otras consideraciones, en la capacidad y la voluntad de la empresa emisora de hacer frente a los pagos de intereses y principal en el momento y en la forma en que fueron fijados, además de las posibles garantías o la posición relativa que posea el activo calificado en caso de una eventual suspensión de pagos o quiebra.

Según el autor (Campoverde Vélez, 2008). El riesgo de crédito es la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas.

### **2.3.1.3. Importancia**

Para el autor (Añez, 2004). Un aspecto de extraordinaria importancia en la gestión de los riesgos crediticios, es el relativo al análisis y evaluación del riesgo, así como la clasificación de los



clientes. Estos procesos de análisis de riesgos precisan de fuentes de información, tanto internas como externas y de unos sistemas específicos.

#### **2.3.1.4. Función de un departamento de riesgo crediticio**

Según en la página web de (Gestiopolis, 2002). El departamento de riesgo crediticio debe perseguir los siguientes objetivos generales:

- a) Que los riesgos de la institución financiera se mantengan en niveles razonables que permitan buena rentabilidad a la misma.
- b) Formación del personal en análisis de crédito que permita dar solidez al momento de emitir un criterio.

La principal función de los departamentos y/o áreas de riesgos crediticio es determinar el riesgo que significará para la institución otorgar un determinado crédito y para ello es necesario conocer a través de un análisis cuidadoso los estados financieros del cliente, análisis de los diversos puntos tanto cualitativos como cuantitativos que en conjunto permitirá tener una mejor visión sobre el cliente y la capacidad para poder pagar dicho crédito.

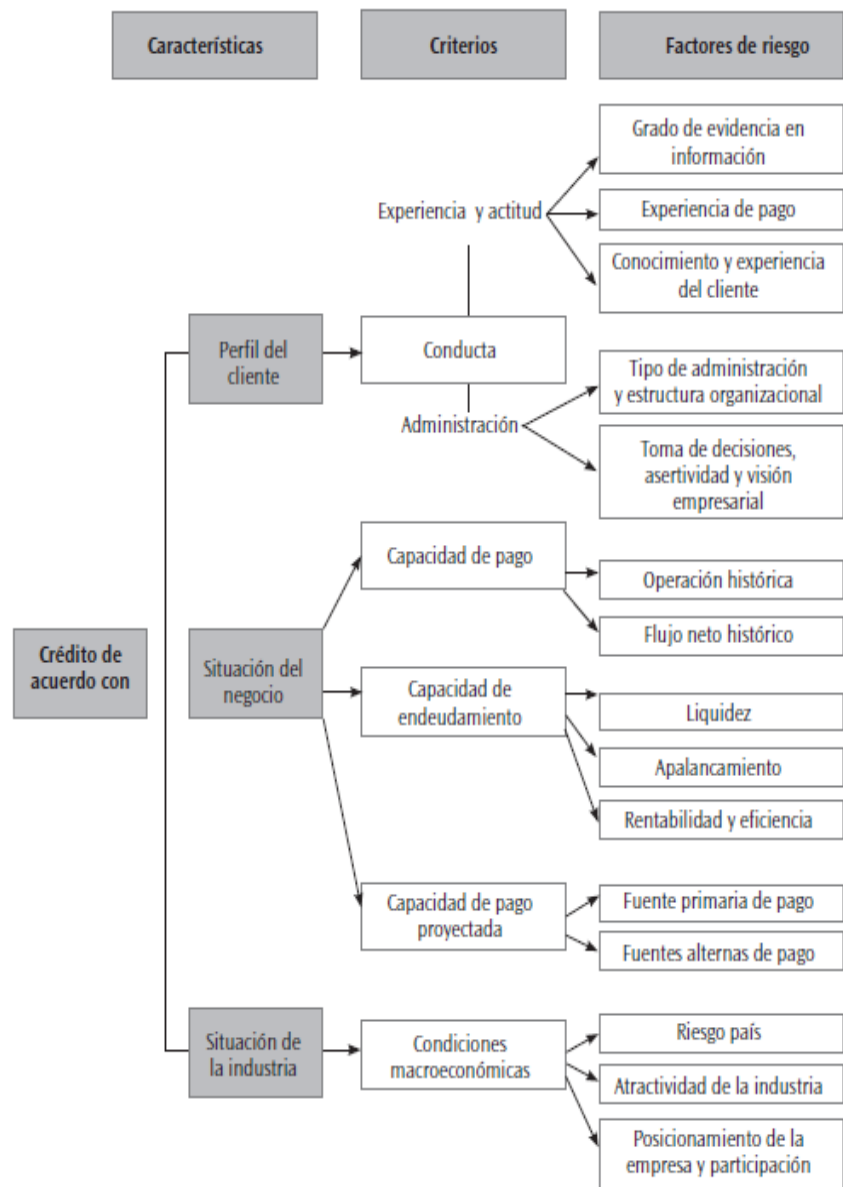
#### **2.3.1.5. Factores de evaluación del riesgo crediticio**

Para los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014). Parte de la medición del riesgo constituyen los factores de evaluación del riesgo que no siendo un tema de orden nos permite tener un criterio sustancial que luego detallaremos.

Una vez recopilados los informes por medios oficiales o extra oficiales, se debe llegar a una conclusión sobre la calificación y condiciones del posible cliente en lo que respecta a su carácter, capacidad y capital; además de analizar los aspectos colaterales y las condiciones del entorno económico, formando las 5 C de los FACTORES DE CRÉDITO. Porque la esencia misma del crédito

al comercio es llegar a una decisión sobre el otorgamiento o no del crédito; si la información que se obtuvo es adecuada, valuada y cuidadosamente analizada reflejarán juicios más sanos y racionales sobre la función que se está desempeñando. Esto resaltara la experiencia del responsable de créditos.

Las 5 C del crédito contemplan los factores de riesgo que deberán ser evaluados al realizar un análisis de crédito, y que se pueden apreciar en el cuadro.



**Figura 01: Factores de Evaluación de Crédito**

### A. Conducta

Según los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014). El objetivo de evaluar la conducta es determinar la calidad moral y capacidad administrativa de los clientes, a través de un análisis cualitativo del riesgo del deudor, que incluye evaluar la calidad y veracidad de la información del cliente, el desempeño en el pago de sus obligaciones con los bancos y con otros acreedores, liderazgo y las consecuencias en su operación.

La evaluación de este aspecto se realiza a través de la calificación de la conducta del deudor, donde se estudian los factores que se observan en el cuadro.

Cuadro 2.2. Factores de conducta.

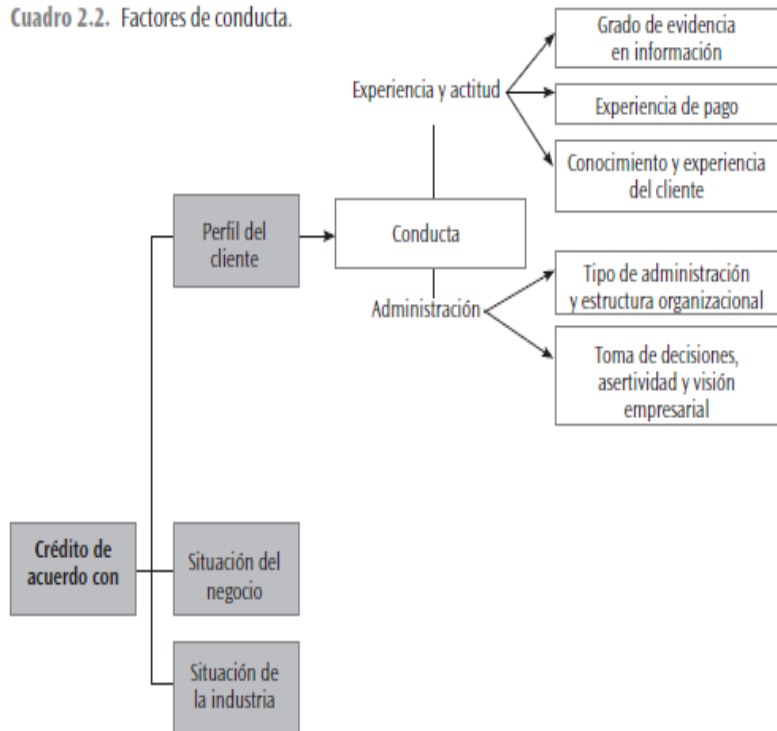


Figura 02: Factores de Conducta

Según (BBVA Continental, 2015). La ética de las conductas en el sistema financiero constituye uno de los temas más recurrentes y prolijos de la reciente literatura científica en el



ámbito de la ética empresarial. No es el propósito de este artículo el análisis de las múltiples causas de la crisis económica y financiera que las sociedades occidentales vienen padeciendo desde el verano de 2007, y de los errores de política monetaria, de valoración del riesgo, de endeudamiento público y privado, de laxitud regulatoria y supervisora que la propiciaron, pero el punto de partida de este estudio ha de ser necesariamente la constatación de que para una significativa cantidad de autores, y desde luego para la opinión pública más común, un elemento esencial del origen de la crisis es la concatenación de conductas poco éticas en los protagonistas del sistema financiero.

**a) Importancia de la conducta**

Para el autor (Hernandez Celis, 2013). La importancia de un buen comportamiento de pago Toda persona que participa del sistema financiero, tiene un historial de comportamiento de pago (Historial de crédito). El historial de crédito es un instrumento en la toma de decisión de la entidad financiera para el otorgamiento del crédito. Por ello, la importancia de mantener un buen comportamiento de pago.

**b) Indicadores de la conducta**

De acuerdo al concepto de los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014). se tiene los siguientes indicadores.

➤ **Grado de evidencia en la información**

“Este factor evalúa la calidad de la información financiera del deudor, presentada a los bancos donde solicita crédito”. (Morales Castro & Morales Castro , 2014).





Para el autor (Morán Bovio, 2006). Es conveniente que en el régimen de la insolvencia se especifique la información mínima que deberá facilitarse en la nota informativa. Esta información podría comprender datos sobre la situación financiera del deudor, concretamente sobre el activo y el pasivo y la liquidez de la empresa; información de carácter no financiero que pudiera repercutir en los resultados futuros que podría lograr el deudor (por ejemplo, la disponibilidad de una nueva patente); un resumen del plan; una comparación entre lo que se ofrece a los acreedores en el plan propuesto y lo que percibirían en caso de liquidación; la base sobre la cual podrá mantenerse y reorganizarse la empresa deudora; información sobre los mecanismos de votación por los que se regirá la aprobación del plan, e información que muestre que, habida cuenta de los efectos del plan, se han tomado medidas adecuadas para cumplir todas las obligaciones previstas en él y que el deudor dispondrá de la liquidez necesaria para pagar sus deudas conforme al mismo.

➤ **Experiencia de pago**

“Este factor evalúa el comportamiento del historial de pago del deudor con los bancos en los últimos 24 meses. Asimismo, analiza la oportunidad de pago en sus obligaciones y el cumplimiento en sus líneas y contratos crediticios”. (Morales Castro & Morales Castro , 2014).

Según (Elizondo, 2012). La experiencia de pago puede considerarse como una variable categórica con dos o más categorías, las cuales representan los posibles estados o transiciones que puede presentar un crédito en cierto momento del tiempo.



En el caso de que la información sea dicotómica, esta consistirá en 1's y 0's los cuales representan los eventos de pago y no-pago, o al corriente y moroso, o cualquier otra categorización donde solo existan dos posibles resultados. Cuando la experiencia de pago está asociada a tres o más categorías, cada una de estas deberá estar claramente definida, ser mutuamente excluyentes y colectivamente exhaustivas.

➤ **Conocimiento y experiencia del cliente**

Según los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014). Este factor estudia el comportamiento de pago del deudor con terceros (otras instituciones financieras y proveedores). La consulta del historial de pago se realiza en el Buró de Crédito, pieza fundamental de este análisis. Además, dentro de este rubro se evalúa el impacto de las demandas administrativas y judiciales en la operación de la empresa.

Para el autor (L. Bernárdez, 2009). La experiencia del cliente es el hilo conductor que liga los procesos internos de la organización con las metas y resultados estratégicos.

No es casual, por tanto, que sea una área descuidada, una “zona gris” entre los departamentos de marketing y ventas tradicionales y los sectores operativos y administrativos de la organización.

La experiencia del cliente no solo se refiere al servicio, sino a los productos y sus propiedades. La experiencia del usuario de un automóvil, una cuenta bancaria o una laptop va mucho más allá de las funciones técnicas del producto entre sí.



De poco valdrá un motor poderoso y confiable si el diseño es anticuado o la financiación y el servicio técnico fallan. No servirá de mucho tampoco una laptop sofisticada con diseño de alta gama si el sistema operativo o las aplicaciones son poco confiables. Y todo esto tal vez no sirva para retener al cliente si el peso de la batería o su duración no son adecuados.

Las intervenciones de mejora del servicio al cliente deben por tanto comenzar por analizar la experiencia del cliente real y compararla con la deseada, armando “de afuera hacia dentro”, del final al inicio la secuencia de requerimientos que deben de cumplir productos, servicios, procesos y personas involucradas.

La experiencia del cliente debe estar al menos en el nivel 5 de desempeño: debe ser consistente, intencional, deliberada y valiosa.

➤ **Tipo de administración y estructura organizacional**

“Este factor analiza la estructura organizacional de la empresa. Mediante este análisis se determina la capacidad que tiene el deudor para optimizar la operación de sus negocios”. (Morales Castro & Morales Castro , 2014).

Para (Hernández Orozco , 2007). La estructura organizacional, o sea, la estructura formal de una empresa, es la forma en que los órganos y cargos están distribuidos en los distintos niveles (grados) y en los diversos departamentos de la empresa. La estructura organizacional es compleja y puede ser representada gráficamente mediante el organigrama.



Según (Lusthaus, Adrien, Anderson, Carden, & Plinio Montalaván, 2002). La capacidad de una organización de estructurarse y reestructurarse para adaptarse a condiciones internas y externas cambiantes es importante para aumentar al máximo el desempeño organizacional. A diferencia de otras capacidades, la estructuración y reestructuración de una organización no sucede formalmente de manera constante, pero siempre hay adaptaciones de la estructura. Por estructura organizacional se entiende la capacidad de una organización de dividir el trabajo y asignar funciones y responsabilidades a personas y grupos de la organización, así como el proceso mediante el cual la organización trata de coordinar su labor y sus grupos. También se refiere a las relaciones relativas entre las divisiones del trabajo.

➤ **Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial**

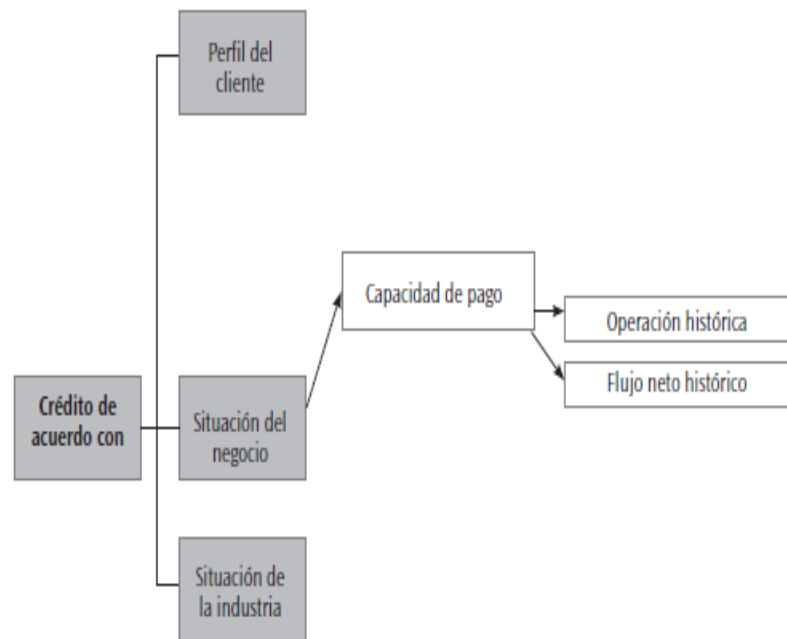
Según los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014). Este factor evalúa la capacidad empresarial del cliente para construir un historial exitoso de rentabilidad y un manejo prudente de la operación de sus negocios:

- a) La dependencia de la toma de decisiones: ¿quién o quiénes determinan?
- b) Experiencia de negocios dentro de su ramo: conclusión exitosa de proyectos.

**B. Capacidad de pago histórica**

Según (Morales Castro & Morales Castro , 2014). El objetivo de analizar la capacidad de pago histórica es evaluar la

habilidad del cliente de haber generado, en el pasado, los recursos suficientes para cumplir con sus compromisos financieros a través de un análisis cuantitativo de su riesgo financiero. Aquí se contempla el análisis de ventas netas, márgenes de utilidad y generación de flujo neto para cubrir el pago de intereses, capital, dividendos e inversiones y sus tendencias y comparación, como se puede observar en el cuadro.



**Figura 03: Capacidad de Pago Histórica**

Según el autor (Vélez Hernández , 1977). Los resultados económicos en el pasado inmediato constituyen la capacidad actual de pago y se desprenden de la contabilidad de la empresa en ejercicios pasados.

Son sujetos con capacidad actual de pago, aquellos cuyos ingresos obtenidos en pasados ejercicios, serían suficientes para cubrir las amortizaciones periódicas que se derivan en el



futuro, del préstamo que se les conceda, caso en el cual será máxima la seguridad de reintegro.

Para el autor (Salazar López, 2016). La capacidad de pago o capacidad de endeudamiento, es un indicador que nos permite conocer la probabilidad que tenemos de cumplir con nuestras obligaciones financieras. Este indicador es usado por las entidades financieras como parte del procedimiento del otorgamiento de un crédito, lo cual quiere decir que antes de que una entidad nos apruebe un crédito, primero evalúa que nos encontremos en capacidad de responder por dicha obligación, de lo contrario el crédito será negado.

#### **a) Importancia de la capacidad de pago histórica**

Según él (Programa Educación Financiera el Salvador , 2015). Aquellos usuarios de crédito que han demostrado capacidad para pagar sus deudas de manera adecuada en el pasado mantienen una buena calificación crediticia y se les facilita obtener nuevos créditos en el futuro. Por lo cual, es importante que todos los prestatarios (usuarios de crédito) procuren tener un buen historial crediticio. Una persona o empresa que no pague sus deudas a tiempo y tenga cuotas pendientes de cancelar, es considerada un cliente de riesgo y se le dificultará el acceso a nuevos créditos.

#### **b) Indicadores de la capacidad de pago histórica**

De acuerdo al concepto de los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014) se tiene los siguientes indicadores.

##### **➤ Operación histórica**

“Este factor evalúa el comportamiento de las ventas y utilidades del cliente, reflejadas en el estado de resultados. Este análisis tiene como objetivo describir tendencias significativas de las ventas y de las



utilidades durante los dos últimos años”. (Morales Castro & Morales Castro , 2014).

Para el autor (Salinas Ruiz, 2016). El análisis de Costo-Volumen-Utilidad es la examinación sistemática de las relaciones entre los precios de venta, ventas, volumen de producción, costos, gastos, y utilidades. Este análisis proporciona información muy útil para la toma de decisiones a la administración de una empresa. Por ejemplo, el análisis puede ser usado en el establecimiento de precios de venta, en la selección de mezcla de productos a vender, en la decisión para escoger estrategias de mercado, y en el análisis de los efectos en las utilidades por cambios en costos. En el medio ambiente actual de los negocios, la administración de un negocio debe actuar y tomar decisiones de una manera rápida y precisa. Como resultado, la importancia del análisis de Costo-Volumen-Utilidad se sigue incrementando conforme para el tiempo.

➤ **Flujo neto histórico**

“Este factor evalúa la capacidad de generar recursos (efectivo) provenientes de la propia actividad del negocio. Este análisis se fundamenta en el estudio detallado del flujo de efectivo (total) del cliente”. (Morales Castro & Morales Castro , 2014).

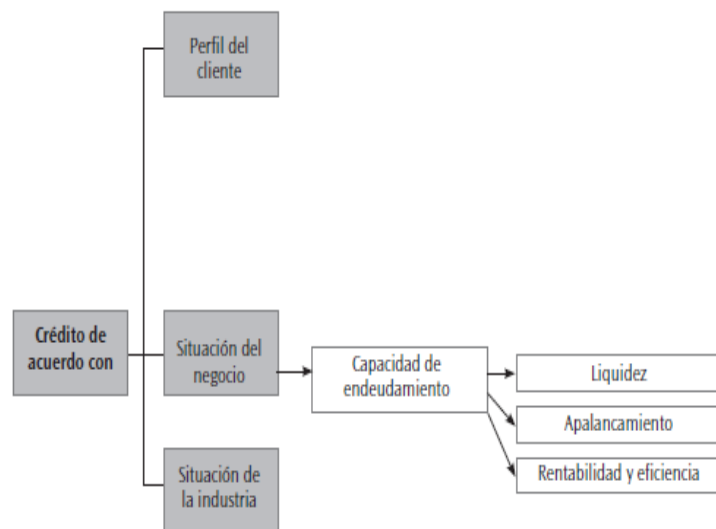
Según los autores (Mungaray Lagarda & Ramírez Urquidy , 2004). El flujo de caja o flujo neto de efectivo es el resultado de un instrumento que resume las entradas y salidas de un proyecto de inversión o empresa en un determinado periodo y tiene como

objetivo ser la base del cálculo de los indicadores de rentabilidad económica.

Los elementos básicos de un flujo de caja de esta naturaleza están conformados por las inversiones, los ingresos y egresos futuros, las depresiones y el periodo en que ocurren estas entradas y salidas de efectivo. Los flujos de caja pueden formularse desde la perspectiva del proyecto o sin financiamiento y del inversionista o con financiamiento.

### C. Capacidad de endeudamiento

Según (Morales Castro & Morales Castro , 2014). El objetivo de este factor es medir la solidez de la estructura financiera de la empresa, evaluando la congruencia de los recursos solicitados acordes con su giro principal; todo ello a través de un análisis cuantitativo del riesgo financiero del deudor. Aquí se contempla el análisis de tendencias y comparación con la industria de los índices de liquidez, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia.



**Figura 04: Capacidad de Endeudamiento**





“Monto máximo de deuda (y otros tipos de financiamiento con cargos fijos) que puede pagar de manera adecuada una empresa”. (Van Horne & M. Wachowicz, 2002).

#### a) **Importancia de la capacidad de endeudamiento**

Para los autores (Calderón Hernández & Castaño Duque, 2005). La importancia de los ingresos operacionales confirma que estos determinan la capacidad de pago y de endeudamiento de las empresas, además esta cuenta es resumen del dinamismo de la empresa como unidad de negocios, de su relación con su sector, de su nivel de competencia en los mercados y de la demanda por sus productos o servicios. Se confirmaría que los cambios de coyuntura económica determinan las decisiones que tomaran los administradores sobre el endeudamiento y el pago de sus deudas, lo que hace dependiente el desempeño del sector financiero de los ciclos de las empresas y de la forma en la que las decisiones de los administradores responden a ellos.

#### b) **Indicadores de la capacidad de endeudamiento**

De acuerdo al concepto de los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014) se tiene los siguientes indicadores:

##### ➤ **Liquidez**

Según (Morales Castro & Morales Castro , 2014). Este factor analiza la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus compromisos a tiempo, y se calcula a través de las siguientes razones financieras:

a) Liquidez inmediata = (caja, bancos y Val. Realiz. + clientes) / pasivo a corto plazo

b) Liquidez = activo circulante / pasivo a corto plazo



Este análisis de las razones financieras se debe complementar con un estudio del nivel de liquidez de la industria a la que pertenece el deudor.

Asimismo, el análisis en el uso de los activos evalúa:

- a) Rotación de inventarios.
- b) Rotación de cuentas por cobrar.
- c) Rotación de cuentas por pagar (ciclo económico).

Para (J. Gitman & J. Zutter, 2012). La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Desde luego, es deseable que una compañía pueda pagar sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias. Sin embargo, los activos líquidos, como el efectivo mantenido en bancos y valores negociables, no tienen una tasa particularmente alta de rendimiento, de manera que los accionistas no querrán que la empresa haga una sobreinversión en liquidez. Las empresas tienen que equilibrar la necesidad de seguridad que proporciona la liquidez contra los bajos rendimientos que los activos líquidos generan para los inversionistas. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido).



Según el autor (Sevilla Arias, 2015). La liquidez es la capacidad de un activo de convertirse en dinero gastable en el corto plazo sin tener que arriesgar a vender ese activo a un precio más barato. Cuando se dice que un mercado es líquido significa que en ese mercado se mueve mucho dinero y por lo tanto será fácil intercambiar activos de ese mercado por dinero.

➤ **Apalancamiento**

Según (Morales Castro & Morales Castro , 2014). Este indicador analiza la estructura financiera (recursos de capital y de deuda) que el deudor utiliza para llevar a cabo las operaciones de la empresa. Su estructura financiera se mide a través del análisis del estado actual y de la tendencia de las siguientes razones financieras:

**a)** Apalancamiento = pasivo total / capital contable

**b)** Palanca financiera = pasivo con costo / capital contable

Este análisis se complementa analizando la posición de apalancamiento de la industria a la que pertenece el deudor.

“El termino apalancamiento es prácticamente sinónimo de “endeudamiento” y si recibe este nombre es por el efecto de posible “palanca” que puede jugar el crédito al posibilitar determinadas inversiones que los recursos de capital propio por si solos no hubieran podido financiar”. (Massons i Rabassa, 2014).



➤ **Rentabilidad y eficiencia**

Para los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014). Este factor identifica el flujo de utilidades en los últimos dos años de operación del deudor. Para ello, se construyen las siguientes razones financieras:

**a)** ROA (rendimiento sobre el activo) = utilidad neta / activo total

**b)** ROE (rendimiento sobre el patrimonio) = utilidad neta / capital contable

Estas razones miden las tendencias y permiten realizar análisis comparativos respecto al promedio de rentabilidad de la industria a la que el deudor pertenece.

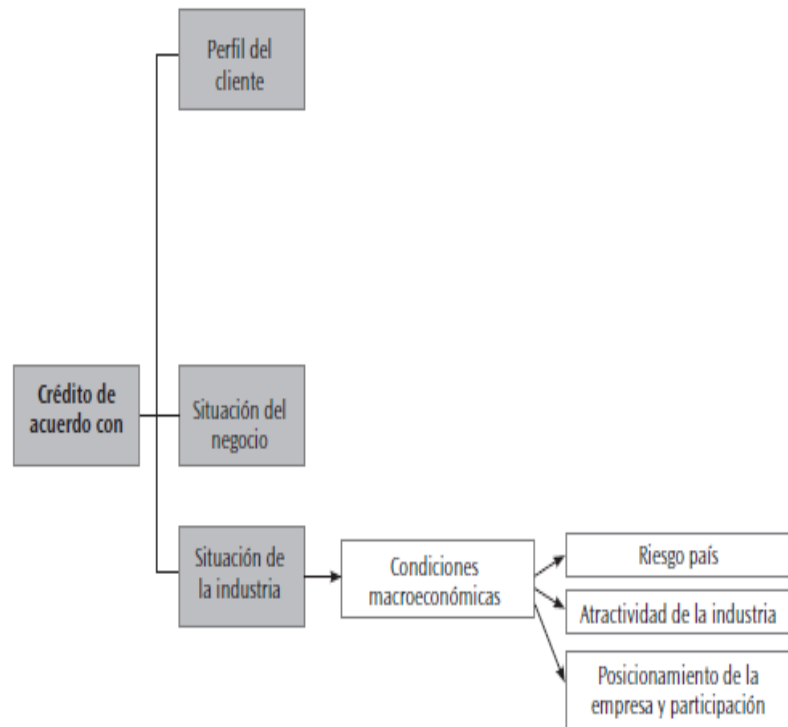
De manera paralela, se lleva a cabo un análisis del estado actual y de la tendencia de la eficiencia del deudor a través de la razón:

Utilidad neta / Ventas netas.

Para el autor (Munuera Alemán & Rodríguez Escudero , 2007). Existen una amplia variedad de ratios financieros, como los de endeudamiento (que miden los niveles de deuda de la empresa) o de liquidez que miden cuan fácilmente la empresa puede apoyarse sobre su tesorería, etc. Los de una mayor utilidad en marketing son los de rentabilidad, que sirven para juzgar cuan eficiente es la empresa en el uso de sus activos; y los ratios de valor de mercado y de eficiencia.

#### D. Condiciones macroeconómicas

“El objetivo de este factor es determinar el comportamiento de la industria en su conjunto, para determinar la influencia que tiene en la capacidad y fortaleza financiera del deudor, como se aprecia en el cuadro”. (Morales Castro & Morales Castro , 2014).



**Figura 05: Condiciones Macroeconómicas**

Según (Hernández Jiménez, 2010). La macroeconomía consiste en el estudio de una infinidad de variables económicas, todas ellas fuertemente relacionadas entre sí. Las cuatro más importantes son: crecimiento económico, inflación, tasa de empleo y tipos de interés. Las condiciones macroeconómicas marcan la trayectoria de las empresas que cotizan en Bolsa, especialmente de las más grandes. Cuando son muy positivas suben las cotizaciones de prácticamente todas las empresas, y cuando son muy negativas la mayoría de



ellas bajan. Siempre puede haber alguna empresa que escape a la tendencia general del mercado cuando esta es muy marcada, pero son una minoría. Suelen ser pequeñas empresas que atraviesen grandes dificultades a pesar de la buena marcha de la economía del país, o que vendan un producto o servicio de gran éxito en momentos de crisis. Cuando las condiciones macroeconómicas no siguen una tendencia muy acusada, positiva o negativa, la selección de valores aumenta su importancia, ya que la diferencia entre una buena y una mala selección de valores será más acusada que en los momentos en los que la inmensa mayoría de las empresas del mercado siguen una misma dirección.

**a) Importancia de las condiciones macroeconómicas**

Para el autor (Turmero Astros, 2014). El estudio del entorno macroeconómico es importante para saber en qué condiciones de soporte compete una empresa nacional con otras del mundo, o en qué condiciones se desarrollan los negocios en un sector de la economía del país comprada con otros sectores nacionales e internacionales. La capacidad para competir de las empresas es vital, ya que ella señala la posibilidad de tener un desarrollo sostenido, una generación de empleo permanente y una contribución al desarrollo de los países. En el pasado se pensaba que los recursos naturales eran suficientes para generar recursos para el desarrollo, estos recursos o ventajas comparativas en un mundo globalizado, son fácilmente copiados y mejorados por los competidores, de modo que su sostenibilidad o permanencia son discutibles.

**b) Indicadores de las condiciones macroeconómicas**

De acuerdo al concepto de los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014) se tiene los siguientes indicadores.



➤ **El riesgo de país**

Para los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014). Se refiere al riesgo que asumen las entidades financieras por el posible impago por operaciones comerciales o préstamos que realizan a los sectores público y privado de otro país.

El riesgo país refleja la percepción de los operadores sobre la posibilidad de que un país pueda afrontar sus compromisos financieros internacionales.

En esencia, el objetivo del riesgo país consiste en definir cuál será la capacidad de los prestatarios de un país determinado, para acceder a las divisas necesarias que le permitan atender el servicio de la deuda contraída con dichas divisas, o en caso externo, determinar la probabilidad de que acontezca la suspensión del pago internacional.

El riesgo país está determinado por ciertos índices, que evalúan a los países a través de/considerando su situación política y económica; esta apreciación es elaborada por Euromoney, Institutional, Investor, Standard & Poor's, Fitch IBCA México, y Moody's, que son las calificadoras más importantes en el ámbito internacional.

Según (Vilariño Sanz, 2001). Riesgo de país desde un punto de vista general, el riesgo país puede definirse como el riesgo de materialización de una pérdida que sufre una empresa, o un inversor, que efectúa parte de sus actividades en un país extranjero como resultado del contexto económico y político de estado extranjero; la pérdida puede ser debida a una inmovilización de los activos (confiscación de bienes,



bloqueo de fondos, moratoria o repudio de deudas), o a la pérdida de un mercado, debido a las razones anteriores.

El contexto económico y político es una expresión que engloba, desde las medidas tomadas por los poderes públicos de la administración central y local, pasando por los acontecimientos políticos internos o externos (golpes de estado, guerras civiles o externas), hasta fenómenos macroeconómicos como inflación galopante, sobreendeudamiento externo y diversas modalidades de crisis financieras y bancarias. Una modalidad del riesgo país es el riesgo soberano, originado por la falta de eficacia de las acciones legales contra el prestatario o último obligado al pago, por razones de soberanía. Otra modalidad de este tipo de riesgo es el riesgo de transferencia, que es el soportado por los acreedores extranjeros de los residentes de un país cuando estos experimentan una incapacidad general para hacer frente a sus deudas, por carecer de la divisa en la que están nominadas. La falta de divisas puede estar originada por decisiones tomadas por las autoridades económicas y monetarias del país, bloquean o restringen las posibilidades de acceso a las divisas o por los retrasos del banco central ante dificultades en la balanza de pagos sin que se decreten normas específicas de bloqueo.

#### ➤ **Perspectiva de la industria**

Para los autores (Morales Castro & Morales Castro, 2014). Se determina la situación y perspectiva de crecimiento de la industria a la que pertenece el deudor dentro del contexto del perfil macroeconómico del país. Para ello, se evalúa el nivel de riesgo o





atractividad de la industria mediante tres factores: el económico, el de portafolio y el financiero.

La calificación del riesgo sectorial o de la atractividad de la industria resulta de la ponderación de las calificaciones llevadas a cabo en los tres factores de riesgo anteriormente mencionados.

“En forma ideal, las firmas deben tener la libertad de entrar en las industrias que demuestren utilidades atractivas. Su ingreso llevaría a un mayor abastecimiento y, por último, a una reducción de las utilidades hasta un índice de rendimiento normal”. (de la Colina, 2005).

➤ **Posicionamiento de la empresa y participación**

Para los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014). Este factor busca comparar a la empresa dentro de su industria, para determinar sus ventajas competitivas sostenibles y las desventajas frente a sus competidores.

Además, busca conocer el comportamiento del mercado donde el cliente participa a través de los factores que definen la competencia (mecanismos de asignación de precios, nivel tecnológico, grado de integración, requerimientos de inversión, grado de regulación, tipo de organización industrial, etc.) y el grado de influencia de la empresa sobre proveedores, clientes y otros agentes económicos que participen en la cadena productiva.

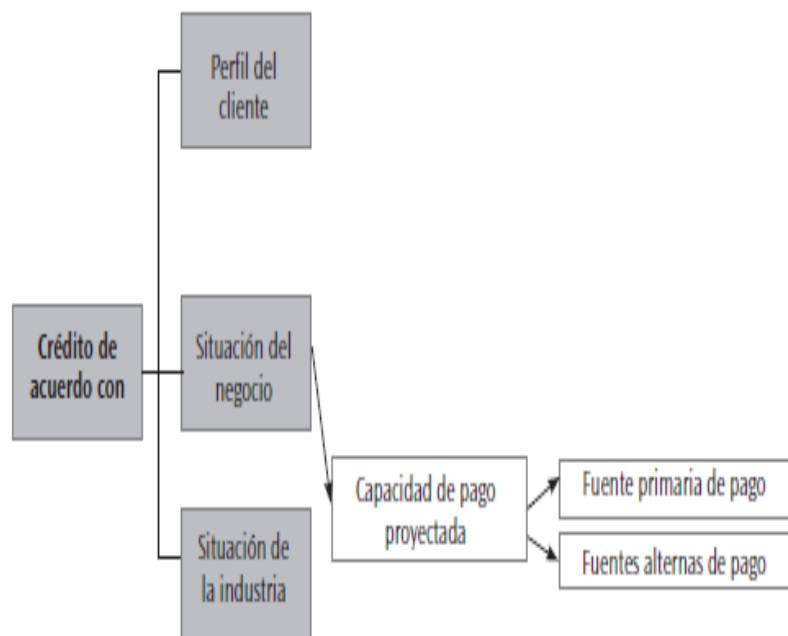
Según (Belohlaveck , 2005). El objetivo de posicionar la empresa o institución, es asegurar que el lugar que ocupa en el mercado sea consistente con su

organización. Para ello lo que hace falta es tener conciencia del punto de partida, donde la empresa está. Si es nueva, el punto de partida es inicialmente marginal, lo que equivale a decir que es un participante no influyente.

Cuando la empresa o institución ya está en el mercado, entonces lo que hace falta es tomar el punto de partida sabiendo que lo más probable es que represente tanto un punto de partida como de llegada, vale decir una actitud para actuar en el medio y hacer negocios.

### E. Capacidad de pago proyectado

“El objetivo de este factor es analizar la capacidad que tiene un cliente para generar efectivo suficiente en el futuro, y cumplir sus compromisos financieros, con base en la viabilidad de su negocio, dentro de la industria, como se observa en el cuadro”. (Morales Castro & Morales Castro , 2014)



**Figura 06: Capacidad de Pago Proyectada**



Según (Vélez Hernández , 1977). Los resultados económicos que se prevén en un plan de explotación para el futuro, constituyen la capacidad futura de pago.

Son sujetos con capacidad de pago potencial, aquellos cuyos ingresos en pasados ejercicios no serán suficientes para cubrir las amortizaciones del préstamo de que se trate; pero si lo serán las utilidades futuras que se obtendrán durante el periodo en que tenga lugar dichas amortizaciones, gracias a las inversiones hechas con el crédito. En este caso las seguridades de reintegro disminuyen, al aumentarse el riesgo, pero la función promotora del crédito se cumple con mayor amplitud, particularmente a través de programas de crédito canalizados a pequeños agricultores.

#### **a) Indicadores de la capacidad de pago proyectado**

De acuerdo al concepto de los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014) se tiene los siguientes indicadores.

##### **➤ Fuente primaria de pago**

Según los autores (Morales Castro & Morales Castro , 2014). La fuente primaria de pago se define como los recursos esperados de pago, expresados en el balance del deudor. Generalmente, la fuente primaria de pago se encuentra ligada con el destino que el deudor dará al crédito solicitado. El indicador más común es el flujo de efectivo neto.

Con este indicador se llevan a cabo proyecciones del comportamiento de la fuente primaria de pago, con el mismo plazo establecido del crédito. Estas proyecciones incluyen escenarios desfavorables y promedio, los cuales ayudan a determinar el rango de variaciones negativas que puede presentar.



Para el autor (Ibarra Valdés, 2004). Además de evaluar la situación financiera del solicitante, su moralidad, capacidad administrativa y entorno, se analiza la calidad de la cartera del cobro que será cedida al banco, ya que esta representa la fuente primaria de pago del crédito. Mientras mayor seriedad, prestigio y capacidad económica tengan los girados u obligados en los documentos descontados, se minimiza el riesgo para el banco.

➤ **Fuentes alternas de pago**

Según (Morales Castro & Morales Castro , 2014). Las fuentes alternas de pago son un recurso adicional del deudor para hacer frente a sus compromisos financieros, cuando la fuente primaria de pago resulta insuficiente. Se reconocen principalmente como fuentes alternas de pago las siguientes:

- a) Fuentes de fondeo con otras instituciones financieras.
- b) Fuentes de fondeo con mercados de deuda.
- c) Aportaciones de capital.
- d) Operaciones de factoraje.

Según él (Banco Popular, 2016). Algunas fuentes alternas de pago incluyen activos tales como: equipo, edificios, cuentas por cobrar y, en algunos casos, el inventario. Por otro lado, la garantía se refiere a cuando alguien más provee una firma que garantizará que pagará el préstamo si tú no puedes hacerlo.

## 2.4. Marco Institucional o Empresarial

La Cooperativa tiene como objetos específicos dedicarse a la compra-venta, distribución, producción y transformación de bienes, productos y servicios relacionados con la actividad de producción agraria y agroindustrial, con el fin de procurar un mayor rendimiento de ella. Además buscara dar inicio a un proceso de certificación orgánica de procesos de producción agrario de carácter progresivo en beneficio de todos sus miembros.

La Cooperativa observará neutralidad política y religiosa y exigirá a sus socios igual neutralidad en sus actividades internas.

### ➤ **Historia**

Oficialmente, la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca fue creada el 13 de julio del 2016 con el número de RUC. 20601360145, con su presidente actual Virgilio Castillo Licona.

### ➤ **Actividades**

Para el cumplimiento de sus objetivos la Cooperativa, sin que la enumeración tenga el carácter de taxativa, podrá realizar cualquiera de las actividades que a continuación se indican:

- Explotar predios agrícolas, los que podrá adquirir en dominio, obtener en concesión y bajo contrato de arrendamiento.
- Proporcionar a los socios y a terceros prestamos, por venta o en alquiler o a cuales quiera otro título, al contado o a plazo, reproductores finos o mejorados, vacas lecheras, animales de trabajo y ganado en general, aves, abonos, semillas, máquinas y sus repuestos, herramientas, accesorios, materias primas y demás objetos para el ejercicio de sus actividades.
- Estimular la unidad y cohesión de los socios para lograr así elevar su nivel organizativo, económico, social y cultural fundado en el espíritu de solidaridad y de práctica de la cooperación mutua.



- Perfeccionar la gestión cooperativa aplicando normas y procedimientos tendientes a lograr su funcionamiento como una empresa económico - social eficiente en su capacidad de generar beneficios a sus socios y desarrollo local.
- Fomentar el empleo de modernas y adecuadas tecnologías, que conduzcan al incremento de la producción y de la productividad y a la inserción dinámica en los mercados nacionales e internacionales.
- Proporcionar, promover, solicitar y organizar servicios de formación técnica, administrativa y económica tanto a sus socios como a terceros.
- Incorporar a la Cooperativa a la ejecución de programas de desarrollo productivo, locales o regionales que beneficien a sus asociados.
- Asumir la defensa y protección de los recursos naturales que estén en su ámbito de responsabilidad, asegurando su preservación y desarrollo.
- Celebrar toda clase de actos y contratos sobre bienes raíces y muebles, con el objeto de facilitar su uso y aprovechamiento por parte de los socios.
- Explotar y administrar en conjunto predios de diferentes propietarios.
- Adquirir para sí o para distribuir entre sus socios los equipos, implementos, materiales, productos y/o servicios necesarios para el desarrollo de sus labores productivas, comerciales o técnicas.
- La Cooperativa, sin perjuicio de los actos y contratos que celebre con terceros en cumplimiento de sus finalidades, efectuará operaciones con sus socios y con particulares, si así lo estimare necesario, para el normal desenvolvimiento de sus actividades y la consecución de sus objetivos de desarrollo.
- Ejecutar, promover, solicitar y organizar programas de capacitación y formación que proporcionen a los asociados y su familia conocimientos que propendan a su desarrollo personal, incremento de sus capacidades como productor y al manejo adecuado de los recursos naturales para asegurar su protección y conservación.



- Propender a la integración del joven y la mujer a la organización cooperativa, entre otras formas, mediante la creación de programas productivos, actividades socio-culturales, etc.
- Contratar créditos con entidades sean privadas, Cooperativas o públicas, fiscales, semifiscales o de administración autónoma, o de cooperación internacional, con el objeto de propender al desarrollo de sus actividades cooperativas.
- Establecer relaciones con otros organismos de productores para elaborar y formular propuestas programáticas tendientes a planificar el uso de los recursos destinados a la producción para hacer posible un desarrollo rural armónico y equilibrado a nivel comunal.
- Promover, organizar y buscar los canales de consecución más idóneos, tanto económicos como organizacionales, del proceso de certificación orgánica de procesos de producción agrícola, con carácter progresivo, en beneficio de todos sus miembros.
- Establecer cualquiera otros servicios que satisfagan las necesidades de sus asociados y que propendan al desarrollo económico, social y cultural de estos.
- Todas aquellas iniciativas, actos o contratos que propendan a mejorar los servicios y beneficios entregados a los socios y sus familias, que tiendan a la consecución del objeto social.

#### ➤ **Geografía**

La capital es el poblado de San Salvador, situado a 3 020 msnm.

El inmueble se encuentra ubicado en la Calle Cajamarca Nro. 122, en el sector de San Salvador, Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Departamento del Cusco.

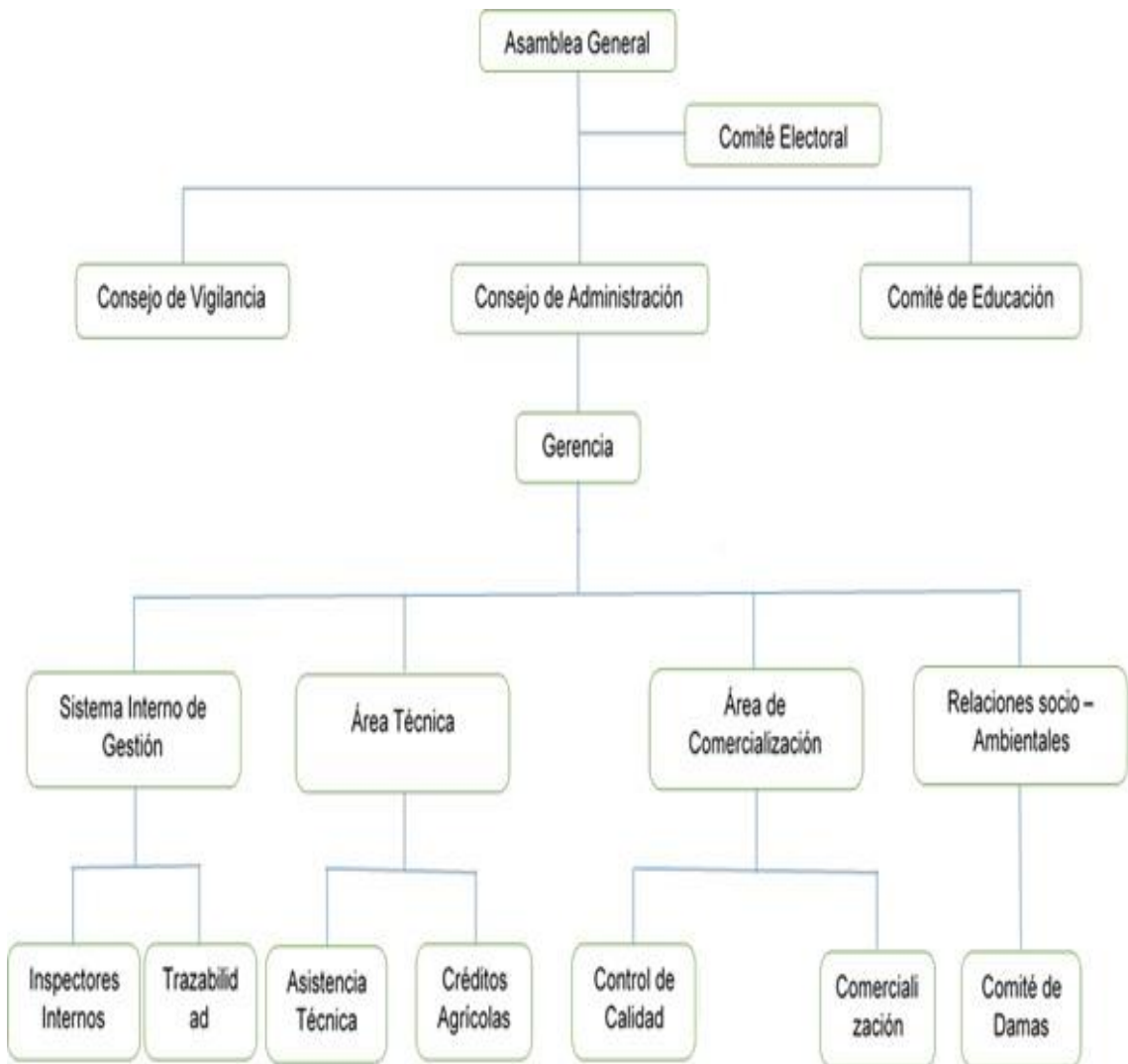
#### ➤ **Consejo de Administración**

- **Presidente:** Don Virgilio Castillo Licona.

- **Vicepresidente:** Don Elvis Quispe Mayta.
- **Secretario:** Don Ramiro Licona Castellanos.
- **Tesorero:** Doña Eufemia Caballero Enriquez.

➤ **Organigrama**

Se propone el siguiente organigrama para la Cooperativa Agraria de producción orgánica Señor de Huanca.



Fuente: Elaboración propia

**Figura 07: Organigrama**





## 2.5. Marco Conceptual

### A. Crédito.

La confianza que merece la solvencia y moralidad de una persona. Proviene del latín “credere”, que significa confiar. Es derecho de disponer de un dinero ajeno o de retrasar, por un cierto plazo, el pago de cantidades debidas, a cambio de cierto interés. El que otorga el crédito es el acreedor, y el que lo recibe, es el acreditado. El más conocido es el crédito bancario, aunque existen muchos otros tipos de créditos como: comercial y documentario. (Andrade Espinoza, 2013).

### B. Evaluación.

En el lenguaje peculiar de proyectos de inversión, es una operación intelectual que permite medir su valor desde algún punto de vista concreta, a base de la comparación de los beneficios que genera, los costos incurridos y deduciendo la inversión inicial en un periodo establecido, que por lo general son 10 años. Es una técnica de medición del valor económico o social de la actividad, a través de los diferentes indicadores de valuación, como: el VAN, la TIR, y el FAE. (Andrade Espinoza, 2013).

### C. Riesgo.

Contingencia o eventualidad de un daño o de una pérdida como consecuencia de cualquier clase de actividad, y cuyo aseguramiento puede ser objeto de contrato.

En economía, el conjunto de dificultades y peligro que debe arrastrar el empresario para conseguir beneficios en su actividad.

Probabilidad de no obtener un resultado esperado y deseado.

En lenguaje bancario, financiación total aportada por el banco de créditos dispuestos, efectos descontados y pendientes de cobro, préstamos, etc.

En el mercado de capitales, la imputación de riesgo de un activo financiero en concreto respecto del riesgo de una cartera diversificada, depende de cómo



reacciona el rendimiento de ese título a una subida o bajada general de todo el mercado; sensibilidad que, en el CAPM, se mide por la beta de la acción. El riesgo de poseer un activo, riesgo diversificable, disminuye si no está correlacionado con el que tiene cualquier otro tipo de título, recibiendo el resto el nombre de riesgo sistemático. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **D. Riesgo Crediticio.**

La probabilidad de que los intereses o el principal, o ambos de un crédito no sean repagos. Existen dos alternativas para el estudio de este riesgo: análisis de funcionamiento, y análisis de liquidación. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **E. Capacidad de Pago.**

Margen con que cuenta el legislador, al establecer un impuesto, y que le sirve de causa o de un fundamento. Su descripción dada por la ley reguladora del impuesto constituye el objeto o materia imponible. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **F. Macroeconómica.**

Del griego “macro”, grande, y de “economía”. Es la parte de la teoría que estudia el comportamiento de los agentes económicos en grandes agregados (demanda, oferta, magnitudes monetarias, variables del producto nacional, etc.). Como tal, la macroeconomía se refiere, pues, a los conceptos de la economía nacional que se miden a través de la contabilidad nacional, tablas input-output, flujo de fondos y el análisis monetario. Fue J.M. Keynes, en los años 30, que con sus conceptos de demanda agregada, pleno empleo, etc., impulso el desarrollo de los estudios macroeconómicos. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **G. Pago.**

Cumplimiento de una obligación dineraria. En concreto, es la entrega de dinero a cambio de un producto o servicio, o para saldar una deuda. Es importante distinguirlo del gasto: cuando una empresa compra, por ejemplo, materias primas, se produce un gasto, y un aumento de las cuentas a pagar (deuda).



Solamente cuando de la empresa sale el efectivo y se cancela la deuda se produce un pago. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **H. Cliente / Servidor.**

Técnica de diseño de sistemas informáticos que permiten separar los usuarios (clientes) y servicios (servidores) y distribuirlos entre diferentes ordenadores. Esta técnica hace innecesaria, en muchos casos, la existencia de un ordenador central. El “servidor” es el que se encarga de organizar las comunicaciones y los trabajos de impresión y de mantener y organizar las bases de datos comunes. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **I. Clientes Morosos.**

Expresión que se utiliza para referirse a los clientes que no realizan los pagos al vencimiento de sus deudas, aunque por sus características es que paguen en un monto determinado. Si definitivamente no pagan se les incluirá en la cuenta de clientes fallidos o insolventes. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **J. Administración de Carteras.**

La actividad desarrollada por la sociedad de servicios depositarias de títulos de una o más personas físicas o jurídicas. Su función consiste en el caso más limitado, en custodiar valores, gestionar el cobro de cupones, y llevar un cierto control a efectos de las declaraciones fiscales. En un supuesto más amplio, además de las anteriores funciones, se disponen con los depósitos, tanto de valores como de numerarios, a efectos de compraventas con el objeto de obtenerse plusvalías. En ambos casos, la actividad de administración se remunera mediante el pago de un tanto por ciento sobre el saldo nominal de la cuenta del cliente a fecha determinada. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **K. Estructura Financiera.**

Descripción esquemática de los estados financieros básicos (balance general de la empresa) en la que destaca el peso que sobre el total tienen los bloques de partidas más importantes. Por ejemplo, puede citarse que la estructura financiera de la empresa española, según la central de balances del banco de



España, es de un 54% de recursos propios y un 46% de recursos ajenos, que financian un 85,5% de inmovilizado neto y un 14,5% de circulante neto. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **L. Flujo de Fondos.**

Revela las distintas orientaciones y fuentes de los fondos que provienen tanto de las utilidades como de otras fuentes financieras. Son aquellas transacciones financieras de todo tipo que se producen entre personas jurídicas, las empresas o los grandes sectores de la economía; los movimientos entre los distintos agregados de contabilidad nacional. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **M. Liquidez.**

Naturaleza de ciertos activos de la persona natural, persona jurídica, o empresas y las entidades financieras, según la cual son transformativas (liquidez de primer grado: todos los depósitos de un banco en el banco central). (Andrade Espinoza, 2013).

#### **N. Apalancamiento.**

En lenguaje financiero, es la expresión del efecto que por lo general se produce en el riesgo y el grado de variabilidad de los resultados de una empresa por el efecto de tomar mayor financiación externa o por otros hechos concretos; el aumento más rápido de las acciones de las empresas mineras subsiguientes al incremento del precio de los minerales. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **O. Industria.**

Empresa considerada de importancia primordial para la economía de una nación o para los fines de su defensa. (Andrade Espinoza, 2013).

#### **P. Participación**

Presencia de una persona física o jurídica en el capital de una empresa, de forma directa a través de otra empresa previamente participada.



Mínima parte de un fondo de inversión que puede ser vendida a los inversores.  
(Andrade Espinoza, 2013).

## **2.6. Variable de Estudio**

### **2.6.1. Variable**

- a) Evaluación del Riesgo crediticio



2.6.2. Conceptualización de la Variable

Tabla 0 1: Conceptualización de la Variable

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
<p><b>Evaluación del Riesgo Crediticio:</b> El riesgo crediticio se define como aquel asociado a la posibilidad de que un deudor incumpla sus obligaciones, ya sea parcial o completamente. El riesgo crediticio implica no solamente el riesgo que un deudor incumpla su obligación, sino también que pague solamente parcialmente y/o después de la fecha convenida. Naturalmente, la peculiaridad del negocio de los bancos comerciales ha implicado que tradicionalmente estos se expongan a grandes riesgos de crédito a través de sus portafolios de préstamos. En la actualidad, los bancos dedican muchos recursos para manejar cuidadosamente su exposición al riesgo de crédito. Otras entidades, tanto financieras como corporaciones no financieras, podrían desear eliminar totalmente el riesgo de crédito, pues no hace parte de la naturaleza de su negocio. Sin embargo, muchas clases de riesgo de crédito no se eliminan fácilmente en mercados financieros y las corporaciones son obligadas a menudo a adquirir una exposición de riesgo de crédito que no desearían asumir. (Alonso C. &amp; Berggrum P., 2015)</p>	<p><b>Conducta:</b> El objetivo de evaluar la conducta es determinar la calidad moral y capacidad administrativa de los clientes, a través de un análisis cualitativo del riesgo del deudor, que incluye evaluar la calidad y veracidad de la información del cliente, el desempeño en el pago de sus obligaciones con los bancos y con otros acreedores, liderazgo y las consecuencias en su operación. (Morales Castro &amp; Morales Castro , 2014)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grado de evidencia en la información</li> <li>- Experiencia de pago</li> <li>- Conocimiento y experiencia del cliente</li> <li>- Tipo de administración y estructura organizacional</li> <li>- Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial</li> </ul>
	<p><b>Capacidad de pago histórica:</b> El objetivo de analizar la capacidad de pago histórica es evaluar la habilidad del cliente de haber generado, en el pasado, los recursos suficientes para cumplir con sus compromisos financieros a través de un análisis cuantitativo de su riesgo financiero. Aquí se contempla el análisis de ventas netas, márgenes de utilidad y generación de flujo neto para cubrir el pago de intereses, capital, dividendos e inversiones y sus tendencias y comparación. (Morales Castro &amp; Morales Castro , 2014)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Operación histórica</li> <li>- Flujo neto histórico</li> </ul>
	<p><b>Capacidad de endeudamiento:</b> El objetivo de este factor es medir la solidez de la estructura financiera de la empresa, evaluando la congruencia de los recursos solicitados acordes con su giro principal; todo ello a través de un análisis cuantitativo del riesgo financiero del deudor. Aquí se contempla el análisis de tendencias y comparación con la industria de los índices de liquidez, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia. (Morales Castro &amp; Morales Castro , 2014)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liquidez</li> <li>- Apalancamiento</li> <li>- Rentabilidad y eficiencia</li> </ul>
	<p><b>Condiciones macroeconómicas:</b> El objetivo de este factor es determinar el comportamiento de la industria en su conjunto, para determinar la influencia que tiene en la capacidad y fortaleza financiera del deudor. (Morales Castro &amp; Morales Castro , 2014)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El riesgo país</li> <li>- Perspectiva de la industria</li> <li>- Posicionamiento de la empresa y participación</li> </ul>
	<p><b>Capacidad de pago proyectada:</b> El objetivo de este factor es analizar la capacidad que tiene un cliente para generar efectivo suficiente en el futuro, y cumplir sus compromisos financieros, con base en la viabilidad de su negocio, dentro de la industria. (Morales Castro &amp; Morales Castro , 2014)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuente primaria de pago</li> <li>- Fuentes alternas de pago</li> </ul>

### 2.6.3. Operacionalización de Variable

Tabla 02: Operacionalización de Variable

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
Evaluación del Riesgo crediticio	Conducta	<ul style="list-style-type: none"><li>- Grado de evidencia en la información</li><li>- Experiencia de pago</li><li>- Conocimiento y experiencia del cliente</li><li>- Tipo de administración y estructura organizacional</li><li>- Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial</li></ul>
	Capacidad de pago histórica	<ul style="list-style-type: none"><li>- Operación histórica</li><li>- Flujo neto histórico</li></ul>
	Capacidad de endeudamiento	<ul style="list-style-type: none"><li>- Liquidez</li><li>- Apalancamiento</li><li>- Rentabilidad y eficiencia</li></ul>
	Condiciones macroeconómicas	<ul style="list-style-type: none"><li>- El riesgo país</li><li>- Perspectiva de la industria</li><li>- Posicionamiento de la empresa y participación</li></ul>
	Capacidad de pago proyectada	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fuente primaria de pago</li><li>- Fuentes alternas de pago</li></ul>

## CAPITULO III

### MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

#### 3.1. Tipo de Investigación

El tipo de la presente investigación es de tipo básica, Según (Carrasco Díaz, 2013). menciona que una investigación es básica cuando: “Solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad. Su objeto de estudio lo constituyen las teorías científicas, las mismas que las analiza para perfeccionar sus contenidos”.

#### 3.2. Enfoque de Investigación

Enfoque cuantitativo porque usa recolección de datos con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014).

Por ello este trabajo de investigación se considera cuantitativo porque se utilizara herramientas estadísticas en Excel y SPSS

#### 3.3. Diseño de la Investigación

El diseño de investigación es no experimental. Según (Carrasco Díaz, 2013). Son aquellos cuyas variables independientes carecen de manipulación intencional, y no poseen grupo de control, ni mucho menos experimental. Analizan y estudian los hechos y fenómenos de la realidad después de su ocurrencia.

#### 3.4. Alcance de la Investigación

El alcance de la investigación es descriptivo. Según (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014). Con frecuencia, la meta del investigador consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan. Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera





independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas.

### **3.5. Población de estudio**

La población son 53 unidades de estudio que son los socios de la cooperativa y miembros del consejo de administración, que para efectos del estudio se consideraran clientes por ser a su vez usuarios del servicio del crédito que se brinda en la cooperativa.

### **3.6. Técnica(s) e Instrumento(s) de recolección de datos**

#### **3.6.1. Técnica(s)**

Las técnicas que se utilizó para la recolección y tratamiento de la información son las siguientes:

- Encuesta
- Entrevista

#### **3.6.2. Instrumentos(s)**

Las técnicas y los instrumentos que se utilizó para la recolección y tratamiento de la información son las siguientes:

- Cuestionario
- Guía de entrevista

### **3.7. Procesamiento de datos**

Para el procesamiento y análisis del presente trabajo de investigación se utilizara una computadora ingresando al programa IBM SPSS Statistics 22, para posteriormente interpretar los gráficos procesados en Excel.

## CAPITULO IV

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

## 4.1. Presentación y fiabilidad del instrumento aplicado

## 4.1.1. Presentación del instrumento

Para conocer como es la Evaluación del Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017, se aplicó un cuestionario a las personas involucradas, en el que se considera 5 dimensiones, con 15 indicadores y 30 ítems distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 03: Distribución de los ítems del cuestionario

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems
Riego crediticio	Conducta	Grado de evidencia en la información	1, 2
		Experiencia de pago	3, 4
		Conocimiento y experiencia del cliente	5, 6
		Tipo de administración y estructura organizacional	7, 8
		Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial	9, 10
	Capacidad de pago histórica	Operación histórica	11, 12
		Flujo neto histórico	13, 14
	Capacidad de endeudamiento	Liquidez	15, 16
		Apalancamiento	17, 18
		Rentabilidad y eficiencia	19, 20
	Condiciones macroeconómicas	El riesgo país	21, 22
		Perspectiva de la industria	23, 24
		Posicionamiento de la empresa y participación	25, 26
	Capacidad de pago proyectada	Fuente primaria de pago	27, 28
		Fuentes alternas de pago	29, 30

Fuente: Elaboración propia

Para las interpretaciones de las tablas y figuras estadísticas se utilizó la siguiente escala y tabla de interpretación:

**Tabla 04: Tabla de baremación**

TABLA DE BAREMACIÓN		
Medida	Nivel	Interpretación
Nunca	1 – 1.80	Muy inadecuado
Casi nunca	1.81 – 2.60	Inadecuado
A veces	2.61 – 3.40	Regular
Casi siempre	3.41 – 4.20	Adecuado
Siempre	4.21 - 5	Muy adecuado

#### 4.1.2. Fiabilidad del instrumento aplicado

Para evaluar la fiabilidad interna del cuestionario que mide La Evaluación del Riesgo en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017, se aplicó el método del alpha de Cronbach, el cual estima las correlaciones de los ítems considerándolo aceptable cuando su valor es superior a 0.80, para esta investigación el alpha de Cronbach dio 0.802, lo que confirma que el cuestionario es fiable y proporcionará resultados favorables para la investigación.

**Tabla 05: Estadísticos de fiabilidad**

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de cronbach	N° de elementos
0.802	30

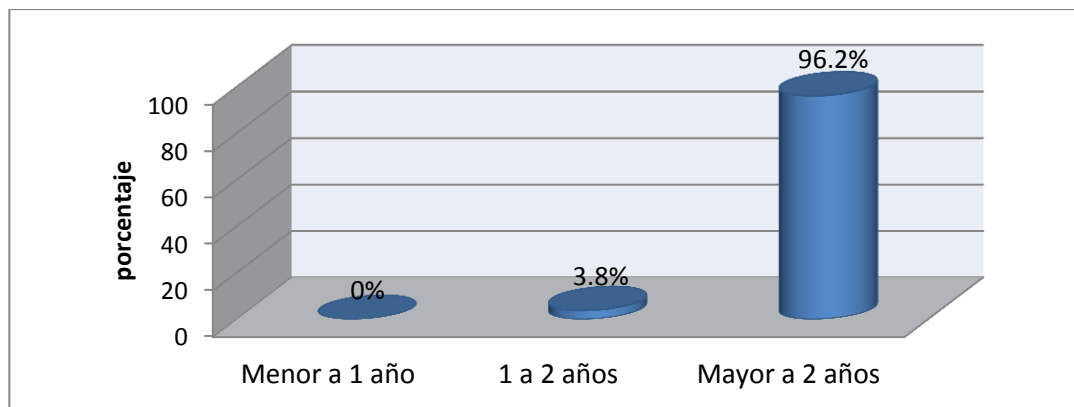
Fuente: Elaboración propia

4.2. Características de la muestra

**Tabla 06: Composición de la muestra de acuerdo al tiempo de socio en la cooperativa**

	f	%
Menor a 1 año	0	0
1 a 2 años	2	3.8
Mayor a 2 años	51	96.2
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 08: Composición de la muestra de acuerdo al tiempo de socio en la cooperativa.**

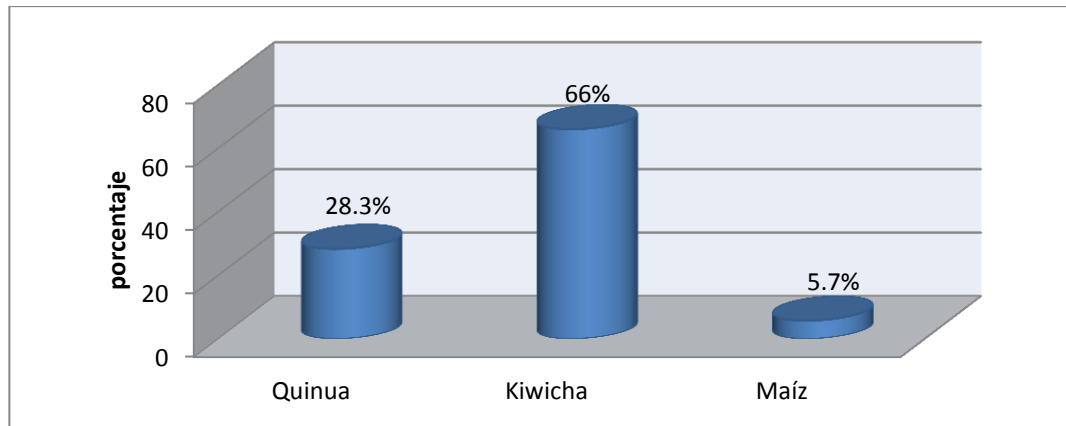
**Interpretación y análisis:**

La mayor proporción de los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca son socios mayor a 2 años con el 96.2%, y solo el 3.8% son socios de 1 a 2 años.

**Tabla 07: Composición de la muestra de acuerdo al tipo de producción**

	f	%
Quinoa	15	28.3
Kiwicha	35	66.0
Maíz	3	5.7
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 09: Composición de la muestra de acuerdo al tipo de producción.**

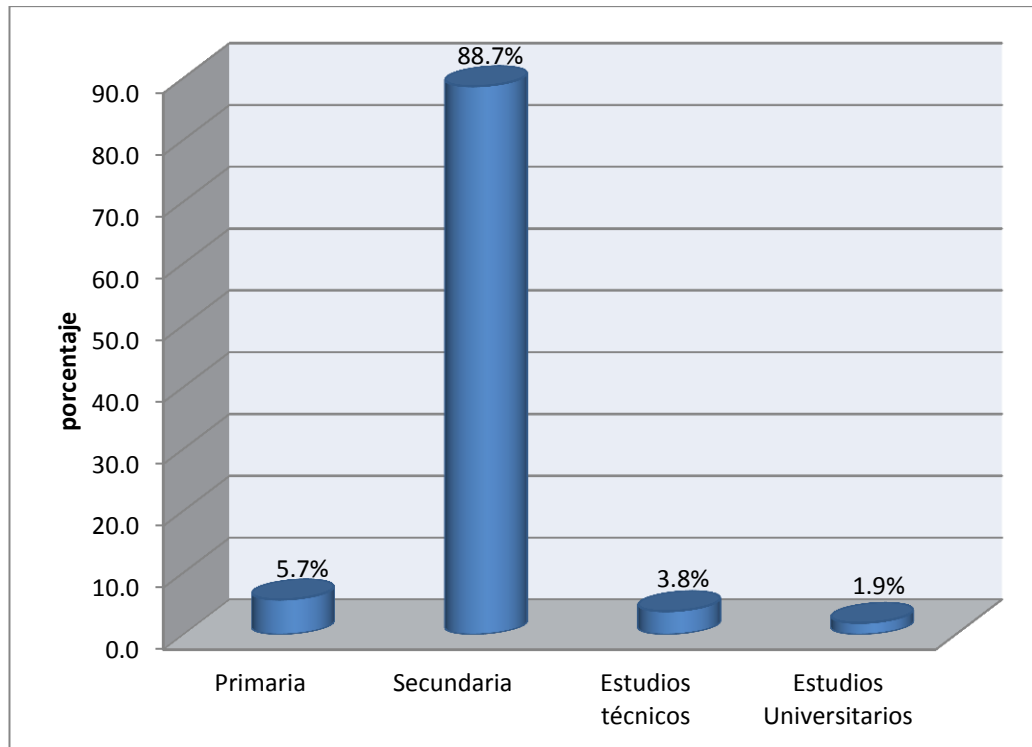
**Interpretación y análisis:**

- El 66% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco se dedica a la producción de kiwicha.
- El 28.3% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco se dedica a la producción de quinua.
- El 5.7% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco se dedica a la producción de maíz.

**Tabla 08: Composición de la muestra de acuerdo al grado de instrucción**

	f	%
Primaria	3	5.7
Secundaria	47	88.7
Estudios técnicos	2	3.8
Estudios Universitarios	1	1.9
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 010: Composición de la muestra de acuerdo al grado de instrucción.**

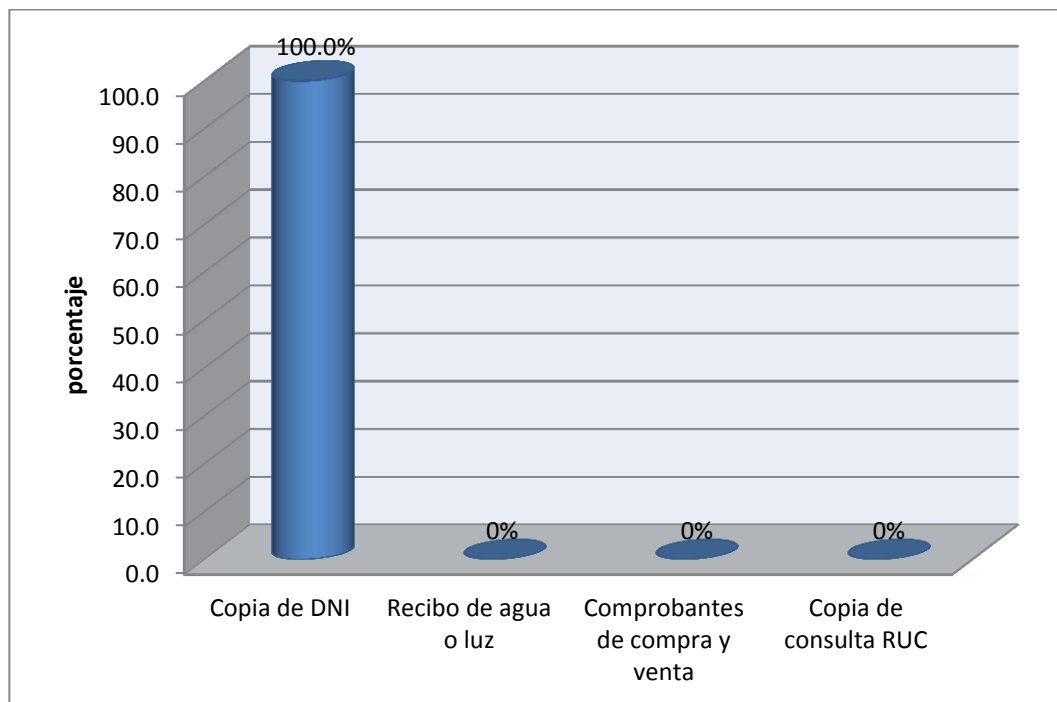
**Interpretación y análisis:**

- El 88.7% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco tiene el grado de instrucción de secundaria.
- El 5.7% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco tiene el grado de instrucción primaria.
- El 3.8% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco tiene el grado de instrucción de estudios técnicos.
- El 1.9% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco tiene el grado de instrucción de estudios universitarios.

**Tabla 09: Composición de la muestra de acuerdo a la documentación solicitada por la cooperativa.**

	f	%
Copia de DNI	53	100.0
Recibo de agua o luz	0	0
Comprobantes de compra y venta	0	0
Copia de consulta RUC	0	0
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 011: Composición de la muestra de acuerdo a la documentación solicitada para ser socio de la cooperativa.**

#### **Interpretación y análisis:**

El 100% de los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco solo presenta la copia del DNI para ser inscrito como socio en la cooperativa.

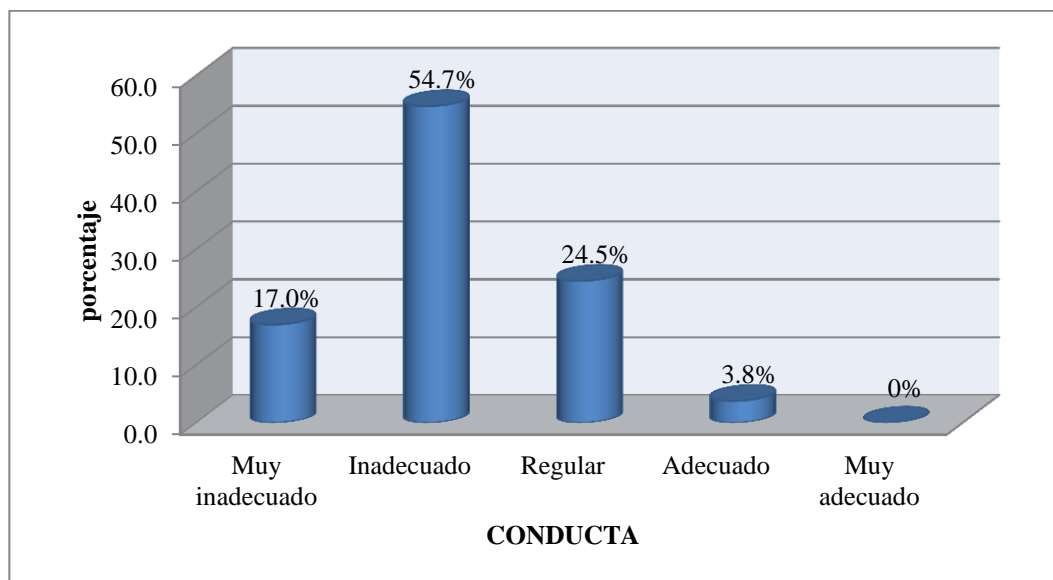
### 4.3. Resultados por dimensiones

#### A. Resultados de la dimensión Conducta

**Tabla 010: Dimensión Conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

	f	%
Muy inadecuado	9	17.0
Inadecuado	29	54.7
Regular	13	24.5
Adecuado	2	3.8
Muy adecuado	0	0
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 012: Dimensión Conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

#### Interpretación y análisis:

El 54.7% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco - 2017 afirman que tienen una inadecuada evaluación de la conducta crediticia en la cooperativa agraria esto debido a que no se les realiza una

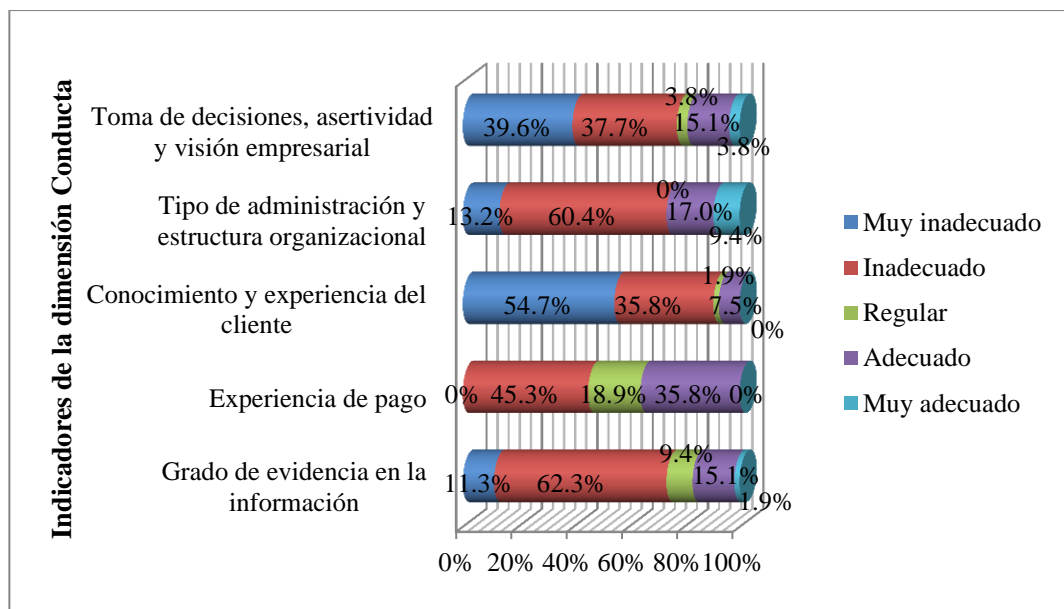


calificación crediticia con sus respectivas referencias como tampoco se evalúa la calidad, la veracidad de la información de los socios, el desempeño y el pago de sus obligaciones con los bancos y otros acreedores.

**Tabla 011: Indicadores de la dimensión Conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

	Grado de evidencia en la información		Experiencia de pago		Conocimiento y experiencia del cliente		Tipo de administración y estructura organizacional		Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Muy inadecuado	6	11.3	0	0	29	54.7	7	13.2	21	39.6
Inadecuado	33	62.3	24	45.3	19	35.8	32	60.4	20	37.7
Regular	5	9.4	10	18.9	1	1.9	0	0	2	3.8
Adecuado	8	15.1	19	35.8	4	7.5	9	17.0	8	15.1
Muy adecuado	1	1.9	0	0	0	0	5	9.4	2	3.8
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia



**Figura 013: Indicadores de la dimensión Conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017**

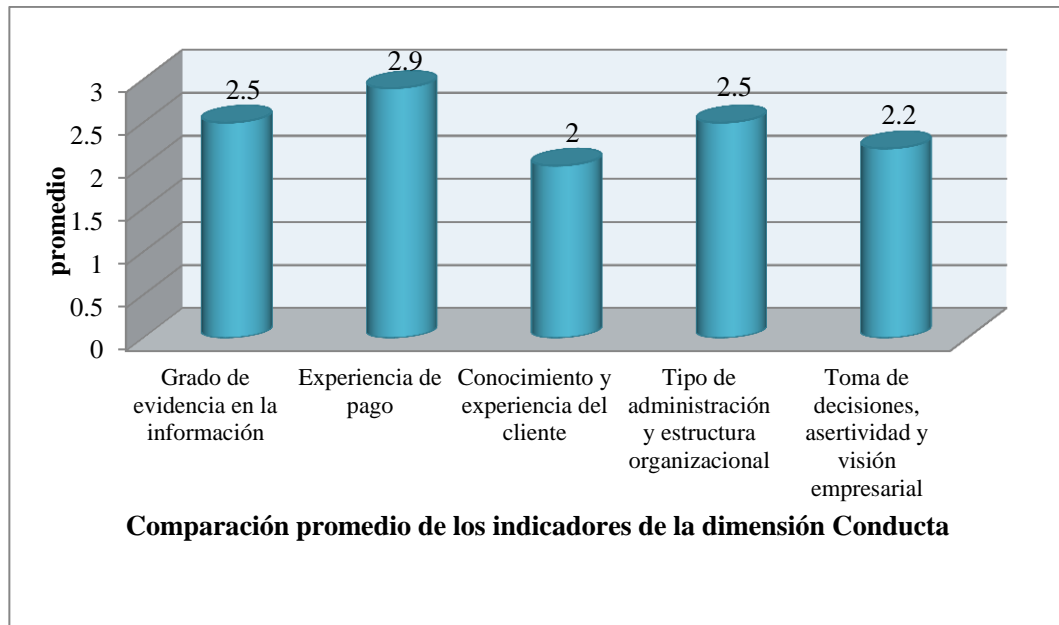
**Interpretación y análisis:**

- El 39.6% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco afirman que es muy inadecuado en la evaluación de la toma de decisiones, asertividad y visión empresarial, esto debido a que en la cooperativa no se conoce la rentabilidad de la producción agrícola de los socios como también se desconoce la experiencia que tienen los socios en la producción agrícola.
- Con respecto a la evaluación del tipo de administración y estructura organizacional, para el 60.4% de todos los socios es inadecuado, esto porque no se hace el seguimiento respectivo de las ventas de los productos agrícolas y tampoco se hace seguimiento de los egresos que hacen los socios para la producción agrícola y así poder saber la capacidad que tiene cada socio para el pago del crédito.
- El 54.7% de todos los socios afirman que es muy inadecuado la evaluación en el conocimiento y experiencia del cliente en la cooperativa esto debido a que no se realiza una revisión minuciosa en el historial de pago de cada socio.
- Respecto a la experiencia de pago el 45.3% de todos los socios afirman que la evaluación es inadecuada en la cooperativa debido a que no se hace seguimiento en la puntualidad del pago de cada crédito otorgado anteriormente ya sea en la misma Cooperativa u otra entidad que da créditos.
- El 62.3% de los todos socios afirman que es inadecuado la evaluación del grado de evidencia en la información esto debido a que a los socios no se les verifica los documentos que brindan a la cooperativa, de esta manera es muy difícil mantener una correcta base de datos de los socios para facilitar en la entrega de un crédito.

**Tabla 012: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

	N	Media	Interpretación
Grado de evidencia en la información	53	2.5	Inadecuado
Experiencia de pago	53	2.9	Regularmente
Conocimiento y experiencia del cliente	53	2.0	Inadecuado
Tipo de administración y estructura organizacional	53	2.5	Inadecuado
Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial	53	2.2	Inadecuado

Fuente: Elaboración propia



**Figura 014: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Conducta en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

**Interpretación y análisis:**

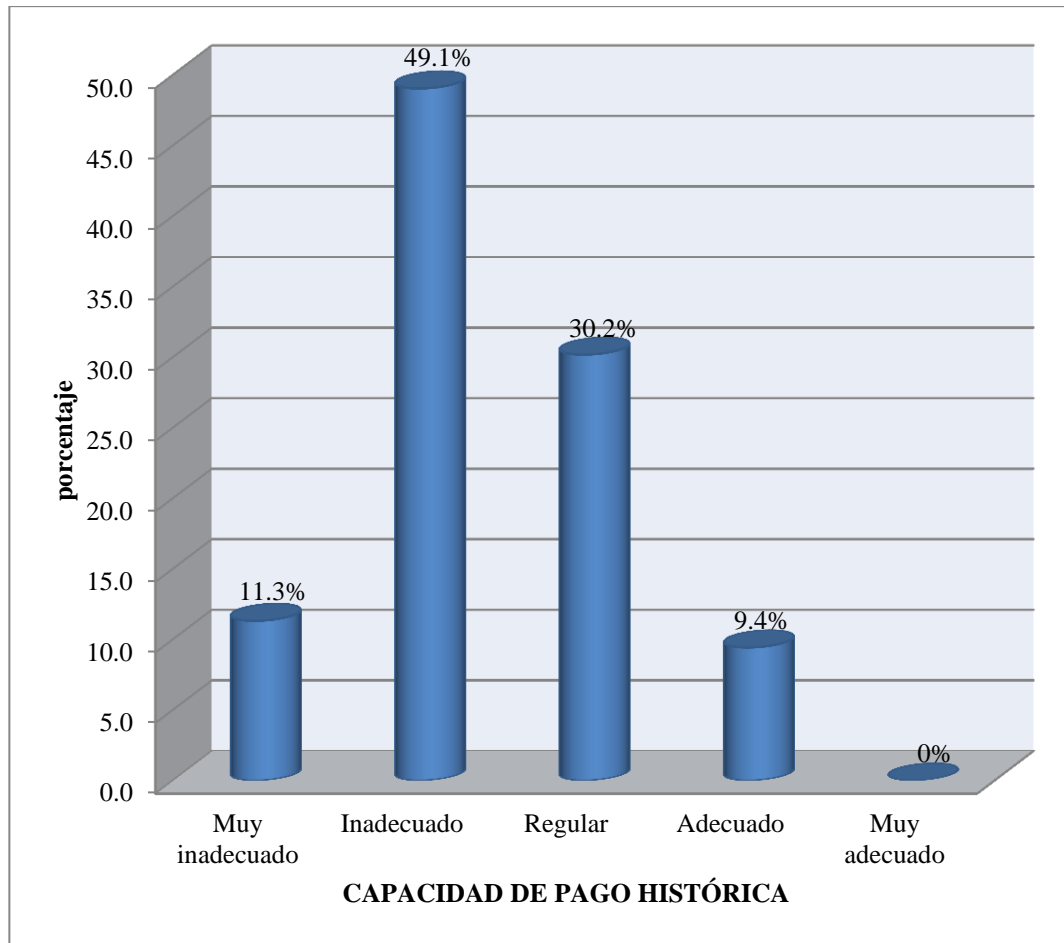
Se observa que en los indicadores considerados para conocer la Conducta de la Evaluación del Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 se encuentra regularmente adecuado con un promedio de 2.9 en cuanto a experiencia de pago, inadecuado con un promedio de 2.5 respecto al grado de evidencia en la información, inadecuado con un promedio de 2.5 respecto al Tipo de administración y estructura organizacional, inadecuado con un promedio del 2.2 respecto a la Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial y finalmente inadecuado con un promedio de 2 con respecto al conocimiento y experiencia del cliente.

**B. Resultados de la dimensión Capacidad de pago histórica**

**Tabla 013: Dimensión Capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	f	%
Muy inadecuado	6	11.3
Inadecuado	26	49.1
Regular	16	30.2
Adecuado	5	9.4
Muy adecuado	0	0
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 015: Dimensión Capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

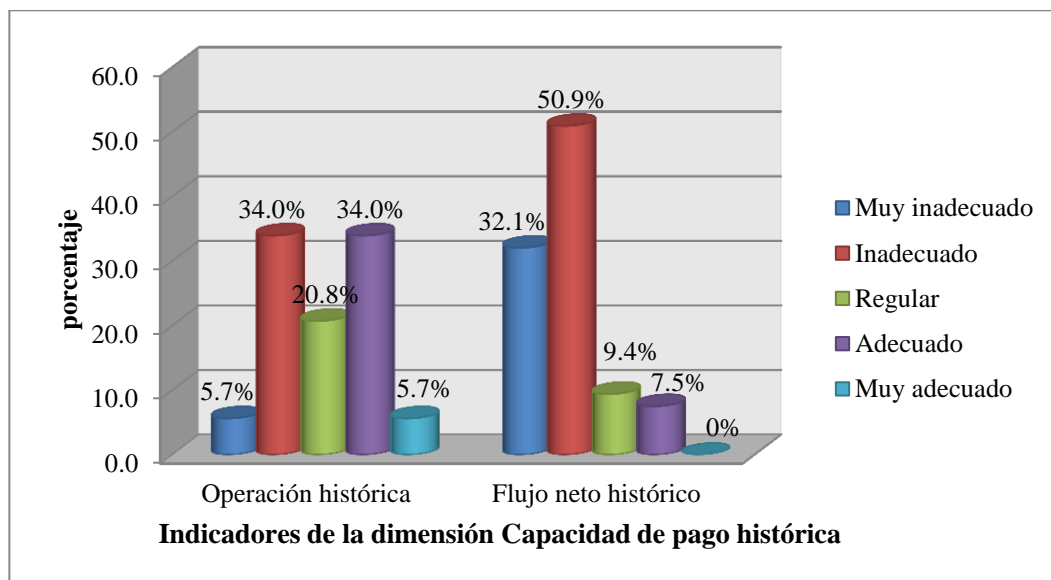
**Interpretación y análisis:**

El 49.1% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017 afirman que se tiene una inadecuada evaluación en la capacidad de pago histórica, esto debido a que no se realiza un control adecuado en el historial crediticio ya que no se adjuntan las ventas netas, márgenes de utilidad y así mismo no se revisa la generación del flujo neto que se ha generado en el pasado para cubrir el pago de intereses.

**Tabla 014: Indicadores de la dimensión Capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	Operación histórica		Flujo neto histórico	
	f	%	f	%
Muy inadecuado	3	5.7	17	32.1
Inadecuado	18	34.0	27	50.9
Regular	11	20.8	5	9.4
Adecuado	18	34.0	4	7.5
Muy adecuado	3	5.7	0	0
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia



**Figura 016: Indicadores de la dimensión Capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

**Interpretación y análisis:**

- El 34% de los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco afirman que es inadecuado la Operación histórica, esto debido a que los socios no tienen suficientes ventas mensuales de su producción agrícola para poder pagar sus cuotas del crédito, respecto al otro 34% de los socios

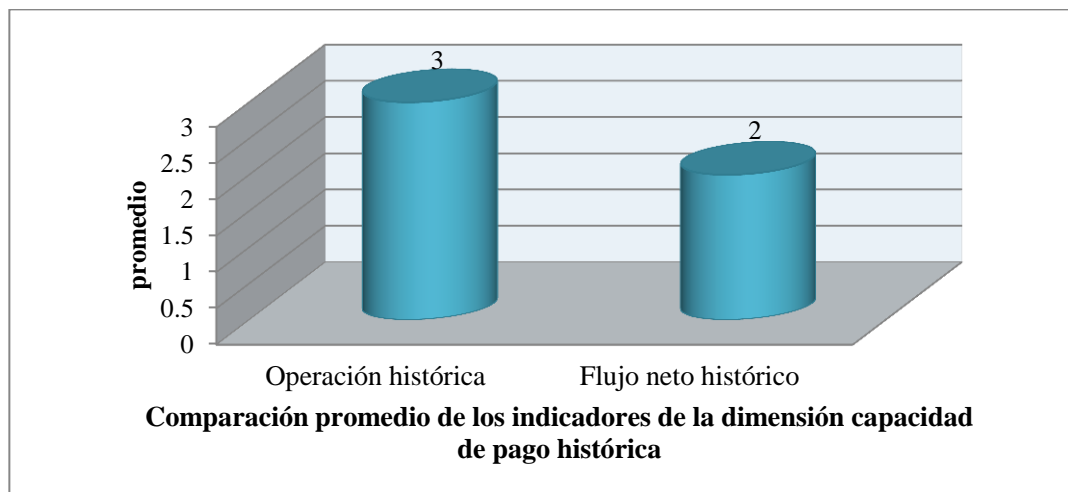
afirman que es adecuado debido a que si se tiene suficientes ventas de la producción agrícola para realizar el pago del crédito.

- Con respecto a la evaluación del Flujo neto histórico, para el 50.9% de todos los socios se afirma que es inadecuado, esto porque en la cooperativa no hace un seguimiento correspondiente de las ganancias en las ventas de los productos agrícolas y no evalúa adecuadamente la capacidad del socio de generar recursos (efectivo) provenientes de la propia actividad de la producción.

**Tabla 015: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	N	Media	Interpretación
Operación histórica	53	3.0	Regular
Flujo neto histórico	53	2.0	Inadecuado

Fuente: Elaboración propia



**Figura 017: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Capacidad de pago histórica en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

**Interpretación y análisis:**

Se observa que en los indicadores considerados para conocer la Capacidad de pago histórica de la Evaluación del Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 se encuentra regularmente adecuado con un promedio de 3 en cuanto a Operación histórica y finalmente inadecuado con un promedio de 2 con respecto al Flujo neto histórico.

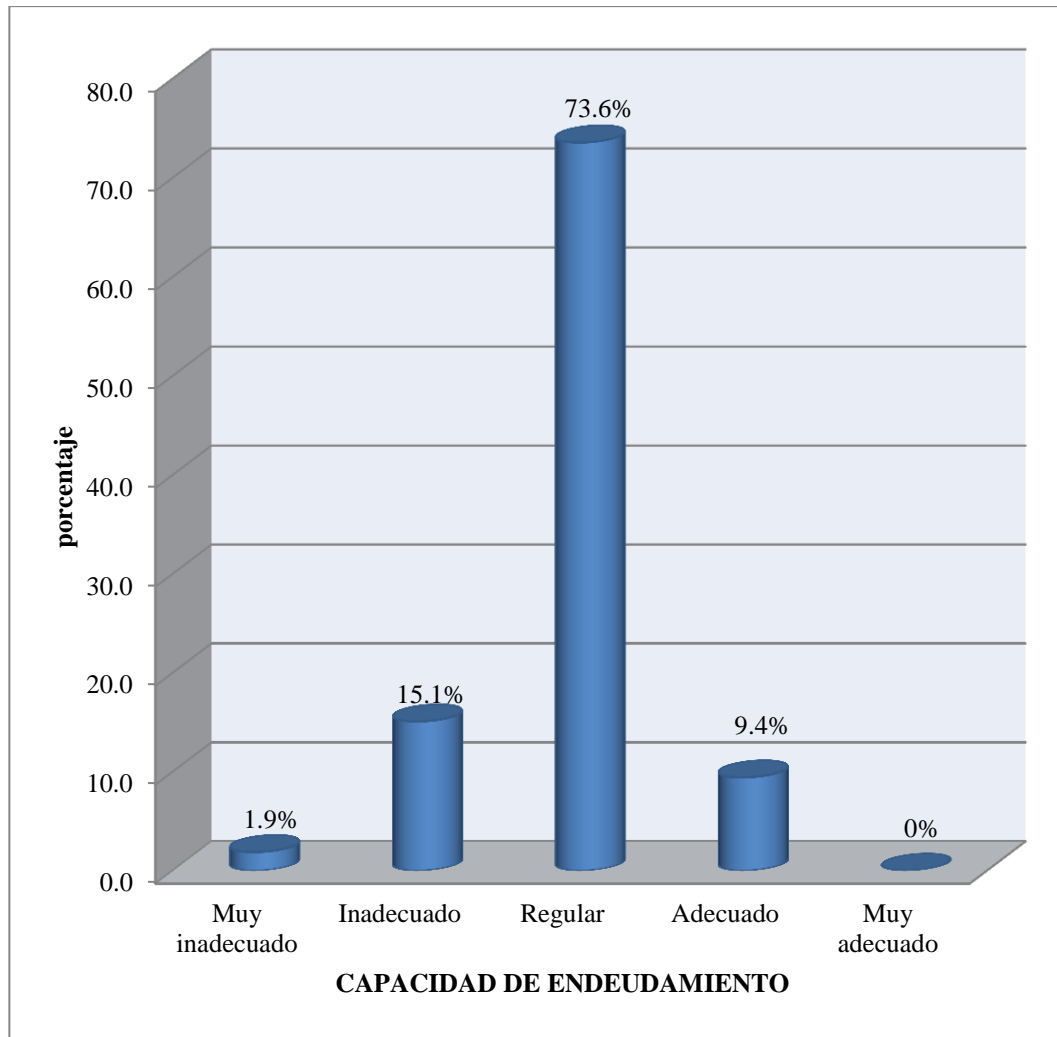
**C. Resultados de la dimensión Capacidad de endeudamiento**

**Tabla 016: Dimensión Capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	f	%
Muy inadecuado	1	1.9
Inadecuado	8	15.1
Regular	39	73.6
Adecuado	5	9.4
Muy adecuado	0	0
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia





**Figura 018: Dimensión Capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

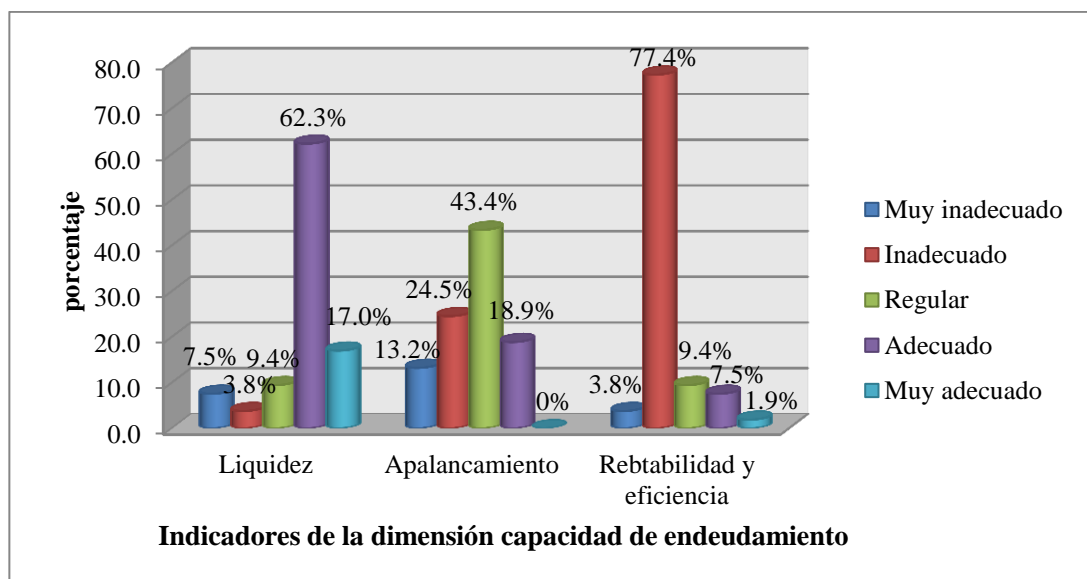
**Interpretación y análisis:**

El 73.6% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017 afirman que se tiene una regular evaluación de la capacidad de endeudamiento, esto debido a que solo se realiza una vez al año la medición de la solidez de la estructura financiera de los socios como es la evaluación en la liquidez, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia de la producción agrícola.

**Tabla 017: Indicadores de la dimensión Capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

	Liquidez		Apalancamiento		Rentabilidad y eficiencia	
	f	%	f	%	f	%
Muy inadecuado	4	7.5	7	13.2	2	3.8
Inadecuado	2	3.8	13	24.5	41	77.4
Regular	5	9.4	23	43.4	5	9.4
Adecuado	33	62.3	10	18.9	4	7.5
Muy adecuado	9	17.0	0	0	1	1.9
Total	53	100.0	53	100.0	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 019: Indicadores de la dimensión Capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

**Interpretación y análisis:**

- El 62.3% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco afirman que es adecuado su Liquidez, esto debido a que los

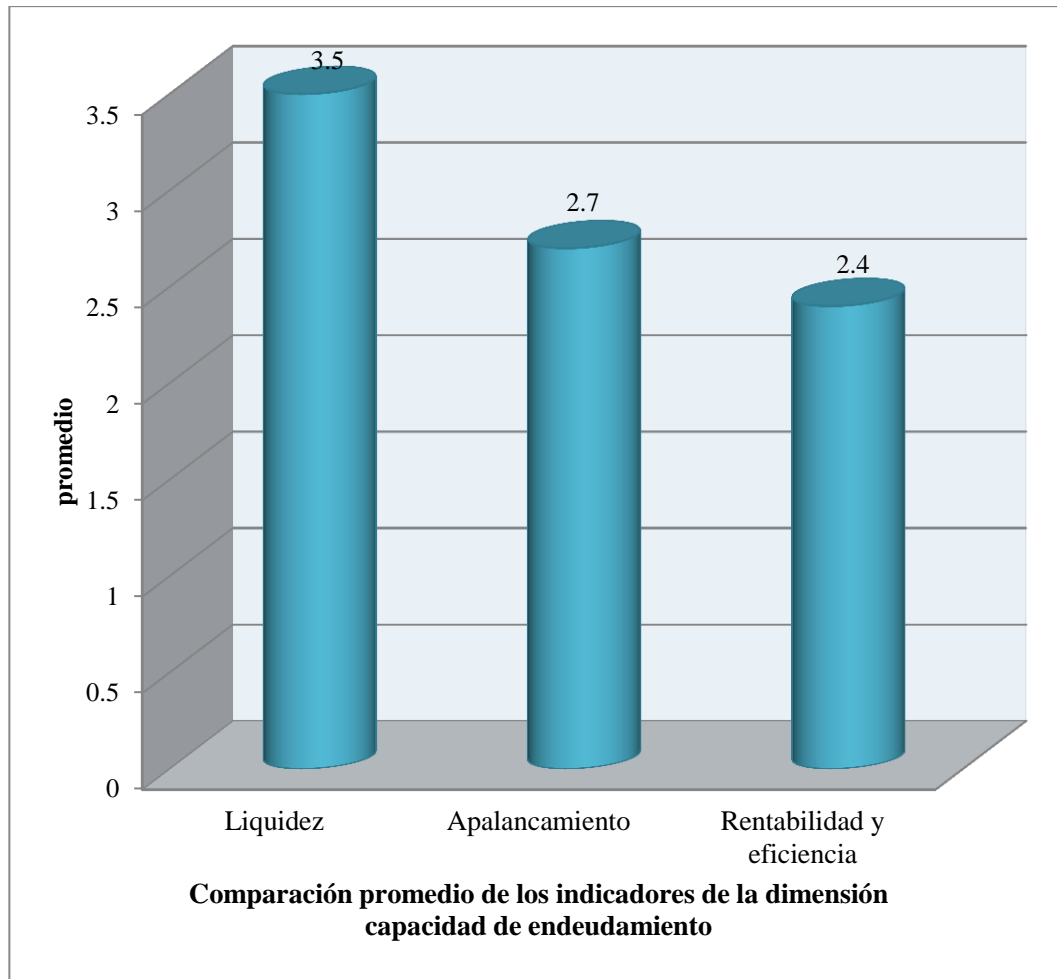
socios de la cooperativa tienen suficientes ventas de la producción agrícola para poder realizar los pagos del crédito a tiempo y no entrar en mora.

- Con respecto al apalancamiento, el 43.4% de todos los socios de la cooperativa agraria afirma que es regular, esto debido a que los socios utilizan de un capital propio y a su vez lo incrementan con un crédito para invertir en la producción agrícola de acuerdo a las ventas obtenidas.
- El 77.4% de todos los socios de la cooperativa afirman que es inadecuado la evaluación de la rentabilidad y eficiencia en la cooperativa esto debido a que no se realiza un comparativo mensual del rendimiento sobre el activo y rendimiento sobre el patrimonio en la producción agrícola.

**Tabla 018: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

	N	Media	Interpretación
Liquidez	53	3.5	Adecuado
Apalancamiento	53	2.7	Regular
Rentabilidad y eficiencia	53	2.4	Inadecuado

Fuente: Elaboración propia



**Figura 020: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Capacidad de endeudamiento en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

**Interpretación y análisis:**

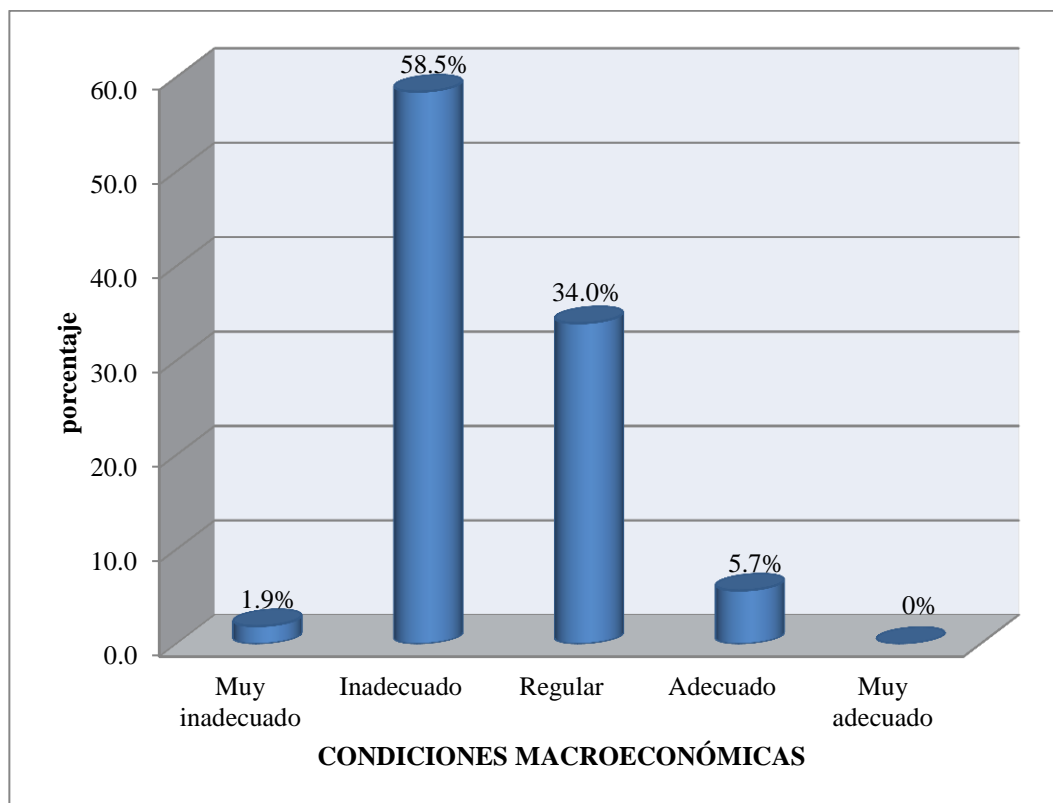
Se observa que en los indicadores considerados para conocer la Capacidad de endeudamiento de la Evaluación del Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 se encuentra adecuado con un promedio de 3.5 en cuanto a Liquidez, regularmente adecuado con un promedio de 2.7 respecto al apalancamiento, y finalmente inadecuado con un promedio de 2.4 con respecto a la rentabilidad y eficiencia.

**D. Resultados de la dimensión Condiciones macroeconómicas**

**Tabla 019: Dimensión Condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	f	%
Muy inadecuado	1	1.9
Inadecuado	31	58.5
Regular	18	34.0
Adecuado	3	5.7
Muy adecuado	0	0
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 021: Dimensión Condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

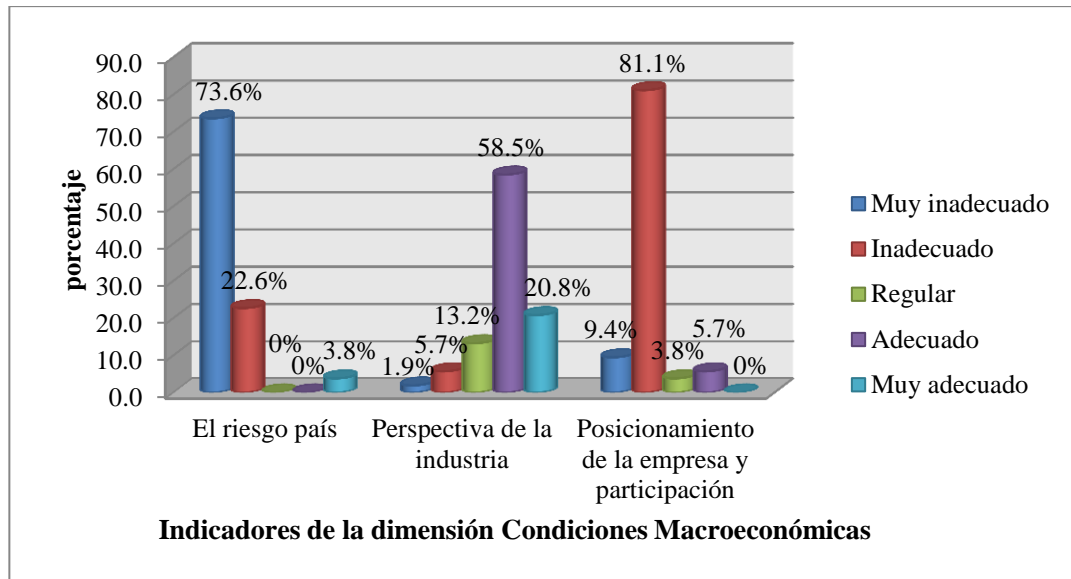
**Interpretación y análisis:**

El 58.5% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017 afirman que se tiene una inadecuada evaluación de las Condiciones macroeconómicas, esto debido a que no se determina el comportamiento de la producción agrícola en su conjunto a nivel nacional e internacional, para prevenir anticipadamente una inversión en la producción agrícola.

**Tabla 020: Indicadores de la dimensión Condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	El riesgo país		Perspectiva de la industria		Posicionamiento de la empresa y participación	
	f	%	f	%	f	%
Muy inadecuado	39	73.6	1	1.9	5	9.4
Inadecuado	12	22.6	3	5.7	43	81.1
Regular	0	0	7	13.2	2	3.8
Adecuado	0	0	31	58.5	3	5.7
Muy adecuado	2	3.8	11	20.8	0	0
Total	53	100.0	53	100.0	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 022: Indicadores de la dimensión Condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

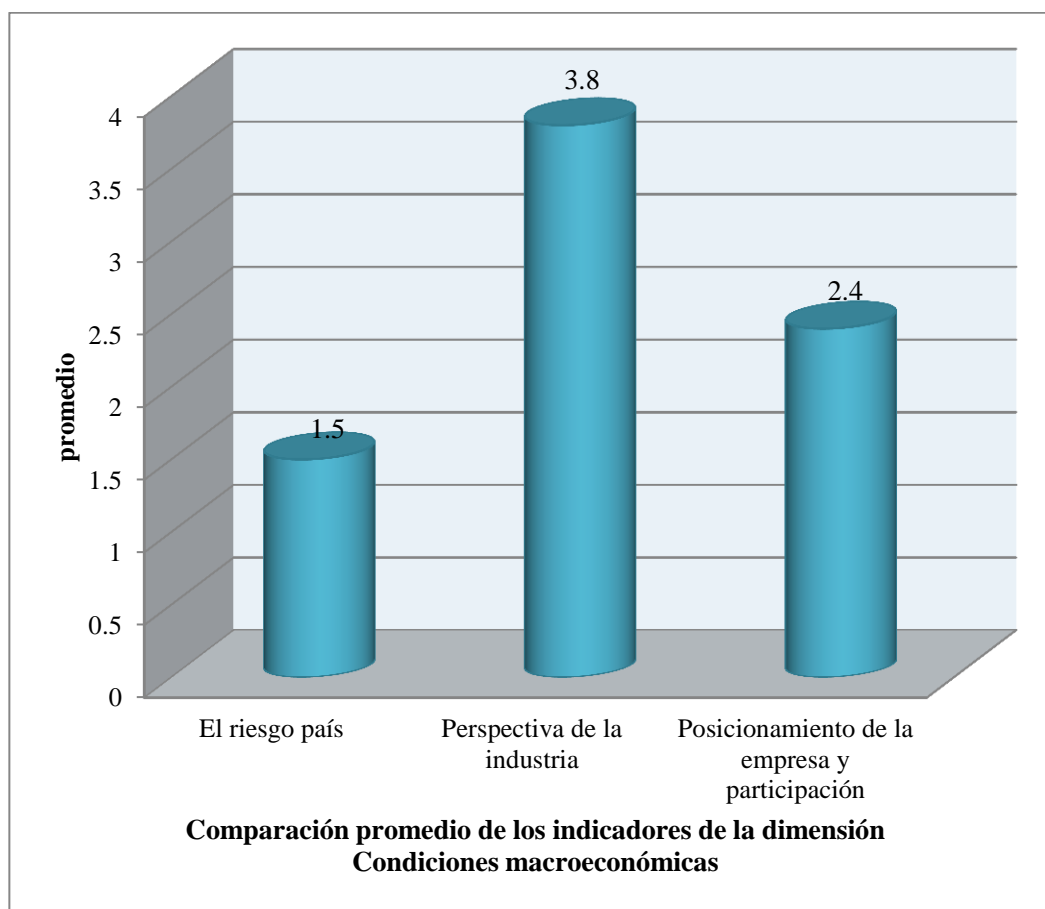
**Interpretación y análisis:**

- El 73.6% del total de los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco afirman que es muy inadecuado la evaluación en el Riesgo país, esto debido a que el consejo de administración no se proyecta a corto, mediano y a largo plazo en cuanto se refiere a la capacidad de producción de los agricultores a nivel nacional.
- Con respecto a la evaluación de la perspectiva de la industria, el 58.5% del total de los socios afirman que es adecuado, esto porque en la cooperativa se brinda información sobre los productos agrícolas más atractivos a nivel nacional e internacional de acuerdo a la temporada de producción, esto ayuda en parte a realizar un préstamo de acuerdo al tipo de producción que se realiza.
- El 81.1% de todos los socios afirman que es inadecuado la evaluación del posicionamiento de la empresa y participación en la cooperativa esto debido a que no se hace el análisis adecuado en el comportamiento del mercado sobre los productos agrícolas y no se realiza la comparación de la cantidad de producción agrícola frente a los competidores.

**Tabla 021: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

	N	Media	Interpretación
El riesgo país	53	1.5	Muy inadecuado
Perspectiva de la industria	53	3.8	Adecuado
Posicionamiento de la empresa y participación	53	2.4	Inadecuado

Fuente: Elaboración propia



**Figura 023: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Condiciones macroeconómicas en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017**



**Interpretación y análisis:**

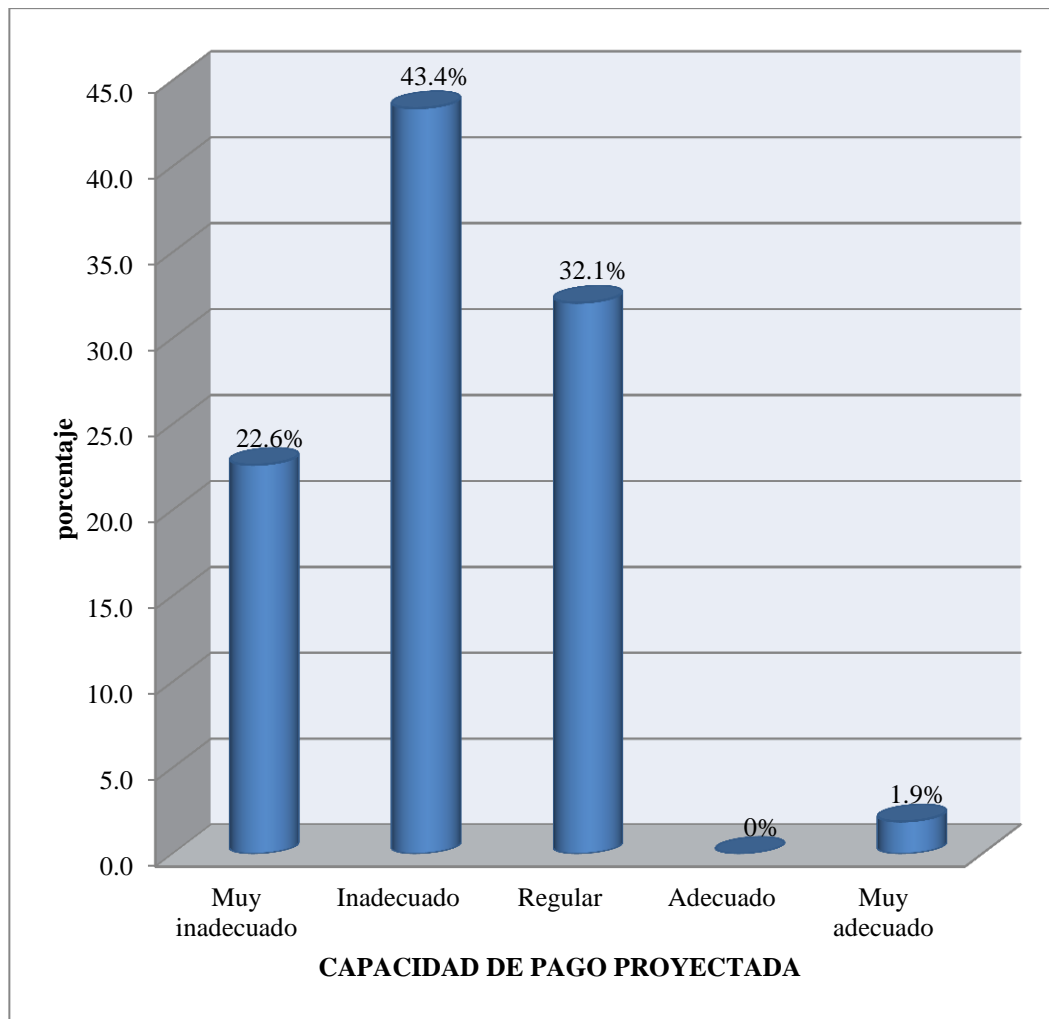
Se observa que en los indicadores considerados para conocer las Condiciones macroeconómicas de la Evaluación del Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 se encuentra muy inadecuado con un promedio de 1.5 respecto al riesgo país, adecuado con un promedio de 3.8 respecto a la Perspectiva de la industria, y finalmente inadecuado con un promedio de 2.4 con respecto al Posicionamiento de la empresa y participación.

**E. Resultados de la dimensión Capacidad de pago proyectada**

**Tabla 022: Dimensión Capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

	f	%
Muy inadecuado	12	22.6
Inadecuado	23	43.4
Regular	17	32.1
Adecuado	0	0
Muy adecuado	1	1.9
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 024: Dimensión Capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

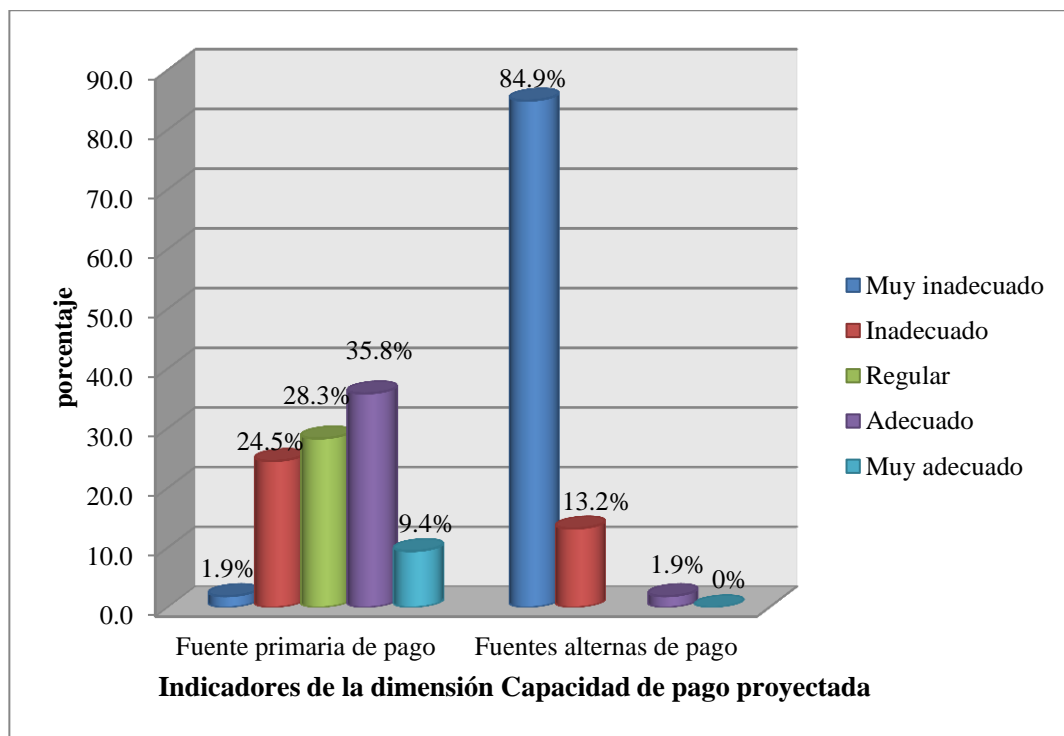
**Interpretación y análisis:**

El 43.4% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017 afirman que se tiene una inadecuada evaluación de la Capacidad de pago proyectada, esto debido a que no se hace seguimiento del plan de inversión para conocer la capacidad que tiene cada socio de generar efectivo suficiente en el futuro para cumplir sus compromisos financieros.

**Tabla 023: Indicadores de la dimensión Capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	Fuente primaria de pago		Fuentes alternas de pago	
	f	%	f	%
Muy inadecuado	1	1.9	45	84.9
Inadecuado	13	24.5	7	13.2
Regular	15	28.3		
Adecuado	19	35.8	1	1.9
Muy adecuado	5	9.4	0	0
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>	<b>53</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia



**Figura 025: Indicadores de la dimensión Capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

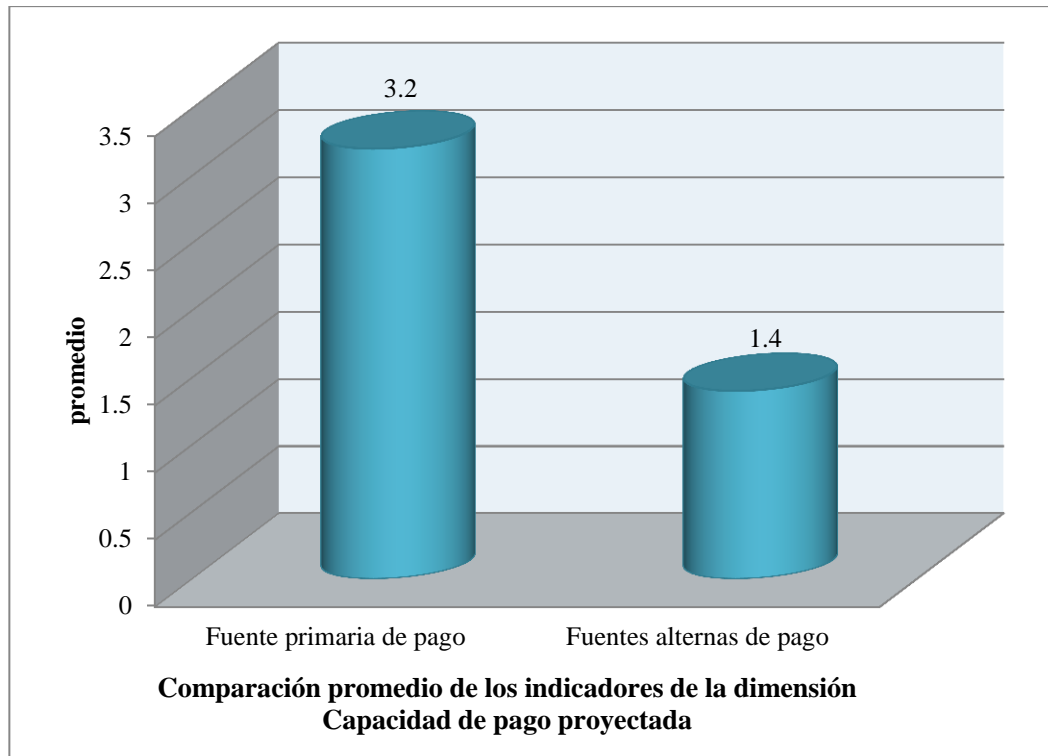
**Interpretación y análisis:**

- El 35.8% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco afirman que es adecuada la evaluación en la Fuente primaria de pago, esto debido a que se realizan asambleas en las que se considera hablar del tema correspondiente al destino que el socio da al crédito solicitado.
- Con respecto a la evaluación de las Fuentes alternas de pago, para el 84.9% de todos los socios afirman que es muy inadecuado, esto porque no se hace un seguimiento de los socios que utilizan de otros ingresos de efectivo para poder pagar las cuotas del crédito como también no se dan facilidades para ampliar un crédito vigente de un socio para mejorar su producción agrícola.

**Tabla 024: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	N	Media	Interpretación
Fuente primaria de pago	53	3.2	Regular
Fuentes alternas de pago	53	1.4	Muy inadecuado

Fuente: Elaboración propia



**Figura 026: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión Capacidad de pago proyectada en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

**Interpretación y análisis:**

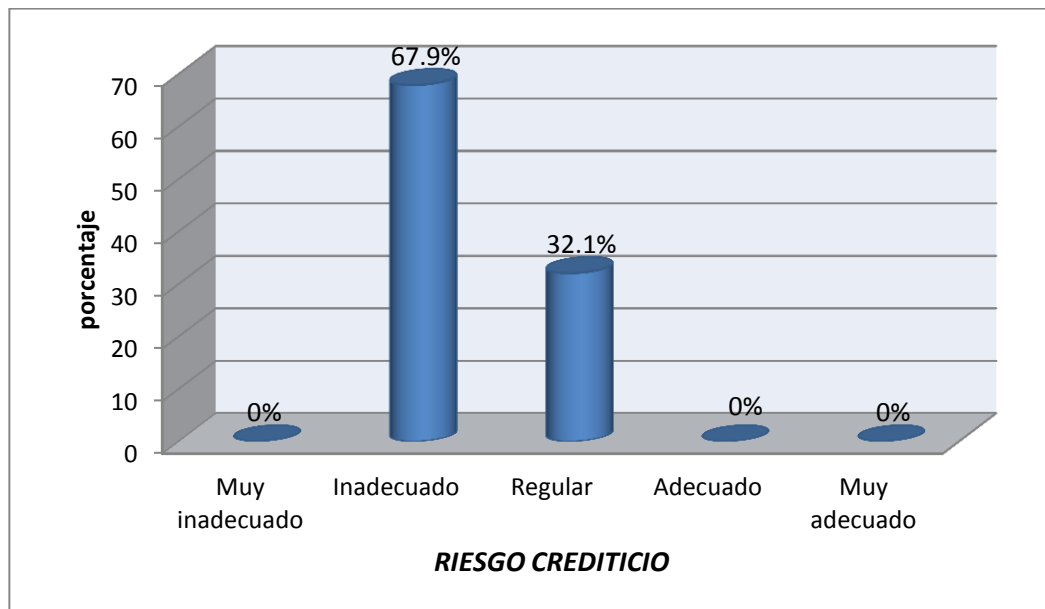
Se observa que en los indicadores considerados para conocer la Capacidad de pago proyectada de la Evaluación del Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 se encuentra regularmente adecuado con un promedio de 3.2 en cuanto a Fuente primaria de pago y finalmente muy inadecuado con un promedio de 1.4 con respecto a las Fuentes alternas de pago.

4.4. Resultados de la variable riesgo crediticio

**Tabla 025: Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	f	%
Muy inadecuado	0	0
Inadecuado	36	67.9
Regular	17	32.1
Adecuado	0	0
Muy adecuado	0	0
Total	53	100.0

Fuente: Elaboración propia



**Figura 027: Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

**Interpretación y análisis:**

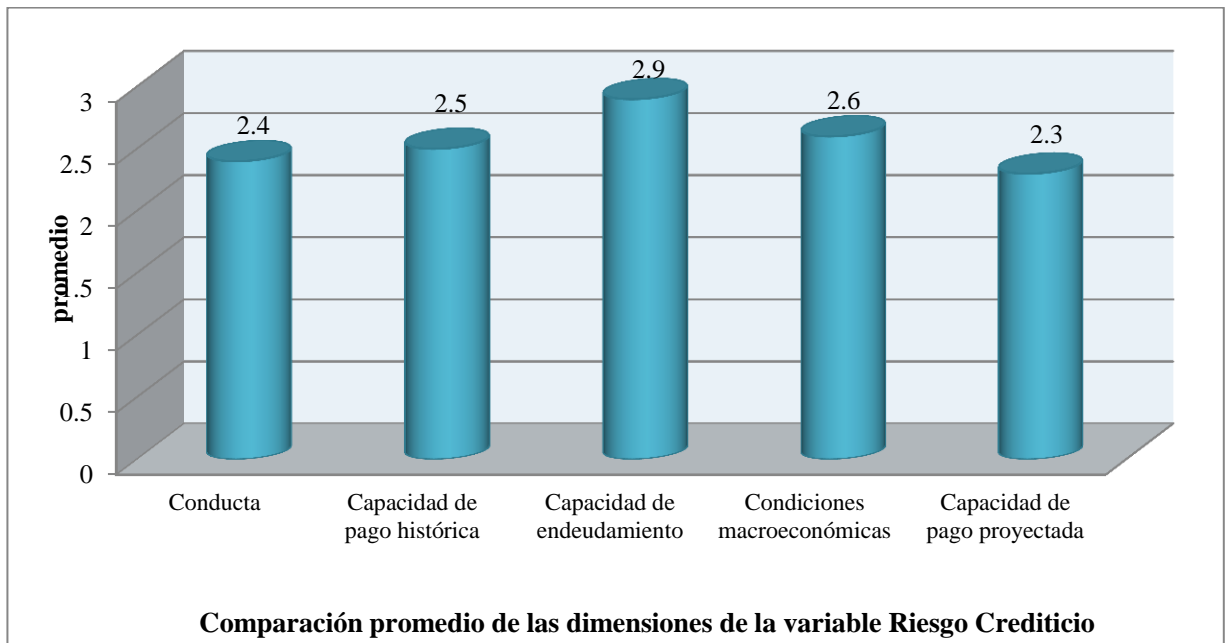
El 67.9% de todos los socios de la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el Distrito de San Salvador, Provincia de Calca, Región Cusco – 2017 afirman que la Evaluación del Riesgo Crediticio es inadecuada esto debido a que no se realiza una medición de los factores de la evaluación del riesgo

crediticio evidenciándose la falta de interés en verificar cada crédito solicitado y tener cada expediente con una documentación sustentatoria incompleta para la entrega de un crédito.

**Tabla 026: Comparación promedio de los dimensiones de la variable Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

	N	Media	Interpretación
Conducta	53	2.4	Inadecuado
Capacidad de pago histórica	53	2.5	Inadecuado
Capacidad de endeudamiento	53	2.9	Regular
Condiciones macroeconómicas	53	2.6	Inadecuado
Capacidad de pago proyectada	53	2.3	Inadecuado

Fuente: Elaboración propia



**Figura 028: Comparación promedio de los dimensiones de la variable Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.**

**Interpretación y análisis:**

Se observa que en las dimensiones considerados para conocer la Evaluación del Riesgo Crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017 se encuentra Regularmente adecuado con un promedio de 2.9 respecto a la capacidad de endeudamiento, inadecuado con un promedio del 2.6 respecto a las Condiciones macroeconómicas, inadecuado con un promedio de 2.5 respecto a la Capacidad de pago histórica, inadecuado con un promedio de 2.4 respecto a la Conducta y finalmente inadecuado con un promedio de 2.3 respecto a la Capacidad de pago proyectada.

**4.5. Resultados de la entrevista dirigidos al consejo de administración**

De acuerdo a la entrevista a los del consejo de administración se observa que en la dimensión Conducta se hace la verificación de documentos a cada socio realizando la consulta RENIEC para verificar el documento nacional de identidad (D.N.I.) y para los demás documentos como es certificados, títulos de propiedad, recibos, constancias, etc., se basan bajo una declaración jurada. Para manejar la base de datos de los socios que pagan puntualmente las cuotas del crédito se realiza una selección de clientes puntuales para que se les dé una tasa de interés preferencial para que puedan solicitar un nuevo crédito. Para hacer seguimiento en el pago histórico de cada socio, en la cooperativa se adjunta en el expediente de créditos un documento que indique el historial de pagos de cada socio inscrito en la cooperativa, relacionado al conocimiento y experiencia del cliente en la cooperativa antes de entregar un crédito al socio, se realiza llamadas a algunos analistas de créditos de otras entidades financieras para conocer su desenvolvimiento en el pago de un crédito. Para hacer seguimiento a las ventas y egresos de los socios de la cooperativa se realiza una asamblea para que den a conocer la cantidad de ventas y egresos en su producción agrícola realizadas





anualmente. Para conocer la rentabilidad y experiencia de cada socio se realiza una lista de los socios que desean obtener un crédito para hacer una sola visita a cada terreno en la que se realiza la producción agrícola para poder conocer su desenvolvimiento y su rentabilidad agrícola.

Según los miembros del consejo de administración en la dimensión capacidad de pago histórica, los socios que tuvieron mora en créditos anteriores normalmente se les facilita un crédito nuevo pero con la condición de darles a una tasa de interés más elevada para que no salgan perjudicados tanto la cooperativa como los socios. Para evaluar las ganancias de cada socio se les pide un cuadernillo de las ventas realizadas como también una declaración jurada indicando las ganancias de las ventas de su producción agrícola. Los aspectos más importantes que consideran en la cooperativa para ampliar un crédito son la puntualidad y los objetivos alcanzados del plan de inversión.

Según los miembros del consejo de administración en la dimensión Capacidad de endeudamiento en la cooperativa después de conocerse la cantidad de ventas que tienen los socios se determina las fechas y monto a pagar de cada socio para que no tengan problemas con la mora. En la cooperativa no es necesario tener un inicial ya que eso depende de los socios tener su propio capital e incrementarlo con un crédito. Después de conocerse la rentabilidad agrícola, se realiza una vez al año la visita a los socios para conocer el estado de sus maquinarias.

Según los miembros del consejo de administración en la dimensión Condiciones macroeconómicas en la cooperativa se orientan a los socios al momento de entregar el crédito que debe pagar con puntualidad las cuotas del crédito para evitar los pagos de mora y de los socios que tienen créditos paralelos con otras



entidades que dan créditos se verifica a través de sus ganancias si el socio podrá cumplir con sus dos o más créditos obtenidos. En la cooperativa se tiene convenios con otras empresas agrícolas en diferentes regiones del país para que se pueda tener mayor acceso en otros mercados y así se pueda conocer los productos agrícolas de los socios como también se realiza ferias en diferentes provincias del país promocionando los productos agrícolas.

En la cooperativa después de haberse otorgado el crédito se realiza una asamblea con los socios para que den a conocer en que se ha destinado el crédito para conocer si el socio cumplió o no cumplió en el plan de inversión acordado con la cooperativa. En caso de que a un socio le resulta insuficiente pagar la cuota de su crédito se realiza un refinanciamiento para que pueda cambiar el cronograma de pagos pero para esto se aplica un aumento en la tasa de su interés.



## CONCLUSIONES

1. De acuerdo a los resultados del presente estudio se demuestra que en la cooperativa se realiza una evaluación de riesgo crediticio inadecuada, debido a que no se cuenta con el personal con conocimientos básicos en el análisis de créditos, los socios afirman que no se constata la veracidad de los certificados, recibos, constancias y demás documentos solicitados brindada por los socios, así mismo se acepta la regularización de documentos incluso después de haberse entregado el crédito, es así que parte de la documentación sustentatoria es incompleta en los expedientes, lo que evidencia una medición de la evaluación del riesgo crediticio inadecuada representada por un 2.5 de promedio.
2. En cuanto a la Conducta se ha hecho costumbre en los socios la evasión en el cumplimiento de sus obligaciones formales en cuanto se refiere a solicitar un crédito ya que no presentan constancias de pago de créditos anteriores tampoco presentan constancias de cancelación de créditos en los resultados se puede observar que el 2.4 de promedio resulta ser inadecuado, ya que al socio que requiere de un crédito solo se le hace firmar un compromiso de pago y una declaración jurada, con todo esto no se puede asegurar si el socio no entrara en mora a futuro, esto demuestra que no se considera importante tener una referencia al desempeño del pago del crédito de los socios.
3. En cuanto a la capacidad de pago histórica los socios de la cooperativa indican que no se realiza una minuciosa evaluación de las ventas netas, márgenes de utilidad de cada socio, ni se realiza un seguimiento de la generación del flujo neto que se han generado en su historial crediticio ya que antes de dar un crédito, solo se les pregunta el m<sup>2</sup> del suelo para la producción agrícola dando como resultado 2.5 de



promedio, generando una evaluación inadecuada debido a que no conocen con exactitud cómo fueron las ventas netas, márgenes de utilidad y generación del flujo neto de los socios.

4. En cuanto a la capacidad de endeudamiento se determinó que se realiza una regular medición en la estructura financiera de cada socio en las ventas de la producción agrícola ya que los socios indican que solo una vez al año evalúan la capacidad de ingresos por las ventas producción agrícola dando como resultado un 2.9 de promedio, generando una evaluación regular.
5. En cuanto a las condiciones macroeconómicas, según los resultados se determinó que los socios no reciben información sobre el comportamiento de la producción agrícola en su conjunto de todo el país, tampoco toman en cuenta las amenazas del entorno de la producción a nivel nacional e internacional, Según el resultado genero el 2.6 de promedio, considerándolo inadecuado, esto demuestra que no se determina la influencia que tiene la producción agrícola a nivel nacional e internacional y no ayuda a prevenir a los socios en su inversión en la producción agrícola.
6. En cuanto a la capacidad de pago proyectada se determinó que los socios no tienen capacidad para generar efectivo suficiente en el futuro y cumplir sus compromisos financieros ya que los socios indican que no se hace seguimiento de su plan de inversión ni antes, ni después del crédito dando como resultado 2.3 de promedio, considerándolo inadecuado, demostrando que no se realiza el análisis correspondiente de la proyección en las ventas mensuales de la producción agrícola de cada socio.



## RECOMENDACIONES

1. En Cuanto a la evaluación del riesgo crediticio se recomienda que el consejo de administración implemente en la cooperativa un departamento o área de riesgo crediticio con un personal especializado y/o capacitado en la evaluación del riesgo crediticio en la que se pueda supervisar y verificar eficazmente los créditos solicitados por los socios, de esta manera se podrá controlar todos los expedientes con los documentos sustentatorios siendo contrastados, verificados y que demuestren viabilidad en la operación y así garantizar el retorno de crédito con sus intereses correspondientes.
2. En cuanto a la conducta se recomienda al consejo de administración establecer una normativa que haga cumplir de manera estricta la realización del cotejo de las referencias crediticias mediante llamadas a otras instituciones financieras para corroborar como ha venido pagando los últimos periodos, se debe realizar indagaciones en el entorno de los socios como es el de su vivienda como también en la producción agrícola teniendo mayor seguridad en la conducta de los socios, se recomienda que se adjunten en los expedientes las constancias de pago de créditos anteriores, constancias de cancelación de crédito ya sea de la misma cooperativa u otras instituciones financieras .
3. En cuanto a la capacidad de pago histórica, se recomienda al consejo de administración crear un reglamento en la que se debe adjuntar la documentación de los expedientes considerando las ventas netas, márgenes de utilidad y generación del flujo neto generadas en el historial crediticio de cada socio, de esta manera se podrá tener un fácil acceso al comportamiento de la producción agrícola de los últimos periodos.



4. En cuanto a la capacidad de endeudamiento se recomienda al consejo de administración realizar visitas cada trimestre a los socios para realizar una medición solida de la estructura financiera, esto ayudara a saber la capacidad de ingresos que tiene cada socio por sus ventas en la producción agrícola para poder optimizar la capacidad de pago de los socios y reducir el riesgo crediticio.
5. En cuanto a las condiciones macroeconómicas se recomienda al consejo de administración realizar reuniones y/o asambleas con los socios para el análisis del comportamiento de la producción agrícola a nivel nacional e internacional, tomando en cuenta la temporada de producción, las amenazas del entorno, las competencias, las políticas, la economía, el clima, etc. Se debe considerar dichos factores en la evaluación para la toma de decisiones, como es la de invertir en la producción agrícola.
6. En cuanto a la capacidad de pago proyectada se recomienda al consejo de administración que el comité de créditos evalúe el plan de inversión de cada socio de la cooperativa verificando si el socio tiene la capacidad de generar efectivo a futuro y pueda pagar su crédito con los intereses correspondientes, se recomienda que el comité de créditos haga seguimiento del plan de inversión de cada socio hasta el término del pago de crédito.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso C., J. C., & Berggrum P., L. (2015). Introducción al análisis de riesgo financiero. Bogotá: ECOE Ediciones Ltda.
- Andrade Espinoza, S. (2013). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Lima: Andrade.
- Añez, M. (13 de Septiembre de 2004). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/analisis-de-riesgo-credificio-en-instituciones-financieras/>
- Arce Chíncaro, E., & Mejía Puente, M. (2011). Aplicación de un modelo de evaluación crediticia para reducir el riesgo en la cartera de clientes de una compañía aseguradora. *Industrial Data*, 9.
- Banco Popular. (06 de Septiembre de 2016). *Popular Blog*. Obtenido de <http://blog.popular.com/encuentro-dinero-necesito-negocio/4480>
- BBVA Continental. (15 de Mayo de 2015). *BBVA Continental*. Obtenido de BBVA Continental: <https://www.bbva.com/es/wp-content/uploads/2016/04/LA-ETICA-EN-EL-SISTEMA-FINANCIERO.pdf>
- Belohlaveck , P. (2005). *Antropología Unicista de Mercado* . Buenos Aires : Blue Eagle Group .
- Calderón Hernández, G., & Castaño Duque, G. A. (2005). *Investigación en Administración en América Latina: Evolución y Resultados* . Manizales : EDIGRAFICAS.
- Campoverde Vélez, F. (04 de Febrero de 2008). *Zona Economica* . Obtenido de Zona Economica: <http://www.zonaeconomica.com/riesgo-credificio>
- Carrasco Díaz, S. (2013). *Metodología de la Investigacion Científica*. Lima: San Marcos.
- de la Colina, J. M. (15 de Setiembre de 2005). *Gestiopolis* . Obtenido de Gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/analisis-industrias-competencia/>



- DIARIO CORREO. (04 de OCTUBRE de 2012). ABANDONAN A PRODUCTORES DE KIWICHA. *ABANDONAN A PRODUCTORES DE KIWICHA*, pág. 10.
- Elizondo, A. (2012). *Medición Integral del Riesgo de Crédito* . México: LIMUSA.
- Gestipolis. (06 de Octubre de 2002). *Gestipolis.com*. Obtenido de <https://www.gestipolis.com/cual-es-la-funcion-de-un-departamento-de-riesgo-credificio/>
- Hernandez Celis, D. (12 de Mayo de 2013). *Monografias.com*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos101/importancia-buen-comportamiento-pago/importancia-buen-comportamiento-pago.shtml>
- Hernández Jiménez, G. (20 de Marzo de 2010). *Invertir en Bolsa.info*. Obtenido de <http://www.invertiren bolsa.info/macroeconomia.htm>
- Hernández Orozco , C. (2007). *Análisis Administrativo* . San José: Universidad Estatal a Distancia .
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL.
- Ibarra Valdés, D. (2004). *El Buen Uso del Dinero* . México: Limusa.
- J. Gitman , L., & J. Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera* . México: Pearson Education .
- L. Bernárdez, M. (2009). *Desempeño Humano*. Indiana: AuthorHouse.
- Lusthaus, C., Adrien, M. H., Anderson, G., Carden, F., & Plinio Montalaván, G. (2002). *Evaluación Organizacional* . Washington: IDB Bookstore.
- Massons i Rabassa, J. (2014). *Finanzas*. Barcelona : Hispano Europea, S.A. .
- Morales Castro, J. A., & Morales Castro , A. (2014). *Crédito y Cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.





- Morán Bovio, D. (2006). *Guía Legislativa de UNCITRAL Sobre el Régimen de la Insolvencia*. Madrid: Nueva Imprenta.
- Mungaray Lagarda , A., & Ramírez Urquidy , M. (2004). *Lecciones de Microeconomía Para Microempresas* . México: Librero-editor.
- Munuera Alemán , J. L., & Rodríguez Escudero , A. (2007). *Estrategias de Maeketing* . Madrid: ESIC .
- Programa Educación Financiera el Salvador . (12 de Octubre de 2015). *Programa Educación Financiera el Salvador* . Obtenido de [http://www.educacionfinanciera.gob.sv/contenido/credito/def\\_clasi\\_importancia.html](http://www.educacionfinanciera.gob.sv/contenido/credito/def_clasi_importancia.html)
- Salazar López, B. (27 de Noviembre de 2016). *ABCFinanzas.com*. Obtenido de <https://www.abcfinanze.com/finanzas-personales/conceptos-basicos-financieros/capacidad-de-pago>
- Salinas Ruiz, A. (15 de Agosto de 2016). *Los Costos*. Obtenido de Los Costos: <http://www.loscostos.info/utilidad.html>
- Samaniego Medina, R. (2008). *El Riesgo de Credito* . Madrid: Delta Publicaciones .
- Sevilla Arias, A. (13 de Abril de 2015). *Economipedia* . Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Turmero Astros, I. J. (22 de Junio de 2014). *Monografias.com* . Obtenido de <http://www.monografiass.com/trabajos94/analisis-macroeconomico-para-empresas/analisis-macroeconomico-para-empresas.shtml>
- Van Horne, J. C., & M. Wachowicz, J. J. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación .
- Vélez Hernández , J. (1977). *Crédito Rural* . San José: IICA.
- Vilariño Sanz, Á. (2001). *Sistema Financiero Español* . Madrid: Akal.



# ANEXOS



**Matriz de consistencia**

**Título: Evaluación del riesgo crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017**

Problema General	Objetivo General	Variable	Diseño	Población y muestra	Técnicas e Instrumentos
¿Cómo es la evaluación del riesgo crediticio a los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?	Describir la evaluación del riesgo crediticio a los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017.	Riesgo crediticio	Tipo de investigación  Básica	Población  - 53 personas	Técnicas  Observación
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Dimensiones			Entrevista
1. ¿Cómo es la conducta de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?  2. ¿Cómo es la capacidad de pago histórica de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?	1. Describir la conducta de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.  2. Describir la capacidad de pago histórica de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.	1. Conducta  2. Capacidad de pago histórica	Enfoques de la investigación  Mixto	Muestra  - 53 unidades de estudio	Encuesta  Revisión Documental  Instrumentos



<p>3. ¿Cómo es la capacidad de endeudamiento de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?</p> <p>4. ¿Cómo es la condición macroeconómica de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?</p> <p>5. ¿Cómo es la capacidad de pago proyectada de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017?</p>	<p>3. Describir la capacidad de endeudamiento de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.</p> <p>4. Describir las condiciones macroeconómicas de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.</p> <p>5. Describir la capacidad de pago proyectada de los socios de la cooperativa agraria de producción orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco – 2017.</p>	<p>3. Capacidad de endeudamiento</p> <p>4. Condiciones macroeconómicas</p> <p>5. Capacidad de pago proyectada</p>	<p>Diseño de la investigación</p> <p>No experimental</p> <p>Alcance de la investigación</p> <p>Descriptivo</p>	<p>Ficha de observación</p> <p>Guía de entrevista</p> <p>Cuestionario</p> <p>Ficha de recojo de datos</p>
--	---	---	--	---



## Matriz del instrumento para la recolección de datos

## Título: Evaluación del riesgo crediticio en la Cooperativa Agraria de Producción Orgánica Señor de Huanca en el distrito de San Salvador, provincia de Calca, región Cusco - 2017

DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS/REACTIVO	PESO	Nº DE ÍTEMS	VALORACIÓN
Conducta	Grado de evidencia en la información	1. ¿En la cooperativa verifican los documentos que usted presenta para cada crédito solicitado? 2. ¿En la cooperativa le solicitan presentar sus documentos legalizados por un notario?	33.33%	10	1) Nunca 2) Casi Nunca 3) A Veces 4) Casi Siempre 5) Siempre
	Experiencia de pago	3. ¿Usted pago puntualmente las cuotas de su crédito otorgados anteriormente por la Cooperativa? 4. Antes de otorgarle un nuevo crédito. ¿La cooperativa le evalúa su historial de pago de créditos?			
	Conocimiento y experiencia del cliente	5. Para cada crédito que solicita. ¿La cooperativa le consulta si ha obtuvo algún crédito en otras entidades financieras? 6. ¿Usted hace seguimiento del historial de pago de su crédito en la Cooperativa?			
	Tipo de administración y estructura organizacional	7. ¿En la cooperativa le evalúan el número de ventas de su producción agrícola antes de otorgarle un crédito? 8. ¿En la cooperativa le evalúan sus egresos de dinero que usted realiza cada mes para la producción agrícola?			
	Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial	9. ¿En la Cooperativa le hacen seguimiento de la rentabilidad de su producción agrícola? 10. ¿Da a conocer a los miembros de la cooperativa su experiencia que tiene en la producción agrícola?			
Capacidad de pago histórica	Operación histórica	11. ¿Tiene suficientes ventas en su producción agrícola para realizar el pago de las cuotas de su crédito a la cooperativa? 12. ¿Usted da a conocer a la cooperativa sobre los resultados positivos o negativos de la producción agrícola al finalizar el pago total del crédito?	13.33%	4	
	Flujo neto histórico	13. ¿En la cooperativa hacen seguimiento de las ganancias obtenidas de su producción agrícola? 14. ¿Cuándo observa el aumento de las ganancias de las ventas de su producción agrícola solicita una ampliación de crédito?			



Capacidad de endeudamiento	Liquidez	15. ¿Tiene suficientes ventas de su producción agrícola para poder pagar las cuotas de su crédito a tiempo? 16. ¿En la cooperativa evalúan el total de sus ingresos para conocer el comportamiento de su producción agrícola?	20%	6	
	Apalancamiento	17. ¿Usted utiliza su capital propio y lo aumenta con un crédito para invertir en su producción agrícola? 18. ¿En la cooperativa le piden de una cuota inicial antes de otorgarle un crédito?			
	Rentabilidad y eficiencia	19. ¿Usted considera que aumenta cada mes la rentabilidad de su producción agrícola? 20. Para cada crédito que solicita ¿En la cooperativa evalúan el estado de sus herramientas y maquinarias para la realización la producción agrícola?			
Condiciones macroeconómicas	El riesgo país	21. ¿En la cooperativa le recuerdan que de pagar el crédito puntualmente en su totalidad podrá obtener otros créditos en cualquier entidad financiera del país? 22. ¿En la cooperativa le explican el riesgo de tener más de dos créditos en diferentes entidades financieras del país?	20%	6	
	Perspectiva de la industria	23. ¿En La cooperativa le ayudan a contactar con otras empresas para tener mayor atraktividad de sus productos? 24. ¿Usted promociona sus productos agrícolas en otras regiones del país para generar mayor ingreso de efectivo?			
	Posicionamiento de la empresa y participación	25. ¿En la cooperativa comparan las ventas de su producción agrícola con la de otros productores? 26. ¿En la cooperativa se realiza actividades como ferias, reuniones, viajes, asambleas para promocionar los productos agrícolas?			
Capacidad de pago proyectada	Fuente primaria de pago	27. Después de obtener el crédito ¿En la cooperativa hacen seguimiento de su plan de inversión (compra de semillas, herramientas, maquinarias, etc.)? 28. ¿Usted destina el crédito exclusivamente para la producción agrícola?	13.33%	4	
	Fuentes alternas de pago	29. ¿Utiliza de otros ingresos de efectivo para poder facilitar el pago de su crédito? 30. ¿Acepta la compra de deuda de otras entidades que dan créditos cuando le es insuficiente el crédito que le da la cooperativa?			
TOTAL			100%	30	



**Instrumento de recolección de datos**

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA  
AGRARIA SEÑOR DE HUANCA EN EL DISTRITO DE SAN SALVADOR,  
PROVINCIA DE CALCA, REGION CUSCO**

Estimado Sr. (a) ante la falta de mejorar la evaluación del riesgo crediticio, se ha considerado importante realizar encuestas en el cual se reflejarán las opiniones respecto a un financiamiento para mejorar la entrega de un crédito. Es por eso que solicitamos su colaboración respondiendo con toda veracidad.

**Marque con X su respuesta.**

<b>D A T O S      G E N E R A L E S</b>	
<b>A. Tiempo siendo socio de la cooperativa</b>	a) Menor a 1 año b) 1 a 2 años c) Mayor a 2 años
<b>B. Producción</b>	a) Quinua b) Kiwicha c) Maíz d) Otros: _____
<b>C. Grado de instrucción</b>	a) Primaria b) Secundaria c) Estudios técnicos d) Estudios universitarios
<b>D. Documentación solicitada para inscribirse como socio de la cooperativa. ¿Cuál usted otorga? (puede marcar más de una respuesta)</b>	a) Copia de DNI b) Recibo de agua o luz c) Comprobantes de compra y venta d) Copia de consulta RUC e) Otros: _____

**Marque con un aspa en solo uno de los cuadros de cada respuesta.**

**11. Nunca      2. Casi nunca      3. A veces      4. Casi siempre      5. Siempre**



<b>EVALUACION DEL RIESGO CREDITICIO</b>					
<b>CONDUCTA</b>					
<b>GRADO DE EVIDENCIA EN LA INFORMACIÓN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A Veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
1. ¿En la cooperativa verifican los documentos que usted presenta para cada crédito solicitado?					
2. ¿En la cooperativa le solicitan presentar sus documentos legalizados por un notario?					
<b>EXPERIENCIA DE PAGO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A Veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
3. ¿Usted pago puntualmente las cuotas de su crédito otorgados anteriormente por la Cooperativa?					
4. Antes de otorgarle un nuevo crédito. ¿La cooperativa le evalúa su historial de pago de créditos?					
<b>CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A Veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
5. Para cada crédito que solicita. ¿La cooperativa le consulta si ha obtuvo algún crédito en otras entidades financieras?					
6. ¿Usted hace seguimiento del historial de pago de su crédito en la Cooperativa?					
<b>TIPO DE ADMINISTRACIÓN Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A Veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
7. ¿En la cooperativa le evalúan el número de ventas de su producción agrícola antes de otorgarle un crédito?					
8. ¿En la cooperativa le evalúan sus egresos de dinero que usted realiza cada mes para la producción agrícola?					
<b>TOMA DE DECISIONES, ASERTIVIDAD Y VISIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A Veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
9. ¿En la Cooperativa le hacen seguimiento de la rentabilidad de su producción agrícola?					
10. ¿Da a conocer a los miembros de la cooperativa su experiencia que tiene en la producción agrícola?					





<b>CAPACIDAD DE PAGO HISTÓRICA</b>					
<b>OPERACIÓN HISTÓRICA</b>	1	2	3	4	5
	Nunca	Casi Nunca	A Veces	Casi Siempre	Siempre
11. ¿Tiene suficientes ventas en su producción agrícola para realizar el pago de las cuotas de su crédito a la cooperativa?					
12. ¿Usted da a conocer a la cooperativa sobre los resultados positivos o negativos de la producción agrícola al finalizar el pago total del crédito?					
<b>FLUJO NETO HISTÓRICO</b>	1	2	3	4	5
	Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre
13. ¿En la cooperativa hacen seguimiento de las ganancias obtenidas de su producción agrícola?					
14. ¿Cuándo observa el aumento de las ganancias de las ventas de su producción agrícola solicita una ampliación de crédito?					
<b>CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO</b>					
<b>LIQUIDEZ</b>	1	2	3	4	5
	Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre
15. ¿Tiene suficientes ventas de su producción agrícola para poder pagar las cuotas de su crédito a tiempo?					
16. ¿En la cooperativa evalúan el total de sus ingresos para conocer el comportamiento de su producción agrícola?					
<b>APALANCAMIENTO</b>	1	2	3	4	5
	Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre
17. ¿Usted utiliza su capital propio y lo aumenta con un crédito para invertir en su producción agrícola?					
18. ¿En la cooperativa le piden de una cuota inicial antes de otorgarle un crédito?					
<b>RENTABILIDAD Y EFICIENCIA</b>	1	2	3	4	5
	Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre
19. ¿Usted considera que aumenta cada mes la rentabilidad de su producción agrícola?					
20. Para cada crédito que solicita ¿En la cooperativa evalúan el estado de sus herramientas y maquinarias para la realización la producción agrícola?					



<b>CONDICIONES MACROECONÓMICAS</b>					
<b>EL RIESGO PAÍS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A Veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
21. ¿En la cooperativa le recuerdan que de pagar el crédito puntualmente en su totalidad podrá obtener otros créditos en cualquier entidad financiera del país?					
22. ¿En la cooperativa le explican el riesgo de tener más de dos créditos en diferentes entidades financieras del país?					
<b>PERSPECTIVA DE LA INDUSTRIA</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
23. ¿En La cooperativa le ayudan a contactar con otras empresas para tener mayor atraktividad de sus productos?					
24. ¿Usted promociona sus productos agrícolas en otras regiones del país para generar mayor ingreso de efectivo?					
<b>POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA Y PARTICIPACIÓN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
25. ¿En la cooperativa comparan las ventas de su producción agrícola con la de otros productores?					
26. ¿En la cooperativa se realiza actividades como ferias, reuniones, viajes, asambleas para promocionar los productos agrícolas?					
<b>CAPACIDAD DE PAGO PROYECTADA</b>					
<b>FUENTE PRIMARIA DE PAGO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
27. Después de obtener el crédito ¿En la cooperativa hacen seguimiento de su plan de inversión (compra de semillas, herramientas, maquinarias, etc.)?					
28. ¿Usted destina el crédito exclusivamente para la producción agrícola?					
<b>FUENTES ALTERNAS DE PAGO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>Nunca</b>	<b>Casi Nunca</b>	<b>A veces</b>	<b>Casi Siempre</b>	<b>Siempre</b>
29. ¿Utiliza de otros ingresos de efectivo para poder facilitar el pago de su crédito?					
30. ¿Acepta la compra de deuda de otras entidades que dan créditos cuando le es insuficiente el crédito que le da la cooperativa?					



GUÍA DE ENTREVISTA

UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA
CCOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCCIÓN ORGÁNICA SEÑOR DE HUANCA.

Señores del consejo de administración de la Cooperativa Agraria Señor de Huanca la presente encuesta es totalmente anónimo y tiene por objetivo recoger información para el desarrollo de un trabajo de investigación sobre la evaluación del riesgo crediticio, por lo que agradecemos tenga a bien de apoyarnos con su información.

A continuación se presentan una serie de preguntas. Lea cuidadosamente cada pregunta, responda las preguntas y explique el PORQUE de su respuesta

Sexo

( ) Mujer

( ) Varón

Grado de instrucción:

( ) Primaria

( ) Secundaria

( ) Superior

Table with 4 rows: Evaluación del Riesgo Crediticio, Conducta, Grado de Evidencia de la Información, ¿Cómo verifican los documentos que presentan los socios a la cooperativa para la entrega de un crédito?



<b>Experiencia de Pago</b>
¿Cómo manejan la base de datos de los socios que pagan puntualmente sus créditos?
¿En la Cooperativa como se realiza el seguimiento del pago histórico a cada socio?
<b>Conocimiento y Experiencia del Cliente</b>
¿Qué tipo de referencias utilizan para conocer el desenvolvimiento en el pago de créditos del socio?
¿En la cooperativa como es el procedimiento para dar a conocer el historial de pago de cada socio?
<b>Tipo de Administración y Estructura Organizacional</b>
¿Cómo se realiza el seguimiento de las ventas de la producción agrícola de cada socio que solicita un crédito?
¿Cómo es la evaluación de los egresos que tienen los socios antes de entregar un crédito?



<b>Toma de Decisiones, Asertividad y Visión empresarial</b>
¿Cómo es el procedimiento para conocer la rentabilidad de la producción agrícola de cada socio?
¿De qué manera se verifica la experiencia de los socios en la producción agrícola?
<b>Capacidad de Pago Histórica</b>
<b>Operación Histórica</b>
¿Cómo es el tipo de evaluación crediticia de los socios que tuvieron problemas en el pago de cuotas en los créditos otorgados anteriormente?
<b>Flujo Neto Histórico</b>
¿Cómo se evalúa las ganancias de la producción agrícola de cada socio?
¿Qué aspectos más importantes consideran en la cooperativa para poder ampliar un crédito?



<b>Capacidad de Endeudamiento</b>
<b>Liquidez</b>
¿En la cooperativa como evalúan el número de ventas de la producción agrícola para determinar las cuotas y las fechas de pago de las cuotas crédito?
<b>Apalancamiento</b>
¿En qué casos la cooperativa solicita de un inicial para la entrega de un crédito?
<b>Rentabilidad y Eficiencia</b>
¿Cómo es el procedimiento para realizar el seguimiento de la rentabilidad de la producción agrícola de cada socio?
¿Cómo se verifica el estado de las maquinarias y herramientas de cada socio?



<b>Condiciones Macroeconómicas</b>	
<b>Riesgo País</b>	
¿De qué manera Orientan a los socios de las consecuencias de no pagar a tiempo las cuotas del crédito?	
¿Cómo es la evaluación de los socios que tienen créditos paralelos en otras entidades que dan créditos?	
<b>Perspectiva de la Industria</b>	
¿De qué manera ayudan a los socios a tener mayor atractividad de sus productos agrícolas en otras regiones del país?	
¿Cómo es la estrategia de la Cooperativa en la activación de marca para promocionar los productos agrícolas de los socios?	
<b>Capacidad de Pago Proyectada</b>	
<b>Fuente primaria de Pago</b>	
¿De qué manera se hace el seguimiento del plan de inversión de cada socio después de haberse otorgado el crédito?	



**Fuentes Alternas de Pago**

Cuándo al socio le es insuficiente el dinero para realizar el pago de una cuota de crédito ¿Cuáles son las medidas que aplican para evitar que el socio entre en mora?