



FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**POLÍTICAS DE RIESGO DE CREDITOS
FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA
RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR`S
S.A.C CHICLAYO 2018**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

Autores:

Bach. Delgado Alarcón Sandra Yulliana

Bach. Silva Guevara Gloria

Asesor:

Dr. Urbina Cárdenas Max Fernando

**Línea de Investigación
Gestión Empresarial y Emprendimiento**

**Pimentel – Perú
2020**

POLITICAS DE RIESGO DE CREDITOS FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR`S S.A.C CHICLAYO 2018.

PRESENTADA POR:

SANDRA YULLIANA DELGADO ALARCON

GLORIA SILVA GUEVARA

Aprobación por jurados

Dr. Urbina Cárdenas Max Fernando
Presidente

Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo
Secretario

Mg. Chapoñan Ramírez Edgard
Vocal/Asesor de tesis

Dedicatoria

A DIOS porque reconozco que la sabiduría y la inteligencia proviene de ÈL, Por su infinita misericordia para con nosotros, por enseñarnos el verdadero amor. A mis padres que durante su vida de lucha incesable me inculcaron valores y principios, por todo su apoyo y todo su amor brindado durante este tiempo, ellos son mi inspiración y motivación para seguir esforzándome y llegar a esta bonita etapa de mi vida. A mi hermana Deysi Raquel Delgado Alarcón quien me dio la oportunidad de compartir gratos momentos y me enseñó durante estos años el sentido de la amistad y perseverancia.

Sandra Yulliana

A Dios por darme la vida y permitirme llevar hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre por ser el pilar más importante y demostrarme siempre su cariño y su apoyo incondicional sin importar mis errores. A mi papa político por sus consejos y el apoyo que siempre me brinda. A mis hermanos porque a pesar de nuestras diferencias siento que siempre están conmigo, a mis compañeros porque siempre tuve su apoyo, sin todos ustedes no lo hubiera logrado.

Gloria

Agradecimiento

Agradecemos en primer lugar a DIOS por cada día que nos regala y por la sabiduría que nos brinda; porque siempre esta nuestro lado, en los mejores momentos y en los momentos más difíciles de nuestra vida.

A nuestro asesor el CPC. CARLOS ENRIQUE ALARCON ECHE, que con sus conocimientos nos impulsó a seguir adelante con nuestro proyecto de investigación.

A la universidad SEÑOR SIPAN, por darnos la oportunidad de ser parte de esta familia y así poder seguir adelante con nuestros estudios y poder cumplir nuestras metas y ser profesionales de éxito.

Sandra Yulliana & Gloria

Resumen

El presente estudio titulado POLÍTICAS DE RIESGO DE CREDITOS FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR`S S.A.C CHICLAYO 2018. Tuvo como objetivo Proponer políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018. El tipo de investigación fue proyectivo con diseño de investigación fue de triangulación concurrente, además la muestra fue no probabilística, es decir, los 15 colaboradores involucrados en el área de crédito, así como también el acervo documentario de la empresa. Se obtuvo como resultado que el riesgo de créditos financieros otorgados en la empresa Inversiones PEPE CAR`S SAC es muy alto (33%). Por otro lado, la empresa obtiene una rentabilidad de 2.327% por cada sol de activos, presenta un 6.089% por cada sol de patrimonio y finalmente se determinó que la cartera influyo en la rentabilidad de la empresa en un 4.104%. concluyendo que se diseñó políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018, esto debido a que es el paso principal para la apertura de crédito y su efecto se ve al momento de hacer los pagos en las fechas indicadas. Finalmente, al área de gerencia se recomienda aplicar la propuesta menciona con el fin de lograr la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.

Palabras clave

Políticas, riesgo de crédito, rentabilidad.

Abstract

The present study entitled RISK POLICIES OF FINANCIAL CREDITS FOR THE IMPROVEMENT OF INVESTMENT PROFITABILITY PEPE CAR`S SAC CHICLAYO 2018. Its objective was to propose financial credit risk policies to improve profitability in Pepe Car`S SAC Chiclayo Investments 2017. The type of research was projective with research design was of concurrent triangulation, in addition the sample was not probabilistic, that is, the 15 collaborators involved in the credit area, as well as the documentary collection of the company. As a result, the risk of financial credits granted in the company Inversiones PEPE CAR`S SAC is very high (33%). On the other hand, the company obtains a yield of 2,327% for each asset sol, presents 6.089% for each equity sol and finally it was determined that the portfolio influenced the profitability of the company by 4,104%. concluding that financial credit risk policies were designed to improve profitability in Inversiones Pepe Car`S SAC Chiclayo Investments 2018, this is because it is the main step for opening credit and its effect is seen at the time of making payments on the indicated dates. Finally, it is recommended to apply the aforementioned proposal to the management area in order to improve profitability in Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.

Keyword

Politics, credit risk, profitability.

Índice de Contenido

Aprobación por jurados	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Palabras clave	v
Abstract	vi
Keyword	vi
Índice de Contenido	vii
I. INTRODUCCIÓN	9
1.1. Realidad Problemática.	11
1.2 Trabajos previos.	13
1.3 Teorías Relacionadas al tema.	16
1.4 Formulación del problema.	27
1.5 Justificación e importancia del estudio.	27
1.6 Hipótesis.	28
1.7 Objetivos	28
II. MATERIAL Y MÉTODO	29
2.1 Tipo y diseño de la investigación.	29
2.2 Población y muestra.	30
2.3 Variables, Operacionalización.	30
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.	36
2.5 Procedimientos de análisis de datos.	37
2.6 Aspectos éticos.	38
2.7 Criterios de rigor científico.	38
III. RESULTADOS	39
3.1. Tablas y figuras	39
3.2 Discusión de resultados	59
IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	71
REFERENCIAS	73
ANEXOS	79

Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Dimensión Capacidad de pago</i>	39
Tabla 2: <i>Dimensión Récord de créditos.</i>	42
Tabla 3: <i>Dimensión Condiciones del contrato de crédito.</i>	45
Tabla 4: <i>Dimensión Requisitos legales.</i>	48
Tabla 5: <i>Dimensión Análisis de crédito</i>	51
Tabla 6: <i>Dimensión Respaldo financiero</i>	54
Tabla 7: <i>Dimensiones de riesgo de créditos financieros</i>	57
Tabla 8: <i>Variable riesgo de créditos financieros</i>	58
Tabla 9: <i>Análisis de la rentabilidad</i>	58

Índice de Figuras

Figura 1. Capacidad de pago.	40
Figura 2. Récord de créditos.	43
Figura 3. Condiciones del contrato de crédito.	46
Figura 5. Análisis de crédito.	52
Figura 6. Respaldo financiero.	55

I. INTRODUCCIÓN

Últimamente ha habido un gran desarrollo en la exploración utilizando una oportunidad de préstamo, como lo descubrió un examen de oportunidad de crédito realizado por FIT Big Data, la obligación completa en Perú se expandió en un 46% entre febrero de 2015 y 2019. Es decir, en los últimos cuatro años pasó de S/ 77.963 millones a S/ 114.092 millones. Sin embargo, la cantidad de clientes solo creció 5,8%. A febrero de este año, la categoría que logró el mejor comportamiento crediticio fue el denominado “Estrellas” en el que el 65,7% de los clientes son hombres y el 34,3% son mujeres. En el caso de los hombres tiene un riesgo de 0,8% y en las mujeres un 0,6%. En el grupo “Negativos”, aquellos que suelen incumplir sus pagos, los hombres representan el 54,3%, mientras que las mujeres un 45,7%. En el primer caso tienen un riesgo de 60% y en el segundo un 54,7% (La República, 2019). Asimismo, se expuso que el sistema financiero en el norte del Perú se ubica a la mayor cantidad de deudores, seguido del sur y del centro. Caso contrario se evidencia que solo existen 318,006 deudores en oriente (Gestión, 2016).

Del mismo modo, la Compañía INVERSIONES PEPE CAR'S S.A.C se completa como un intermediario monetario, distribuyendo créditos disponibles para ser comprados después de una evaluación a través de sus consejos comerciales. Por lo tanto, provocó la consulta que lo acompaña: Cuál es el impacto de la posibilidad de crédito presupuestario para la mejora de la productividad en Inversiones Pepe Car's, S.A.C 2018, subrayando que dicha organización crea ejercicios que se controlan de manera ineficaz, se expanden o crean peligros. En cuanto al plan de la cuestión, ¿Cuáles podrían ser los enfoques de peligro de los créditos presupuestarios para la mejora de la ganancia en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018? En consecuencia, se planteó el objetivo de proponer enfoques de oportunidad de crédito relacionados con el dinero para mejorar la ganancia en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018.

La organización bajo investigación presenta problemas de lucro debido a la expansión del dinero debido al no tener un examen exhaustivo del registro de crédito. Es esencial acumular acuerdos de crédito relacionados con el dinero en S.A.C. de Inversiones Pepe Car; sobre la base de que un acuerdo del crédito sólido y beneficioso es una cualidad, la razón para ellos es

completar una investigación crediticia suficiente que limite el grado de riesgo en la recuperación de los créditos, impulsando el crédito para mejorar la productividad, así como aplicando criterios al desglose del ajuste para mantener el retraso.

Por fin, el examen se organiza de la siguiente manera: Introducción, retrata la circunstancia del problema, fundamento del estudio, premisa hipotética, a pesar de dar a conocer los destinos, la vocación y la especulación; Material y estrategia, esta parte clarificó el plan y el tipo de investigación realizada, la población y las pruebas, la operacionalización de factores, el sistema y el instrumento de surtido, así como los criterios morales y la meticulosidad lógica; Resultados y conversación, las consecuencias del examen se representan a través de tablas y gráficos; fines y propuestas, el resumen de referencias y las extensiones particulares.

1.1. Realidad Problemática.

Según el Banco Central en Chile, en su informe de estabilidad financiera, el emisor describió una serie de peligros para la economía local, incluyendo varios asociados a la deuda interna y externa, contexto en el que advirtió que uno de los principales riesgos sigue siendo un deterioro abrupto de las condiciones de financiamiento externas, también apuntó a riesgos puramente locales (El Mercurio, 2018).

En Argentina, el sector financiero abarca 4 de 5 billetes que ingresan los extranjeros al año, según el Banco Central en los balances. Argentina para bajar la inflación paga altas tasas de interés que explica el festín especulativo; por este motivo la sequía de inversión productiva es explicada por la desconfianza de los inversores extranjeros en la estabilidad argentina (El País, 2017).

En México la violencia genera cada vez más riesgos de crédito para las compañías expandiéndose a Gobiernos regionales y locales. Con el aumento de la violencia crece la preocupación por los riesgos crediticios en seguridad para las empresas, y los riesgos económicos para los municipios (Televisa, 2019)

De acuerdo al Global Entrepreneurship Monitor, el Perú es el quinto país con mayor emprendimiento. Para Luis Piazzón, profesor del MBA de Esan, para que el negocio sea exitoso se debe tener un buen modelo; sin embargo, los principales problemas financieros que presentan estas nuevas empresas es la insuficiencia de capital de trabajo, confundir las finanzas personales con los negocios y no considerar los riesgos excesivos al momento de invertir (Gestión, 2018).

Entre el 20 y el 27 de febrero, la posibilidad de que la nación peruana cayera a 134 premisas enfoca todas las cosas consideradas, según el diferencial EMBIG Perú, como lo indica el BCR (Banco Central de Reserva). Los resultados primarios son una reducción en empresas

externas; lo que puede significar desempleo y bajos salarios para la población (El Peruano, 2019).

Según los resultados del estudio de riesgo monetario de FIT Big Data, la deuda total en el Perú se incrementó en un 46% entre febrero del 2015 y el 2019. Es decir, en los últimos cuatro años pasó de S/ 77.963 millones a S/ 114.092 millones. Sin embargo, la cantidad de clientes solo creció 5,8%. A febrero de este año, la categoría que logró el mejor comportamiento crediticio fue el denominado “Estrellas” en el que el 65,7% de los clientes son hombres y el 34,3% son mujeres. En el caso de los hombres tiene un riesgo de 0,8% y en las mujeres un 0,6%. En el grupo “Negativos”, aquellos que suelen incumplir sus pagos, los hombres representan el 54,3%, mientras que las mujeres un 45,7%. En el primer caso tienen un riesgo de 60% y en el segundo un 54,7% (La República, 2019). Asimismo, se expuso que el sistema financiero en el norte del Perú se ubica a la mayor cantidad de deudores, seguido del sur y del centro. Caso contrario se evidencia que solo existen 318,006 deudores en oriente (Gestión, 2016).

En Chiclayo el 83% son Mypes y pequeñas empresas solo el 3%. Por otro lado, 58 mil Mypes se ubican en Lambayeque, mantienen el crecimiento para este 2018, la tasa de crecimiento proyectada es de 3%. No obstante, por un fenómeno climático el Producto Bruto Interno (PBI) de Lambayeque solo crecería 2.37% perjudicando el dinamismo de las Mypes y en sus indicadores de rentabilidad. (RPP, 2015)

Las organizaciones de la ciudad de Chiclayo, existen numerosos establecimientos monetarios cada uno con diversos arreglos y enfocados en diversas regiones. La Compañía INVERSIONES PEPE CAR'S S.A. se dedica a la intermediación relacionada con el dinero, las guías comerciales atraen a los clientes para realizar una evaluación y luego les distribuyen un crédito disponible para comprar. Por lo tanto, provocó la consulta que acompaña: ¿Cuál es el impacto del riesgo de crédito relacionado con el dinero para la mejora de la ganancia en Inversiones Pepe Car's, S.A.C 2018, acentuando que dicha organización crea ejercicios que se controlan de manera ineficaz, se expanden o crean peligros.

1.2 Trabajos previos.

En la búsqueda de investigaciones realizadas en los diferentes contextos internacionales, nacional y locales se ha encontrado la siguiente información:

Internacional.

Carpio y Diaz, (2016), de la **localidad** de Guayaquil – Ecuador, bajo el **diseño** experimental de **tipo** descriptiva. Obtuvo como **resultado**, que la utilidad obtenida es de un 105% en el 2015 con relación al costo de construcción en la venta de una vivienda incluida el terreno de 500 mt² con materiales importados (con salvaguardias), a su vez, se **concluyó** que, la sustitución de materiales importados por materiales nacionales, significaría incrementar el margen de ganancia, dependiendo obviamente de los gustos y preferencia de cada cliente interesado en adquirir una vivienda en una zona de interés familiar. Se **recomendó**, La empresa Corpevin según lo basados en los datos anteriormente expuestos le convendría la sustitución de los materiales importados por productos nacionales, cuya reducción del costo de estos ítems oscila en un promedio del 11% y ésta a su vez estaría generando una demanda en el mercado nacional e impulsando la matriz productiva del país.

Santos y Guzman, (2015), de la **localidad** de Bogotá – Colombia, bajo el **diseño** de enfoque mixto de **tipo** descriptiva. Obtuvo como **resultado**, una demanda del sector energético de 32,06%, además es notorio que el consumo no cubre la capacidad del sector, estimándose un incremento del 12,3% para los subsiguientes años, a su vez, se **concluyó** que, los índices de rentabilidad entre los años 2008 a 2012 de empresas comercializadoras y distribuidoras de energía en Colombia, fueron calculados mediante los datos reportados en el SUI de la SSPD. Se **recomendó**, tener una mejor gestión empresarial la cual reporte información oportuna y útil para la adecuada toma de decisiones, comenzando con la información de la propia empresa, minimizando el sesgo externo.

Gamboa, (2016), de la **localidad** de Ambato – Ecuador, bajo el **diseño** correlacional de **tipo** exploratoria-descriptiva. Obtuvo como **resultado**, que existe la necesidad en el 84% de las cooperativas de establecer una directiva o guía para administrar el riesgo de crédito, a su vez,

se **concluyó** que, resulta complicado determinar puntos críticos de control afectado directamente al crecimiento por la falta de políticas y procedimientos relevantes. Se **recomendó**, Restructurar la gestión de colocación de créditos para controlar de forma eficiente la gestión del crédito.

Nacional.

Lozano, (2018), de la **localidad** de Cañete – Perú, bajo el **diseño** no experimental de **tipo** descriptivo. Obtuvo como **resultado**, que en la Caja Arequipa las normas internas, políticas, lineamientos y procedimientos de créditos se respetan y conocen, Simultáneamente aplican las herramientas de evaluación de créditos, a su vez, se **concluyó** que, en la Caja Arequipa si identifican, conocen y cumplen las políticas de créditos esto conlleva a un mínimo riesgo crediticio, mínima mora y por lo tanto rentable. Palabras claves: Políticas de crédito, Riesgo crediticio, rentabilidad. Se **recomendó**, a la empresa a que siga realizando sus constantes capacitaciones al personal para que otorguen sus créditos minimizando riesgos, de manera correcta cumpliendo sus políticas de créditos que son muy estrictas para así aportar con la rentabilidad de la empresa y bienestar de la población.

Montoya, (2016), de la ciudad de Lima - Perú, bajo la estructura de prueba de tipo correlacional ilustrativo. En consecuencia, el pivote de los trabajadores impacta la ganancia de la organización de desarrollo, por lo tanto, se presumió que, siendo $30.7555 > 15.51$ rechaza la teoría inválida de que la administración del capital de trabajo impacta la productividad de las organizaciones de desarrollo de la localidad de Miraflores. . Se prescribió para llevar a cabo una investigación vertical y plana de los Estados Financieros para verificar la variedad entre los recursos actuales y los pasivos; y aplicar registros presupuestarios.

Flores, (2016), de la **localidad** de Lima - Perú, bajo el **diseño** no experimental-cuantitativa de **tipo** transaccional-correlacional. Obtuvo como **resultado**, existe una deficiente gestión financiera en las cajas de ahorro y crédito que generan el bajo margen operativo, baja calidad de la cartera de créditos y decrecimiento de la rentabilidad, a su vez, se **concluyó** que, al incrementar el crédito promedio por deudor en consecuencia se genera un incremento en los

ingresos por créditos colocados. Se **recomendó**, Mejorar el análisis financiero para tener un mayor conocimiento de la situación financiera y económica del cliente, a mayor la información menor el riesgo y, as, minimizamos el riesgo por no pago incrementando del crédito promedio por deudor.

Local

Cubas y Davila, (2016), de la **localidad** de Pimentel – Perú, bajo el **diseño** no experimental de **tipo** descriptiva - explicativa. Obtuvo como **resultado**, los colaboradores previamente capacitados no aplican las herramientas para evaluar el crédito generando que incremente el riesgo crediticio, a su vez, se **concluyó** que, el riesgo crediticio tiene incidencia en la rentabilidad de CMAC Piura S.A.C. Se **recomendó** aplicar un programa de capacitación continua sobre riesgo crediticio con el fin de que utilicen las las herramientas de evaluación crediticia, para reducir la probabilidad de mora y mejorar la rentabilidad de la caja.

Rodriguez, (2018), de la **localidad** de Chiclayo – Perú, bajo el **diseño** no experimental-transversal de **tipo** descriptiva - propositiva. Obtuvo como **resultado**, que no le dan la importancia para los arreglos, normas y pautas en la atención al cliente, independientemente de la forma en que el 80% conoce la metodología para la recuperación de créditos según las Políticas de la Institución, por lo tanto, se razonó que el Fondo Municipal de Ahorro y Crédito de Piura SAC, Agencia San Ignacio, después de la utilización de los sistemas de crédito propuestos, disminuye la tasa de irregularidades. Se sugirió la utilización de las metodologías propuestas para disminuir la tasa de mala conducta y, además, enseñar los errores provocados por estos peligros.

Chero y Díaz, (2015), de la **localidad** de Pimentel – Perú, bajo el **diseño** no experimental de **tipo** descriptivo-analítico. Obtuvo como **resultado**, a través de la l manejo de control del costo de capital no tienen políticas para la administración financiera de los recursos de su empresa, generando solo utilidad y no saben cuánto es su costo de las fuentes de financiación de la empresa, a su vez, se **concluyó** que, el costo de capital en el año 2013 es de 9.55% y una

rentabilidad de 13.85% sin embargo, el año 2014 fue 10.49% y 11.73% respectivamente, donde el ROE adsorbe el costo de capital mostrando que la empresa si obtiene ganancias cuando su proyección es este porcentaje de rentabilidad. Se **recomendó**, disminuir de forma continua el uso de los recursos externos con terceros y utilicen sus recursos propios, para que así traten de disminuir su costo de capital y de esta manera puedan aumentar su utilidad.

1.3 Teorías Relacionadas al tema.

1.3.1 Riesgo crediticio financiero

El crédito es el interés en un cliente para construir ofertas de un artículo o administración. Del mismo modo, tiende a caracterizarse como una capacidad para producir beneficios de la garantía de la instalación en un tiempo caracterizado. Desde un enfoque comercial, las organizaciones lo usan como un dispositivo para expandir los negocios y la firmeza del cliente (Leal, Aranguiz, & Gallegos, 2018).

El riesgo de crédito puede caracterizarse como la probabilidad actual de incumplimiento por parte del cliente de su compromiso provocado en una actividad (Inmaculada & Raquel, 2010).

Por otra parte, también se crea cuando el alistamiento no está dispuesto o no es apto para satisfacer su compromiso legalmente vinculante. Del mismo modo, incorpora el peligro de incumplimiento como el riesgo del mercado, es decir, la desgracia relacionada con el dinero producida por el incumplimiento del cliente (Americarum, 2019).

La motivación para establecer un programa de peligro para la junta es producir estabilidad en las corrientes relacionadas con el dinero. Las asociaciones constantemente influyeron en el peligro relacionado con el dinero,

Tenemos la posibilidad de crédito que se transmite a clientes explícitos que pueden dejar de pagar o cambiar su puntaje FICO. Del mismo modo, existe un riesgo publicitario que influye en las diferentes divisiones de la economía, por ejemplo, la expansión de las tarifas de

los préstamos, los cambios en el costo de las administraciones o las rebajas en la escala de conversión (Americarum, 2019).

La posibilidad de crédito aplicada a las organizaciones empresariales no presupuestarias es la posibilidad de desgracia debido al incumplimiento en la cuota esperada por un cliente.

1.3.1.1 Gestión de riesgos crediticios, directrices y principios.

La gestión del riesgo de crédito en las organizaciones está planeada para disminuir, aliviar y prevenir el incumplimiento de los clientes, a fin de cumplir con los destinos establecidos por la organización y mantenerse alejados de las circunstancias que pueden ajustar los marcos de los ejecutivos.

La norma ISO 31000: 2018 establece normas y reglas con respecto a la administración casual. La razón principal para existir es utilizar este plan para supervisar la posibilidad de crédito en el área no monetaria.

La norma ISO 31000 (2018) limita el evento de errores para lograr una administración casual. Asimismo, propone tres (3) componentes (San José & Lizaraburu, 2016):

Principios de gestión del riesgo

La norma ISO 31000: 2018 actualiza 8 normas en peligro para los ejecutivos. Peligro fructífero, el tablero debe lograrse con consistencia con los estándares que lo acompañan (San José & Lizaraburu, 2016):

a) Riesgo de ajuste de la junta: en la división no relacionada con el dinero, se deben considerar los requisitos y particularidades de la organización para ajustar el riesgo de los ejecutivos.

b) El riesgo de que los ejecutivos sea integral: el crédito de los ejecutivos debe mantenerse moderno y aplicable para que sea importante establecer auspicioso y la cooperación de los responsables del procedimiento de cartera.

c) Riesgo, el directorio es dinámico: cuando la organización ejecuta las actividades de peligro de los ejecutivos, debe reaccionar y distinguir los cambios.

d) Riesgo integrado para los ejecutivos: es la incorporación incorporada de zonas presupuestarias y comerciales en el ciclo comercial de una organización para mejorar la administración de oportunidades de crédito.

e) Riesgo de que la junta sea una parte organizada y de gran alcance: el marco del sistema de crédito de agua debe ejecutarse de manera conveniente y organizada para la administración viable de la cartera.

f) Riesgo de que los ejecutivos fomenten la mejora continua de la asociación: la mejora constante de la asociación se avanza observando y controlando los componentes y sistemas en el surtido de cartera que caracteriza la administración de oportunidad de crédito.

Los principios expuestos orientan sobre los componentes o factores de una gestión del riesgo eficiente, explicando el propósito y comunicando su valor. Además, se explica que deberían habilitarse en la empresa para gestionar los efectos de la incertidumbre sobre sus objetivos (Asociación Española de Normalización , 2018).

Marco de referencia para la gestión del riesgo

Para mejorar, revisar, monitorear, diseñar e implementar el riesgo es necesario un marco de referencia porque brinda las bases y disposiciones para la empresa (San José & Lizarzaburu, 2016). Las actividades se relacionan con una dinámica específica establecida previamente (Figura 1) (Asociación Española de Normalización , 2018):



Figura 1. Marco de referencia.

Fuente: Elaborado por Asociación Española de Normalización, 2018

La asociación debería examinar su riesgo, las prácticas y procedimientos de los ejecutivos, evaluar los agujeros y abordar estos agujeros en la estructura. Los segmentos del borde de referencia y la forma en que cooperan influyeron en los requisitos de la asociación.(Asociación Española de Normalización , 2018).

Proceso de gestión del riesgo

En la Norma UNE-ISO 31000: 2018, se muestran seis (6) ejercicios que analizan la administración por azar (San José y Lizarzaburu, 2016):

- a) Comunicación y discusión.
- b) Alcance, entorno y criterios.
- c) Evaluación de riesgos.
- d) Tratamiento de riesgos.
- e) Seguimiento y auditoría.
- f) Registro e informe.

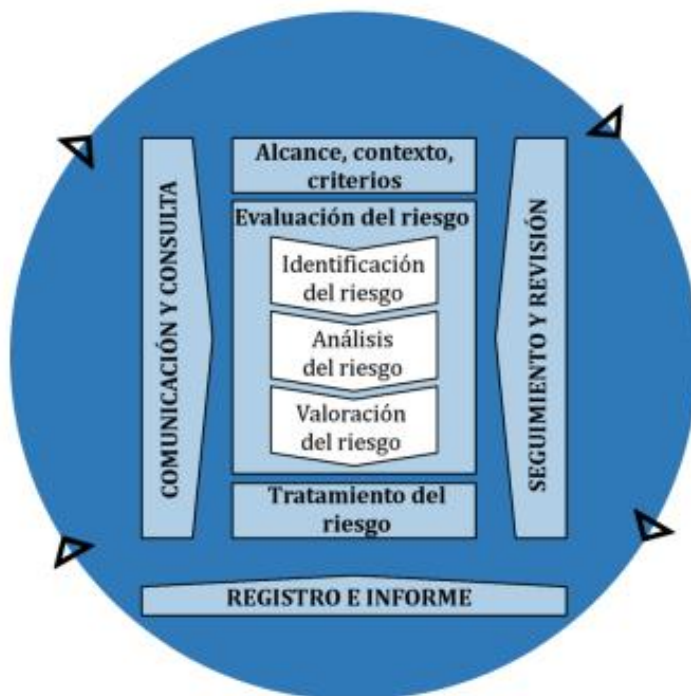


Figura. 2. Proceso para la gestión del riesgo.

Fuente: Elaborado por Asociación Española de Normalización, 2018

El peligro del procedimiento de la junta debe ser una parte necesaria de la junta y dinámico, y debe incorporarse a la estructura, actividades y procedimientos de la asociación. Puede ser clave a nivel vital, operativo, de programa o de riesgo (Asociación Española de Normalización, 2018; San José & Lizarzaburu, 2016).

11.3.1.2 Análisis y metodología del riesgo crediticio

Múltiples investigaciones discuten los modelos de credit scoring y su posibilidad de éxito (Kulkosky, 1996; Schreiner, 2002; Rayo et al, 2010). Por otra parte las propuesta de credit scoring consideren variables y características que explican el no pago del crédito (como se citó en (Leal, Aranguiz, & Gallegos, 2018).

A) Metodologías de cuantificación:

En este momento, son aquellos dispositivos que hacen énfasis únicamente en la medición de peligros. Es decir, aplican una progresión de marcadores (a menudo numéricamente) para cuantificar el efecto que los peligros tienen sobre las asociaciones y, a partir de esa figura, crean actividades facilitadas para su administración, tratamiento o incluso finalización.(ISO Tools, 2019).

- **Magerit:** es un método elaborado del Consejo Superior de Administración para la gestión y análisis de riesgo. Está diseñado para que las empresas utilicen servicios informáticos e información digital. Tiene como objetivo la evaluación de cuánto debe invertir una empresa en el proceso y cómo defenderlo.
- **Delphi:** permite ponderar y recolectar la información dada por un experto, es una técnica de investigación social que pueden contribuir a la resolución de un problema complejo. Entre sus características destacan que (ISO Tools, 2019): Es un proceso iterativo, conserva el anonimato de los integrantes, Feedback controlado y Respuesta estadística de grupo (Leal, Aranguiz, & Gallegos, 2018).

El tipo de examen cambia según lo indicado por los intereses particulares de la organización, que en su mayor parte están inspirados por la liquidez (Morelos, Fontalvo, & De la Hoz, 2012).

A.1) Indicadores de Liquidez

Según Ortiz, el indicador de liquidez determina la capacidad de las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo. El cual comprende los indicadores siguientes: Prueba Ácida, Capital de trabajo y Razón corriente (Morelos, Fontalvo, & De la Hoz, 2012).

Razón corriente

La presente explicación decide la capacidad de la asociación para cumplir con sus compromisos momentáneos relacionados con el dinero. Cuanto mayor sea la extensión, mayor límite de cuotas tendrá la organización (Morelos, Fontalvo, & De la Hoz, 2012).

$$\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente} = \text{Razón Corriente}$$

Capital de trabajo

El capital de trabajo es el contraste entre todos los recursos actuales y las obligaciones actuales completas para un período determinado. Esta distinción muestra los activos con los que la organización sirve a los dos en sus ejercicios operativos y presupuestarios sin requerir la utilización de diferentes activos (Morelos, Fontalvo, & De la Hoz, 2012)

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Recursos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$$

Prueba ácida

Decida un nivel general si una organización tiene la capacidad de cumplir con sus compromisos momentáneos decididos para la oferta de sus inventarios. En un nivel fundamental, debe avanzar hacia uno (1) (Herrera & Betancourt, 2016).

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo corriente}$$

Modelo Z- Score de Altman

El modelo Z Score se realizó más de 30 años antes de decidir cuándo una asociación presenta o exhibe un problema de bancarrota (Belalcazar & Trujillo, 2016).

El "Z score" de la organización se estima de la siguiente manera (Caouette, Altman, Narayanan, & Nimmo, 2008; Burneo & Lizarzaburu, 2016):

$$\text{Z score} = 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4 + 3.25$$

Donde cada factor habla a cada proporción relacionada con el dinero:

X1 = Capital de trabajo / recursos absolutos

X2 = Beneficio retenido retenido / recursos completos

X3 = Ganancias antes de primas y aranceles / recursos completos

X4 = Valor de los accionistas / pasivos absolutos

Cuando se obtiene el Zscore, la escala recientemente establecida decidió el estado de endeudamiento de la asociación (Burneo & Lizarzaburu, 2016):

$Z \leq 4.50 \rightarrow$ zona de quiebra

$4.52 < Z \leq 5.85 \rightarrow$ zona de alerta

$Z > 5.85 \rightarrow$ zona segura

B) Métodos cualitativos

Estrategia de examen de riesgos con un uso más notable en la dinámica empresarial (ISO Tools, 2019). Estrategias subjetivas incluidas (Herramientas ISO, 2019): (a) Cuestionario y reuniones organizadas. (b) Sentencia de autoridades y especialistas (Técnica Delphi). (c) Lluvia de ideas. (d) Evaluación para reuniones multidisciplinarias.

1.3.2 Rentabilidad

El beneficio se caracteriza como la tasa que decide cuánto adquiere una organización por cada activo aportado. Por otra parte, se caracteriza como el ajuste en la estimación de una ventaja, comunicada como un nivel del valor subyacente. Además, es la conexión entre sueldos y gastos (Córdoba, 2012).

Como lo indica (Gitman, 2012), caracteriza la ganancia como la relación que existe entre el beneficio y la especulación importante para lograrlo, ya que cuantifica la viabilidad de la organización de una organización, confirmada por los beneficios obtenidos de los negocios utilizados. , su clasificación y normalidad.

Ochoa y Saldívar (Ochoa & Saldívar, 2012) expresan que, el beneficio permite medir el beneficio neto o la progresión de los recursos netos del elemento, comparable a su capital contable, su salario o sus propias ventajas y sus recursos contables.

1.3.2.1 Ámbitos en las que se mide la rentabilidad:

Productividad financiera: se identifica con las empresas y comunica la presentación operativa de la asociación. Se resuelve con la relación construida entre el salario de trabajo (anteriormente de intereses e impuestos) y el activo. (Lizcano, 2004; Melgarejo & Vera, 2010; Amondarian & Zubiaur, 2013). Así pues:

Este indicador también se denomina rentabilidad económica de la explotación y es un factor esencial de la rentabilidad de la empresa, ya que calcula la rentabilidad de la actividad típica de la organización. (Melgarejo & Vera, 2010).

Descomposición de la rentabilidad económica

La rentabilidad económica, es un indicador es el producto de dos factores, la rotación de activos y el margen de beneficio en las ventas, que permiten un análisis más detallado. (Sánchez, 2002).

$$RE = \text{Resultado} / \text{Activo} + \text{Resultados} / \text{Ventas} + \text{Ventas} / \text{Activo} = \text{Margen} \times \text{Rotación}$$

Margen

$$\text{Margen} = \text{Resultados} / \text{Ventas}$$

El indicador determina el beneficio de cada unidad monetaria vendida, en otras palabras, la rentabilidad de las ventas. El margen puede analizarse bien para una clasificación funcional o una clasificación económica. (Sánchez, 2002).

Rotación

$$\text{Rotación} = \text{Ventas} / \text{Activos}$$

La rotación de activos mide la cantidad de veces que el activo se recupera mediante ventas o, expresado de otra manera, la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida. (Sánchez, 2002).

Rentabilidad financiera. - también conocida como la rentabilidad del negocio visto desde el enfoque de los accionistas (Cano, Olivera, Balderrabano, & Pérez, 2013; Melgarejo & Vera, 2010; Amondarian & Zubiaur, 2013).

Rentabilidad financiera = Beneficio del año / Patrimonio

Descomposición de la rentabilidad financiera

Desde la descomposición de la rentabilidad financiera, el objetivo es estudiar la relación con la rentabilidad económica. Por lo tanto, cada forma es evaluada (Sánchez, 2002):

Descomposición primera

Una primera descomposición expresa la rentabilidad financiera como un producto de margen, rotación y un indicador de endeudamiento, porque se obtiene multiplicando el numerador y el denominador de la rentabilidad financiera por el total de activos y las ventas netas (Sánchez, 2002).

$$\mathbf{RF = RN / V \times V / ATm \times ATm / FPm}$$

Descomposición segunda

Una segunda descomposición está más estrechamente asociada con la rentabilidad económica, porque es el numerador multiplicador de la colección y el denominador de la rentabilidad por los activos totales y las ventas financieras netas (Sánchez, 2002).

$$\mathbf{RF = RAIT / V \times V / ATm \times RN / RAIT \times AT m / FPm}$$

Apalancamiento financiero, El apalancamiento financiero está determinado por la división entre los activos totales y los fondos propios y un indicador que refleja el efecto de los costos financieros derivados del endeudamiento.(Sánchez, 2002):

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \text{RN} / \text{RAIT} \times \text{ATm} / \text{FPm}$$

Rentabilidad Integral. – determina la relación entre la rentabilidad financiera y económica. En definitiva, toda decisión de inversión, gestión y financiación que le afecte por influencia del entorno o que tome la empresa, asimismo tendrá un impacto directo sobre la rentabilidad (Amondarian & Zubiaur, 2013).

1.4 Formulación del problema.

¿Cómo podrían ser los enfoques de riesgo de crédito relacionados con el dinero para mejorar los beneficios en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018?

1.5 Justificación e importancia del estudio.

Se propone hacer un hallazgo del peligro de los créditos monetarios y del beneficio en SAC Chiclayo 2018 de Inversiones Pepe Car, ya que el mercado del Sistema Financiero en el que trabaja SAC de Inversiones Pepe Car está compuesto por personas características y legítimas, que experimentan problemas. llegar al marco presupuestario consuetudinario (bancos). Además, una cualidad para S.A.C. de Inversiones Pepe Car. es que los clientes se inclinan hacia él, ya que brinda el financiamiento necesario tan rápido como el tiempo lo permite, sin numerosos métodos regulatorios. En cualquier caso, sin una investigación interna y externa del registro de crédito del cliente, la organización de crédito se encuentra a veces con la expansión de la cartera de registros de cuentas por cobrar, lo que dificulta el rendimiento normal. Es imperativo desarrollar estrategias de crédito monetario en S.A.C. de Inversiones Pepe Car; Debido a que una cartera anticipada sólida y productiva es una cualidad, su motivación es hacer una investigación crediticia satisfactoria que limite el grado de riesgo en la recuperación

de los créditos, y el crédito debe elevarse para mejorar la ganancia, aplicando también criterios a los desgloses adecuados para supervisar las entregas atrasadas

1.6 Hipótesis.

Las estrategias de oportunidad de crédito presupuestario mejoran la ganancia en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo general

Proponer estrategias de oportunidad de crédito presupuestario para mejorar la ganancia en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018.

1.7.2 Objetivo específicos

Analice la posibilidad de crédito presupuestario en Inversiones Pepe Car'S S.A.C, Chiclayo 2018.

Decide la ganancia en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018.

Estructurar enfoques de oportunidad de crédito relacionados con el dinero para mejorar la productividad en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018.

II. MATERIAL Y MÉTODO

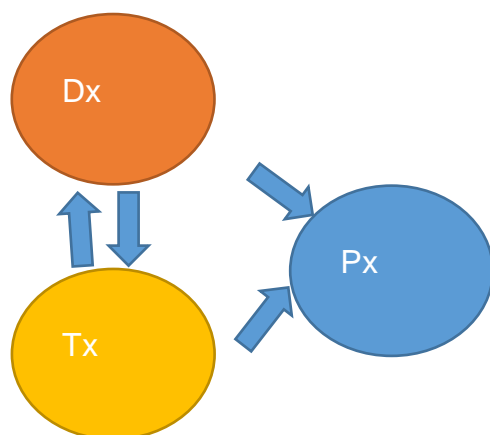
2.1 Tipo y diseño de la investigación.

Tipo de investigación

El tipo de investigación fue proyectiva, como lo indicó Hurtado (2010) a la luz del hecho de que se hizo un descubrimiento del peligro de los créditos presupuestarios y el beneficio, y luego produjo una propuesta de estrategias de oportunidad de crédito relacionadas con el dinero para mejorar la productividad en Pepe Car Investments 'S SAC Chiclayo 2018.

Diseño de Investigación

La configuración del examen fue de triangulación simultánea según Hernández, Baptista y Fernández (2014), un plan que es parte de la metodología combinada que permitirá el análisis de los factores bajo investigación de forma cuantitativa y la edad subjetiva de la propuesta de acuerdo. de riesgo de créditos monetarios para mejorar la ganancia en Pepe Car'S SAC Chiclayo Investments 2018.



Donde:

Dx: Diagnóstico de las variables

Tx: Análisis de las teorías

Px: Propuesta

2.2 Población y muestra.

POBLACIÓN.

La población está controlada por el número total de representantes de la Compañía INVERSIONES PEPE CAR'S S.A.C. 2018 trabajando en la zona de crédito; tal como el supervisor y el director.

MUESTRA

El ejemplo del presente examen no es probabilístico, por comodidad, es decir, los 15 compañeros de equipo asociados con la zona de reconocimiento, al igual que el surtido narrativo de la organización de INVERIONES PEPE CAR'S S.A.C. 2018.

Criterios de selección

La facultad actualmente trabaja dentro de la organización de INVERIONES PEPE CAR'S S.A.C.

Fuerza de trabajo obtenida de la organización de INVERIONES PEPE CAR'S S.A.C.

Fuerza laboral de la organización de INVERIONES PEPE CAR'S S.A.C. en la zona de crédito

2.3 Variables, Operacionalización.

2.3.1 Definición conceptual.

Variable Independiente: El riesgo de crédito es la posibilidad de que surja una desgracia por la ruptura de compromisos legalmente vinculantes reducidos por las contrapartes de una actividad (Inmaculada & Raquel, 2010).

Variable dependiente: La rentabilidad es una proporción de tasa que muestra qué cantidad se adquiere después de un tiempo por cada unidad de activos aportados. También podemos decir que la ganancia es el ajuste en la estimación de una ventaja, además de cualquier transferencia de dinero, comunicada como un nivel del valor subyacente. Es la conexión entre sueldos y gastos (Córdoba, 2012).

2.3.2 Definición operacional.

Variable Independiente: La posibilidad de crédito es la posibilidad de desgracia derivada de la ruptura de los compromisos autorizados reducidos por los socios de una actividad en la organización en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018 (Inmaculada & Raquel, 2010).

Variable dependiente: La rentabilidad es el ajuste en la estimación de una ventaja, además de cualquier transmisión en dinero real, comunicada como un nivel del incentivo subyacente en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018..(Córdoba, 2012).

VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTOS
VARIABLE INDEPENDIENTE :RIESGO DE CREDITOS FINANCIEROS	Capacidad de pago	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando se solicita un crédito ¿Se analiza la capacidad de pago del cliente? • ¿Existe una regla para verificar la capacidad de pago del cliente? • La verificación de la capacidad de pago de un cliente ¿Le otorga a usted seguridad en el otorgamiento de crédito? • ¿La empresa cuenta con algún plan en caso de que el cliente incumpla con el pago? • ¿Conoce y calcula la capacidad de pago del cliente para evitar problemas financieros? 	ENCUESTA	CUESTIONARIO
	Récord de créditos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted verifica el récord crediticio del futuro cliente en el sistema financiero? • ¿Tiene mucho que ver el récord crediticio del cliente para obtener el crédito con la empresa? • ¿Verifica usted el récord crediticio del cliente? • ¿La empresa toma en cuenta el score en el buró de crédito del cliente? • ¿Considera usted: la decisión 		

		crediticia debe ser sobre la base a los antecedentes históricos o presentes?		
	Condiciones del contrato de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Existe alguna característica principal para un contrato de crédito? • ¿Aparte del contrato que ustedes emiten, solicitan otros documentos legales? • ¿Usted cree que esas características pueden variar para evitar el riesgo crediticio? • ¿Se realiza toda clase de informes sobre las actividades, con la finalidad de tener un registro sobre los datos de los clientes? • ¿Es posible que el cliente solicite la devolución del dinero en caso de que quisiera deshacerse del contrato? 		
	Requisitos legales	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa además de tener analizada la información del cliente ¿También mantiene actualizada su información? • ¿La empresa hace uso de tecnología para un mejor registro de información? • ¿Se solicita una edad mínima para acceder el crédito vehicular en la empresa? • ¿Los datos se dan con el objetivo de que puedan cumplir los 		

		<p>objetivos de la organización?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Se evalúan los datos del cliente para tener un procedimiento dinámico decente a la hora de permitirles el crédito? 		
	Análisis de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La gerencia realiza una supervisión y seguimiento de los riesgos de crédito? • ¿Se realiza un monitoreo continuo por parte de la empresa? • ¿Toman en cuenta antecedentes del cliente a la hora de realizar un análisis de crédito? • ¿Cuenta con alguna base para el análisis de crédito? • ¿Existe una capacidad de autonomía para aprobar un crédito? 		
	Respaldo financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando se realiza el análisis de créditos ¿Solicitan respaldo financiero? • Además del respaldo financiero ¿Solicitan ustedes respaldo de un activo? • ¿Usted cree que la empresa mejore su rentabilidad gracias al financiamiento? • ¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad de la empresa tenga un efecto positivo sobre los recursos propios de la empresa? 		

		<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad se podrá tener un mayor rendimiento? 		
VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD	ROE	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad Total • Patrimonio 	ANALISIS DOCUMENT AL	MATRIZ DE REGISTRO
	ROA	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad Total • Activos totales 		
	ROC	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad Total • Cartera total 		

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

2.4.1 Técnica.

Encuesta. Es uno de los métodos de surtido donde el científico transmite una encuesta de riesgo de crédito presupuestario a un colega de Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo para completar según su suposición estimada en la escala Likert (Bernal, 2010).

El estudio del sistema de crédito de agua relacionado con el dinero terminó el procedimiento que lo acompaña; Primero, se realizó una encuesta legítima y sólida, en ese momento la búsqueda de los compañeros de equipo se completó dentro de la organización SAC Chiclayo de Inversiones Pepe Car, por fin se les dieron los instrumentos para cargar con su estimada sensación (Bernal, 2010).

Análisis documental. Revisión del informe de activos y resúmenes presupuestarios de Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo (Hurtado, 2010).

2.4.2 Instrumentos de recolección de datos

Encuesta. Se completó una encuesta de prueba con una escala Likert de 1 a 5 donde (nunca, rara vez, a veces, normalmente, con bastante frecuencia), para adquirir una evaluación cuantitativa de la variable de riesgo de reconocimiento monetario para un instrumento compuesto por 30 consultas y aislado por seis mediciones, se aplicó esta encuesta y el instrumento se sometió a un juicio especializado, compuesto por tres expertos calificados.

Matriz de registro. Archivos de Excel del informe contable y resúmenes presupuestarios de Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018.(Hurtado, 2010).

2.5 Procedimientos de análisis de datos.

Para la introducción de información, se utilizará la programación de la variante 23 de SPSS al codificar las consultas del instrumento de oportunidad de crédito relacionado con el dinero, en ese momento se codificaron sus estimaciones de escala Likert. Además, siendo sentimientos, el cero se estableció en la estimación de decimales. Hacia el final de la base de datos, se completó un examen gráfico con tablas redid que permitieron la realización de los destinos particulares.

Media aritmética. Es la medida utilizada para lograr la normalidad de los efectos posteriores de la descripción general aplicada a cada representante de la organización Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo2018. (Mode, 2005).

$$\bar{x} = \sum \frac{xi}{n}$$

Moda. Es la información que se vuelve a compartir la mayor parte del tiempo (Tamayo, 2004).

Porcentaje. Esto servirá para conocer el alcance de la información de cada clasificación contemplada. El método (Levin & Rubin, 2004).

$$\% = \frac{f}{n} * 100$$

2.6 Aspectos éticos.

2.7 Criterios de rigor científico.

Confiabilidad. El instrumento de probabilidad de crédito monetario muestra un alfa de Cronbach de 0.965.

Alfa de Cronbach: Utilizado para la estimación variable con escala provisional o proporcional. En psicometría, se utiliza para cuantificar la fiabilidad.

El método fáctico es según lo siguiente:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Dónde:

α : coeficiente alfa de Cronbach.

K: La cantidad de cosas.

S_i^2 : Suma de variaciones de los ítems.

S_T^2 : varianza de la suma total de los ítems.

Legitimidad. Se realizó con la evaluación de 3 especialistas.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y figuras

Riesgo de créditos financieros

Tabla 1

Dimensión Capacidad de pago

Reactivo	Nunca		Rara vez		A veces		A menudo		Siempre	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Cuando se solicita un crédito ¿Se analiza la capacidad de pago del cliente?	0	0.0%	1	6.7%	1	6.7%	4	26.7%	9	60.0%
¿Existe una regla para verificar la capacidad de pago del cliente?	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	6	40.0%	7	46.7%
La verificación de la capacidad de pago de un cliente ¿Le otorga a usted seguridad en el otorgamiento de crédito?	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	1	6.7%	12	80.0%
¿La empresa cuenta con algún plan en caso de que el cliente incumpla con el pago?	0	0.0%	0	0.0%	3	20.0%	2	13.3%	10	66.7%
¿Conoce y calcula la capacidad de pago del cliente para evitar problemas financieros?	0	0.0%	1	6.7%	2	13.3%	4	26.7%	8	53.3%

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores de la asociación PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Capacidad de pago.

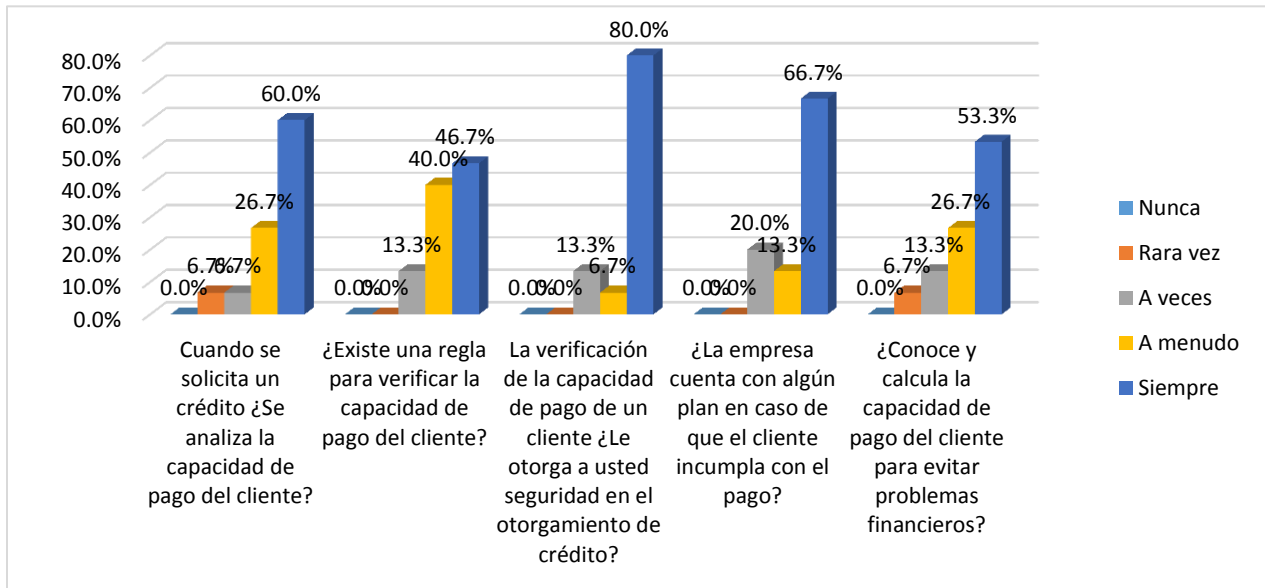


Figura 1. Capacidad de pago.

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Interpretación:

Como se puede apreciar, en la tabla y figura mostrada, respecto al indicador **Capacidad de Pago**, el 80% de los trabajadores encuestados refieren que la verificación de la capacidad de pago de un cliente Siempre le otorga la seguridad en el momento de otorgar un crédito; si bien es cierto es un porcentaje bastante alto, existe un 13.3% de encuestados que manifiestan que A veces esta verificación le otorga seguridad, pues hay casos en que el cliente, a pesar de tener una buena capacidad de pago incumple la cancelación de sus cuotas en las fechas indicadas. **Asimismo**, el 66.7% de los encuestados refiere que la empresa Siempre cuenta con algún plan en caso de que el cliente incumpla con el pago; es decir, la empresa cuenta con políticas como Cuota mínima, en caso de que el cliente no pueda pagar la totalidad de la cuota; un Aval o garante que pueda garantizar el cumplimiento del contrato contraído con la empresa, entre otros. **Apreciamos** también que, el 60% de los encuestados Siempre analizan la capacidad de pago del cliente cuando se solicita un crédito, ya que esta es una forma de garantizar el cumplimiento del contrato por parte del cliente; existe también un porcentaje considerable de encuestados (26.7%) que manifiestan que este análisis lo realizan A menudo, ya que con la

documentación presentada por los clientes es suficiente para el otorgamiento del crédito. **Respecto** al conocimiento y cálculo de capacidad de pago del cliente para evitar problemas financieros, el 53.3% de los encuestados Siempre realizan esta acción, toda vez que es una forma de garantizar la presencia de posibles problemas financieros; los que A menudo conocen y realizan este cálculo suman el 26.7%. **Podemos** visualizar también que, el 46.7% de los encuestados refieren que Siempre existen reglas en la empresa para verificar la capacidad de pago del cliente, seguido de un 40% que manifiestan que esto se da A menudo; ello debido a que la verificación de pago del cliente es decisiva al momento de otorgar un crédito. **Como se puede apreciar** en los resultados de este indicador, los trabajadores y la empresa toman muy en serio la capacidad de pago del cliente, ya que este es un factor determinante en la otorgación o no de un crédito.

Tabla 2*Dimensión Récord de créditos.*

Reactivo	Nunca		Rara vez		A veces		A menudo		Siempre	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
¿Usted verifica el récord crediticio del futuro cliente en el sistema financiero?	12	80.0%	2	13.3%	1	6.7%	0	0.0%	0	0.0%
¿Tiene mucho que ver el récord crediticio del cliente para obtener el crédito con la empresa?	4	26.7%	9	60.0%	2	13.3%	0	0.0%	0	0.0%
¿Verifica usted el récord crediticio del cliente?	11	73.3%	4	26.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
¿La empresa toma en cuenta el score en el buró de crédito del cliente?	11	73.3%	4	26.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
¿Considera usted: la decisión crediticia debe ser sobre la base a los antecedentes históricos o presentes?	6	40.0%	4	26.7%	3	20.0%	1	6.7%	1	6.7%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2017.

Récord de créditos.

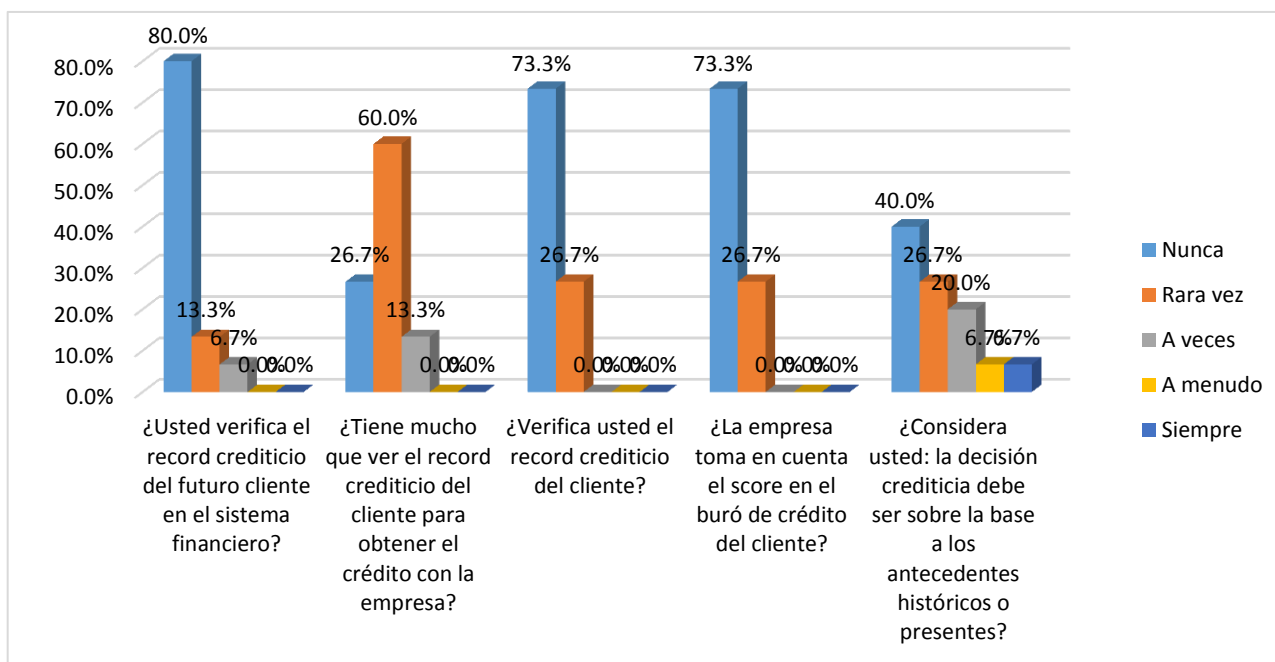


Figura 2. Récord de créditos.

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Interpretación:

En la tabla y figura 2, concerniente al indicador Récord de Créditos, el 80% de los trabajadores encuestados refieren que Nunca verifican el récord crediticio del futuro cliente en el sistema financiero, los que Rara vez verifican suman el 13.3%; es decir, no en una obligación o prioridad de los trabajadores verificar el récord crediticio de los futuros clientes en el sistema financiero. **En cuanto** a la verificación del récord crediticio de los ya clientes de la empresa, el 73.3% de los encuestados refiere que Nunca hace tal verificación, mientras que solo el 26.7% Rara vez lo verifica; es decir, como ya son clientes de la empresa, no ven la necesidad de verificar el récord crediticio del cliente. **Encontramos** también que, el 73.3% de los encuestados manifiestan que la empresa Nunca toma en cuenta el score del cliente en el buró de crédito; mientras que el 26.7% refiere que la empresa Rara vez lo toma en cuenta; resultados concordantes con el reactivo anterior. **Respecto** a la influencia del récord crediticio

del cliente para poder obtener un crédito con la empresa, el 60% de los encuestados manifiestan Rara vez influye este récord al momento de obtener un crédito con la empresa; los que manifiestan que Nunca influye el récord crediticio suman el 26.7%; notándose que el récord crediticio no tiene mucho que ver para obtener el crédito con la empresa. **Podemos** visualizar también que, el 40% de los encuestados refieren que la decisión crediticia Nunca debe ser sobre la base de los antecedentes históricos o presentes, seguido de un 26.7% que manifiestan que Rara vez la base de estos antecedentes deciden la otorgación del crédito; los que manifiestan que estos antecedentes A veces influyen suman el 20%. **En este indicador**, los trabajadores manifiestan que el Récord de créditos de los clientes no es un factor determinante para la obtención del crédito del cliente por parte de la empresa.

Tabla 3*Dimensión Condiciones del contrato de crédito.*

Reactivo	Nunca		Rara vez		A veces		A menudo		Siempre	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
¿Existe alguna característica principal para un contrato de crédito?	0	0.0%	0	0.0%	3	20.0%	4	26.7%	8	53.3%
¿Aparte del contrato que ustedes emiten, solicitan otros documentos legales?	4	26.7%	0	0.0%	4	26.7%	3	20.0%	4	26.7%
¿Usted cree que esas características pueden variar para evitar el riesgo crediticio?	0	0.0%	0	0.0%	8	53.3%	0	0.0%	7	46.7%
¿Se realiza toda clase de informes sobre las actividades, con la finalidad de tener un registro sobre los datos de los clientes?	1	6.7%	0	0.0%	2	13.3%	4	26.7%	8	53.3%
¿Es posible que el cliente solicite la devolución del dinero en caso de que quisiera deshacerse del contrato?	0	0.0%	5	33.3%	5	33.3%	1	6.7%	4	26.7%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Condiciones del contrato de crédito.

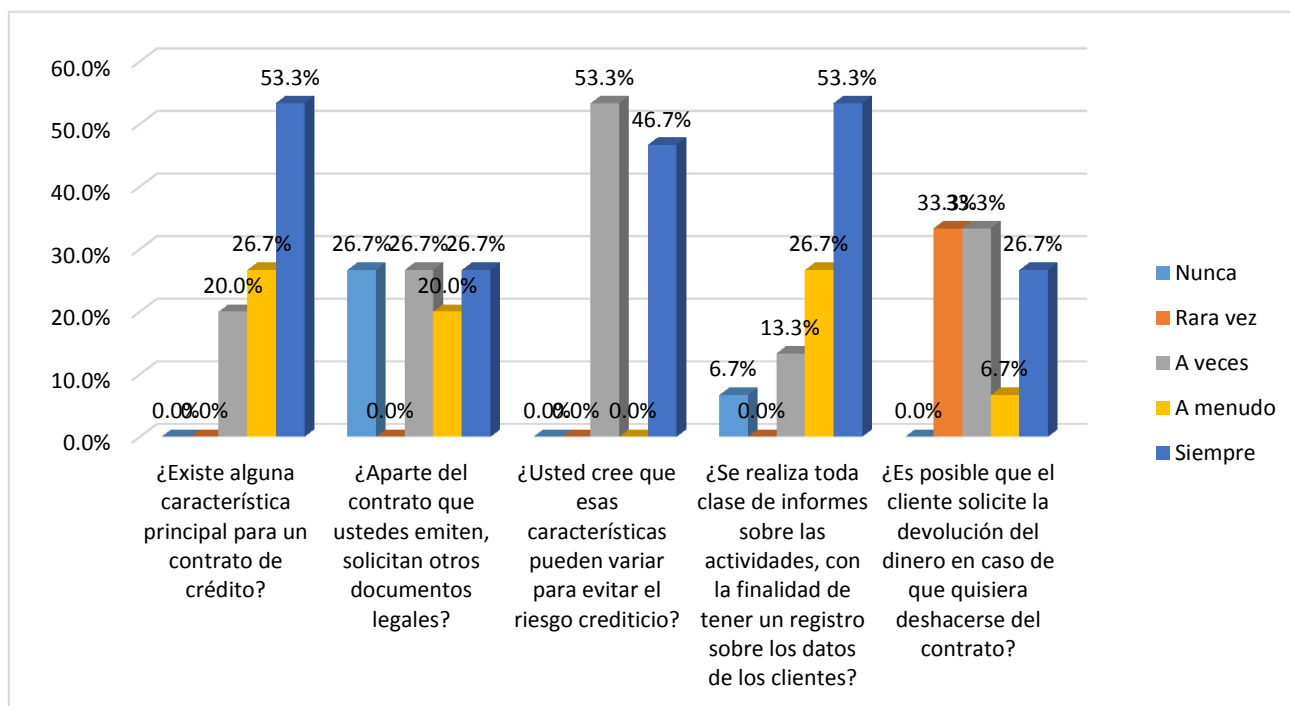


Figura 3. Condiciones del contrato de crédito.

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Interpretación:

La tabla y figura 3, referente al indicador Condiciones del contrato de créditos, el 53.3% de los trabajadores encuestados refieren que Siempre existe una característica principal para la otorgación de un contrato de crédito, mientras que los que manifiestan que Rara vez existe esta característica suman el 26.7%; es decir, siempre hay algo que determina la firma de un contrato de crédito. **En cuanto** a la realización de toda clase de informes sobre las actividades con la finalidad de tener un registro sobre los datos del cliente, el 53.3% de los encuestados refieren que esta actividad Siempre se da, seguido del 26.7% que manifiesta que esta actividad se da A menudo, no podemos pasar por alto que hay un 6.7% que manifiesta que la realización de estos informes Nunca se realiza; a pesar de este pequeño porcentaje, podemos apreciar que el registro de los datos del cliente a través de Informes resulta una actividad que se realiza con

el fin de tener una base de datos de los clientes para una posterior generación de reportes u otro fin en bien de la empresa. **Encontramos** también que, el 53.3% de los encuestados manifiestan que A veces las características que determinan la suscripción de un contrato de crédito de parte de la empresa con el cliente, puede variar con el fin de evitar el riesgo crediticio; sin embargo, existe un 46.7% de encuestados que refieren que Siempre pueden variar estas características. **Respecto** a la posibilidad de que el cliente solicite la devolución del dinero en caso de que quisiera deshacerse del contrato, el 33.3% de los encuestados refieren que esta situación Rara vez se produce, en igual porcentaje están los que manifiestan que A veces se presenta esta situación; los que refieren que estos casos Siempre se dan suman el 26.7%; esta situación se produce generalmente cuando el cliente no puede continuar con el cumplimiento del contrato por diversos motivos, situación que conoce la empresa, es por ello que existen cláusulas especiales dentro del contrato de crédito que no perjudiquen ni a la empresa, ni al cliente. **Podemos** visualizar también que, el 26.7% de los encuestados refieren que, aparte del contrato que la empresa emite, Siempre se solicitan documentos legales adicionales que garanticen el cumplimiento del contrato por parte del cliente; los que manifiestan que esto se da solo A veces alcanzan el mismo porcentaje; mientras que los que refieren que Nunca se solicitan documentos legales adicionales también suman el 26.7%. **En este indicador**, los trabajadores manifiestan que la empresa toma las medidas preventivas para no salir perjudicada al momento de la suscripción de un contrato de crédito.

Tabla 4*Dimensión Requisitos legales.*

Reactivo	Nunca		Rara vez		A veces		A menudo		Siempre	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
La empresa además de tener analizada la información del cliente ¿También mantiene actualizada su información?	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	20.0%	12	80.0%
¿La empresa hace uso de tecnología para un mejor registro de información?	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	13	86.7%
¿Se solicita una edad mínima para acceder el crédito vehicular en la empresa?	2	13.3%	1	6.7%	1	6.7%	2	13.3%	9	60.0%
¿Se suministra información con la finalidad de que estos puedan cumplir con los objetivos de la empresa?	0	0.0%	2	13.3%	2	13.3%	2	13.3%	9	60.0%
¿Se evalúa la información del cliente con la finalidad de tener una buena toma de decisiones al momento de otorgarles el crédito?	0	0.0%	1	6.7%	3	20.0%	1	6.7%	10	66.7%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Requisitos legales.

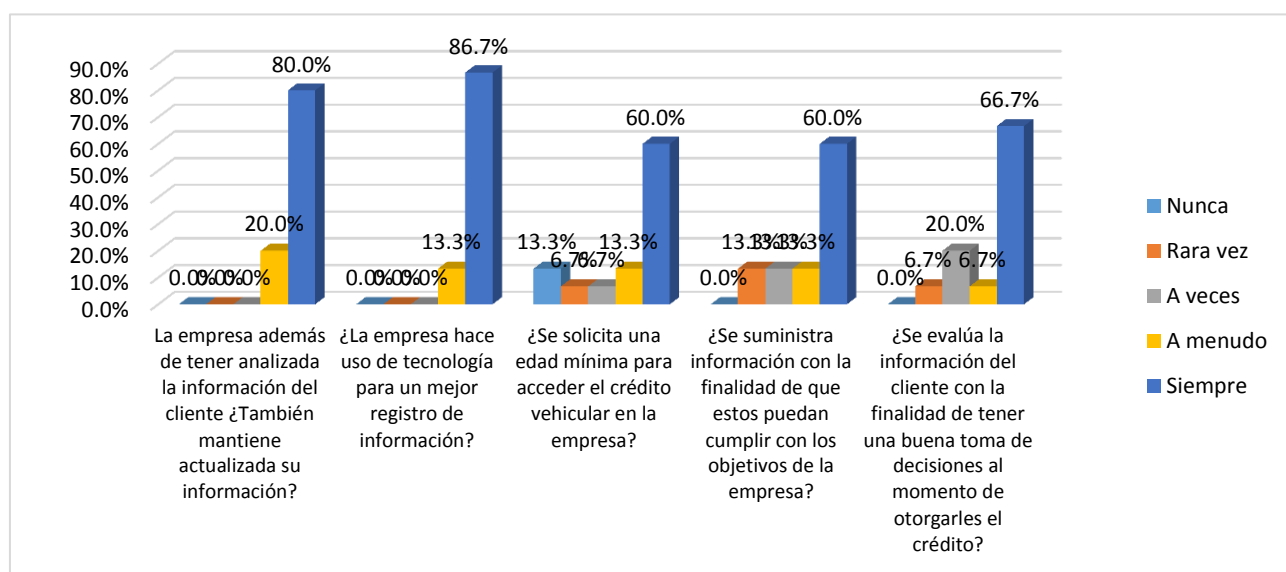


Figura 4. Requisitos legales.

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Interpretación:

La tabla y figura 4, concerniente al indicador Requisitos legales, los valores más altos se presentan en el reactivo 16, donde el 86.7% de los trabajadores encuestados refieren que la empresa Siempre hace uso de la tecnología para un mejor registro de información; solo el 13.3% manifiesta que A menudo la empresa hace uso de la tecnología. **En cuanto** a la información actualizada de los clientes por parte de la empresa, el 80% de los trabajadores encuestados refieren que la empresa Siempre mantiene actualizada la información del cliente; mientras que el 20% manifiesta que la información A menudo se mantiene actualizada. La información actualizada de los clientes es muy importante para todo tipo de empresa, ya que es considerado como un activo, por lo que la empresa no descuida este activo. **Encontramos** también que, el 66.7% de los encuestados manifiestan que Siempre se evalúa la información del cliente con la finalidad de tener una buena decisión al momento de otorgarle un crédito; aunque existe un 20% que afirma que esta evaluación A veces se lleva a cabo. Como se manifestó líneas atrás, la información es muy importante para toda empresa, ya que de ella se

procede a la toma de decisiones en todos los niveles. **Respecto** a la edad mínima de los clientes para tener acceso a un crédito vehicular, el 60% refiere que, además de las características que deben poseer los clientes para la obtención del crédito vehicular, Siempre se solicita una edad mínima para la acceder a dicho crédito. La edad es muy importante para determinar si se procede al crédito o no, ya que no se puede otorgar un crédito vehicular a personas muy jóvenes ni a personas de avanzada edad. **Podemos** visualizar también que, el 60% de los encuestados refieren que, Siempre se suministra información con la finalidad de que se pueda cumplir con los objetivos de la empresa; con un 13.3% están los que manifiestan que Rara vez se suministra esta información, los que manifiestan que A veces se suministra tal información y los que afirman que A menudo la empresa suministra la información. **En este indicador**, los trabajadores manifiestan que los requisitos legales son de gran importancia para la suscripción de un crédito vehicular.

Tabla 5*Dimensión Análisis de crédito*

Reactivo	Nunca		Rara vez		A veces		A menudo		Siempre	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
¿La gerencia realiza una supervisión y seguimiento de los riesgos de crédito?	0	0.0%	1	6.7%	2	13.3%	7	46.7%	5	33.3%
¿Se realiza un monitoreo continuo por parte de la empresa?	0	0.0%	1	6.7%	0	0.0%	8	53.3%	6	40.0%
¿Toman en cuenta antecedentes del cliente a la hora de realizar un análisis de crédito?	6	40.0%	7	46.7%	0	0.0%	1	6.7%	1	6.7%
¿Cuenta con alguna base para el análisis de crédito?	0	0.0%	3	20.0%	6	40.0%	2	13.3%	4	26.7%
¿Existe una capacidad de autonomía para aprobar un crédito?	1	6.7%	2	13.3%	3	20.0%	2	13.3%	7	46.7%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Análisis de crédito.

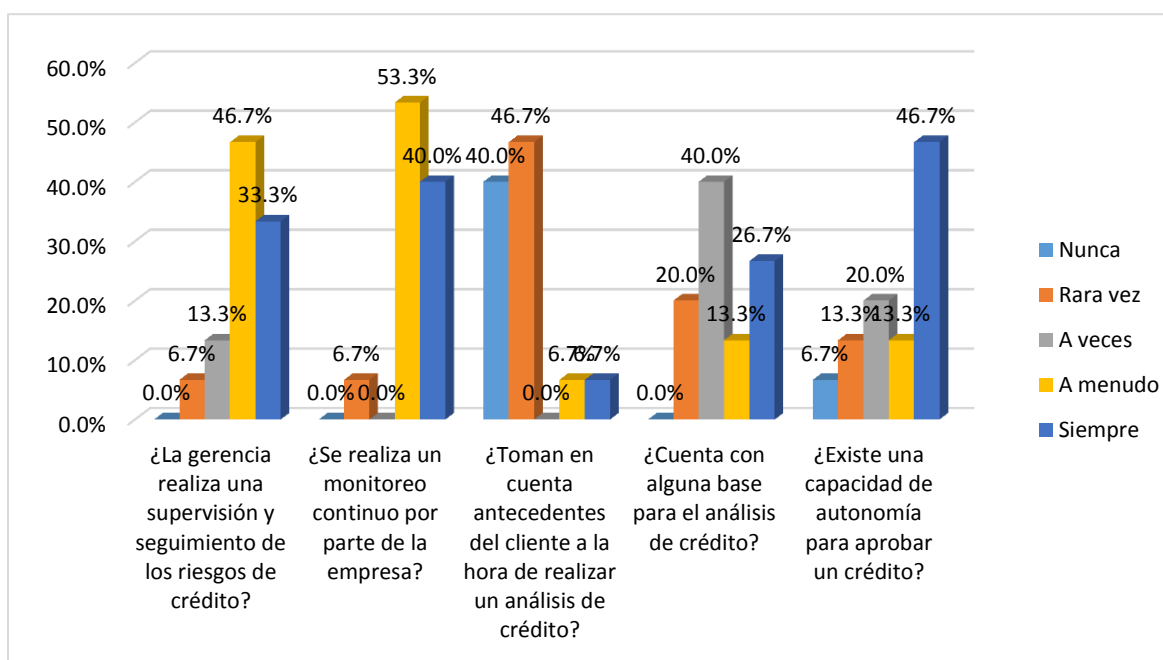


Figura 5. Análisis de crédito.

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Interpretación:

La tabla y figura 5, que trata sobre el indicador Análisis de crédito, el 53.3% de los encuestados refiere que A menudo la empresa realiza un monitoreo continuo, seguido del 40% de los que manifiestan que este monitoreo Siempre se ejecuta. Es decir, la empresa no descuida a los clientes con los cuales se ha suscrito un contrato. **En cuanto** a la supervisión y seguimiento de los riesgos de créditos por parte de la gerencia, el 46.7% refiere que A menudo la empresa realiza tal supervisión, seguido del 33.3% de los encuestados que manifiestan que Siempre se da este seguimiento. **Encontramos** también que, el 46.7% de los encuestados manifiestan que Rara vez se toma en cuenta los antecedentes del cliente a la hora de realizar un análisis de crédito; los que manifiestan que Nunca se toman en cuenta estos antecedentes suman el 40%. Esto a razón de que los antecedentes no son una característica importante al momento de la otorgación de un crédito vehicular. La empresa se centra en la situación actual

del cliente. **Respecto** a la capacidad de autonomía para aprobar un crédito, el 46.7% de los trabajadores encuestados refieren que Siempre tienen autonomía para dicha otorgación, seguido de un 20% quienes refieren que solo A veces tienen autonomía para aprobar créditos; mientras que el 13.3% refiere que A menudo tienen dicha autonomía. Esta capacidad de decisión que otorga la empresa a los es un arma de doble filo, ya que, si los clientes no cumplen con el contrato pactado, los trabajadores también resultan perjudicados. **Podemos** visualizar también que, el 40% de los encuestados refieren que solo A veces cuentan alguna base para el análisis de los créditos; los que manifiestan que Siempre cuentan con alguna base suman el 26.7%; mientras que los que afirman que Rara vez disponen de una base para el análisis de créditos suman el 20%. Toda empresa debe contar con una para para el análisis de créditos, ya que esta base servirá de gran ayuda al momento del otorgamiento de un crédito vehicular. **En este indicador**, los trabajadores refieren que existen características o situaciones en las que solo en algunas ocasiones se da el análisis de los créditos.

Tabla 6*Dimensión Respaldo financiero*

Reactivo	Nunca		Rara vez		A veces		A menudo		Siempre	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Cuando se realiza el análisis de créditos ¿Solicitan respaldo financiero?	11	73.3%	3	20.0%	0	0.0%	1	6.7%	0	0.0%
Además del respaldo financiero ¿Solicitan ustedes respaldo de un activo?	12	80.0%	3	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
¿Usted cree que la empresa mejore su rentabilidad gracias al financiamiento?	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	15	100.0%
¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad de la empresa tenga un efecto positivo sobre los recursos propios de la empresa?	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	6.7%	14	93.3%
¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad se podrá tener un mayor rendimiento?	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	15	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Respaldo financiero.

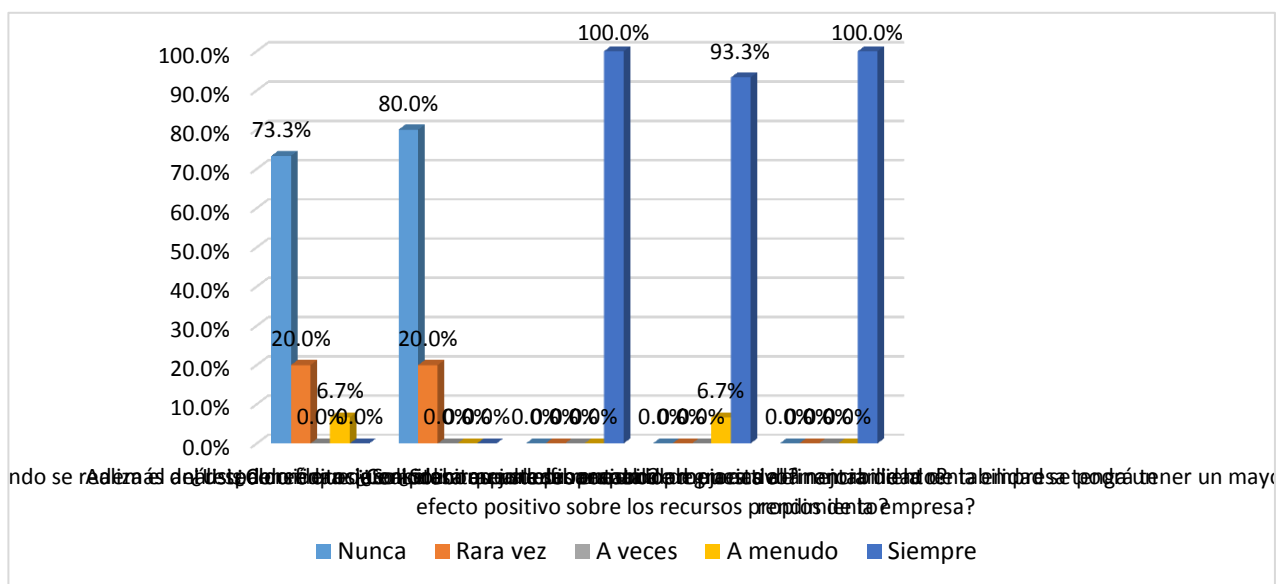


Figura 6. Respaldo financiero.

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Interpretación:

La tabla y figura 6, referente al indicador Respaldo financiero, en el reactivo 28, (¿Usted cree que la empresa mejore su rentabilidad gracias al financiamiento?), la respuesta por parte de los trabajadores encuestados de la empresa Inversiones PEPE CAR`S SAC fue categórica (100%) al manifestar que la empresa Siempre mejorará su rentabilidad gracias al financiamiento. **En cuanto** a la elaboración de una propuesta de mejora de la rentabilidad por medio de la cual se obtendrá un mayor rendimiento, la totalidad de los encuestados afirman que Siempre se podrá tener un mayor rendimiento con la elaboración de una propuesta de mejora. **Encontramos** también que, el 93.3% de los encuestados manifiestan que Siempre la elaboración de una propuesta mejorará la rentabilidad de la empresa, lo cual tendrá un efecto positivo sobre los recursos propios de la empresa. **Respecto** a un respaldo de un activo por parte del cliente, además del respaldo financiero, el 80% de los trabajadores encuestados manifiestan que Nunca se solicita este respaldo; seguido de un 20% de los encuestados que refieren que Rara vez se solicita el respaldo de un activo para garantizar el otorgamiento del crédito vehicular.

Podemosvisualizar también que, el 73.3% de los encuestados refieren que solo Nunca se solicita respaldo financiero a los clientes al momento de realizar un análisis de créditos; los que manifiestan que esta acción solo se efectúa Rara vez suman el 20%. Es decir, el respaldo financiero no es un factor determinante al momento de otorgar un crédito vehicular. **En este indicador**, se puede apreciar que el respaldo financiero no influye en la toma de decisiones al momento de efectuar un crédito, ya que la empresa toma otras medidas preventivas al momento de la suscripción de un contrato vehicular.

Tabla 7*Dimensiones de riesgo de créditos financieros*

	Muy bajo		Bajo		Regular		Alto		Muy alto	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Dimensión Capacidad de pago	0	0%	0	0%	1	7%	4	27%	10	67%
Dimensión Récord de créditos.	9	60%	3	20%	2	13%	1	7%	0	0%
Dimensión Condiciones del contrato de crédito.	1	7%	1	7%	4	27%	2	13%	7	47%
Dimensión Requisitos legales.	0	0%	1	7%	1	7%	2	13%	11	73%
Dimensión Análisis de crédito	1	7%	3	20%	2	13%	5	33%	4	27%
Dimensión Respaldo financiero	5	33%	1	7%	0	0%	1	7%	8	53%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Interpretación:

La tabla 7 muestra que el riesgo aceptado por la empresa en la capacidad de pago(67%), condiciones del contrato de crédito (47%), requisitos legales (73%), y respaldo financiero (53%) es muy alto. Sim embargo el riesgo tomado en análisis de crédito (33%) fue alto y en el análisis del récord de créditos es bajo (60%)

Tabla 8*Variable riesgo de créditos financieros*

Variable independiente	Muy bajo		Bajo		Regular		Alto		Muy alto	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Riesgo de créditos financieros	3	20%	2	13%	2	13%	3	20%	5	33%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Interpretación: La tabla 8 se observa que el riesgo de créditos financieros otorgados en la empresa Inversiones PEPE CAR`S SAC es muy alto (33%).

Análisis de la rentabilidad

Tabla 9*Análisis de la rentabilidad*

Indicadores	%	Formula	2017		
Índices de Rentabilidad	ROA				
	Porcentaje	Utilidad neta / Total de Activos	$\frac{36348.87}{1562196.96}$	0.023	2.327%
	ROE				
Porcentaje	Utilidad neta / patrimonio	$\frac{36348.87}{596945.67}$	0.061	6.089%	
ROC					
Utilidad neta /cartera total		$\frac{36348.87}{885648.75}$	0.041	4.104%	

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa PEPE CAR`S SAC-CHICLAYO 2018.

Interpretación:

El ROA es la proporción de la llegada a la especulación, se utiliza para evaluar la competencia de la organización en la utilización de los recursos para crear un salario, de modo que cuanto mayor sea la proporción, más notables serán las ventajas. La organización adquiere un rendimiento del 2,327% por cada ventaja sol, esto implica que los beneficios están produciendo grandes ventajas, lo que implica que la organización se encuentra en una situación próspera.

El ROE en la organización presenta 6.089% por cada valor de sol. Mida el beneficio utilizando los activos proporcionados por especialistas financieros. Cuanto mayor sea el ROE, más destacada será la ganancia que una organización puede tener dependiendo de los activos que posee para su financiación.

El ROC en la empresa indica que la cartera influyo en la rentabilidad de la empresa en un 4.104%.

3.2 Discusión de resultados

El riesgo reconocido por la organización en la capacidad de pago (67%), las condiciones de comprensión del crédito (47%), los requisitos legales (73%) y la ayuda presupuestaria (53%) es alto. En cualquier caso, el riesgo asumido en el examen de reconocimiento (33%) fue alto y en la investigación del registro de crédito es bajo (60%). Aclarando en cada parte por qué el peligro de los créditos presupuestarios permitidos en la organización Inversiones PEPE CAR'S SAC es alto (33%). sus créditos limitan los peligros, conformando efectivamente arreglos sorprendentemente severos que se suman al beneficio de la organización y la prosperidad de la población.

El ROA es la proporción de la llegada a la empresa, se utiliza para evaluar la competencia de la organización en la utilización de los recursos para crear un salario, de modo que cuanto mayor sea la proporción, más destacadas serán las ventajas. La organización adquiere un rendimiento del 2,327% por cada ventaja sol, esto implica que los beneficios están

produciendo grandes ventajas, lo que implica que la organización se encuentra en una situación próspera. El ROE en la organización presenta 6.089% por cada valor de sol. Mida el beneficio utilizando los activos dados por los especuladores. Cuanto mayor sea el ROE, más notable será el beneficio que una organización puede tener dependiendo de los activos de reclamo que utiliza para su financiamiento. Finalmente, el ROC en la organización muestra que la cartera afectó la ganancia de la organización en un 4,104%. Caso comparable Santos y Guzmán, (2015) dedujeron que los archivos de productividad entre los años 2008 a 2012 de organizaciones de intercambio de vitalidad y apropiación en Colombia, se determinaron utilizando la información anunciada en el SUP del SSPD. Se prescribió para tener un negocio superior en la junta que informa datos oportunos y valiosos para una dinámica legítima, comenzando con los datos de la propia organización, limitando la predisposición externa.

Los enfoques de oportunidad de crédito presupuestario tenían la intención de mejorar la productividad en SAC Chiclayo Investments 2018 de Pepe Car, esto se debe a que es el avance principal para abrir crédito y su impacto se ve al hacer cuotas en las fechas mostradas. Gamboa, (2016) infirió que es difícil decidir los enfoques básicos de control directamente influenciados por la ausencia de arreglos y técnicas aplicables. Se sugirió, reestructurar la situación crediticia de la junta para controlar de manera competente el crédito de los ejecutivos.3.3 Aporte científico

POLÍTICAS DE RIESGO DE CREDITOS FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR`S S.A.C CHICLAYO 2018

VISION

Ser una sociedad líder en el mercado automotriz, con altos márgenes de rentabilidad, cumpliendo con la expectativa del cliente, empleado y proveedor.

MISION

Ser una empresa que se especializa en el comercio de automóviles, accesorios y repuestos. Contar con colaboradores especializados, alta tecnología y bienes tangibles de calidad.

ANALISIS FODA

- **Fortalezas:**

- Reconocimiento de la marca a nivel nacional.
- Calidad en atención al cliente.
- Mejora continua en modelos de vehículos.
- Calidad de producto.
- Trabajo en equipo.

- **Oportunidades:**

- Expansión hacia el mercado nacional.
- Aumento de demanda de compra de vehículos.
- Captación de clientes medio alto.
- Convenios con empresas e instituciones financieras.

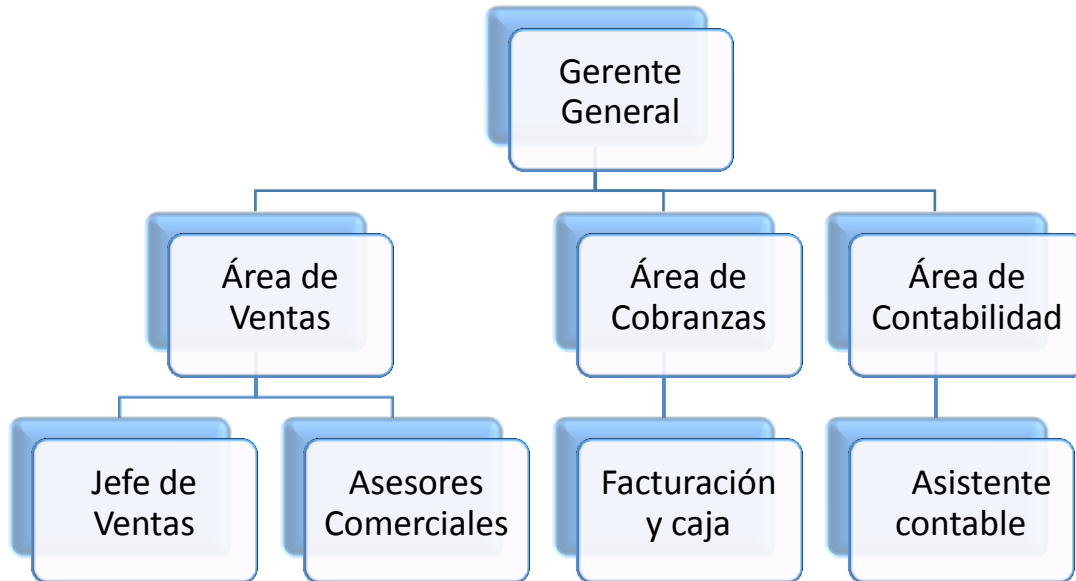
- **Debilidades:**

- Problemas de liquidez.
- Falta de control en procedimientos administrativos y de cobranza.
- Impuntualidad en pago de créditos.
- Falta de personal para seguimiento de créditos otorgados.
- Puntualidad en pago a proveedor de vehículos.

- **Amenazas:**

- Competencia altamente calificada y agresiva.
- Variación en el T.C del dólar, generando un aumento o disminución en el precio de los vehículos.
- Cambios y/o modificaciones en la legislación del país.

ORGANIGRAMA



Propuesta de Políticas de Crédito:

Para diseñar las políticas de cobranza para la empresa:

Políticas de crédito para mejorar la liquidez

Políticas de Cobranza para Mejorar la Liquidez

a) Clientes

Persona Natural

Persona Jurídica

b) Plazos de Cobro

Plazo N°01

Si el cliente ha incumplido con el pago de su deuda y ha excedido el plazo de 1 día a 30 días, la cobranza a realizar será aplicando las normas de la cobranza preventiva.

Plazo N°02

Si el cliente ha incumplido con la cancelación de su deuda y ha excedido el plazo de 31 día a 90 días, la cobranza a realizar será aplicando las normas de la cobranza formal, en las cuales se toman en cuenta el dialogo continuo con el cliente, brindando también facilidades de pago y haciendo todo lo posible por no llegar a la cobranza judicial.

Plazo N°03

La empresa debe tratar en no llegar a esta etapa, ya que es muy engorrosa y costosa, pero si vemos que el cliente no tiene ninguna voluntad de cancelar su deuda; y ésta ya ha excedido el plazo de 91 días a 120 días, la cobranza a realizar será aplicando la cobranza judicial.

c) Cobranza

Tipos de cobranza

Cobranza Preventiva

Esta cobranza consiste en comunicarse con el cliente días previos al vencimiento de la deuda (3 días hábiles), de tal la empresa estará dándole a conocer, la fecha límite a cancelar y el monto total que adeuda; y se notificará mediante mensaje al correo electrónico, llamada telefónica al fijo o móvil y mensajes de texto al teléfono móvil; y ésta se llevará a cabo por los responsables del departamento de cobranza.

Cobranza Formal

En esta cobranza también utilizaremos mensaje al correo electrónico, llamada telefónica al fijo o móvil y mensajes de texto al teléfono móvil; añadiendo las visitas a domicilio del cliente, es por ello que el personal del departamento de cobranza debe ser el idóneo, ya que utilizaremos el personal de su departamento; de la misma manera la empresa debe brindar facilidades de pago al cliente para obtener la pronta recuperación del servicio brindado.

Cobranza Judicial

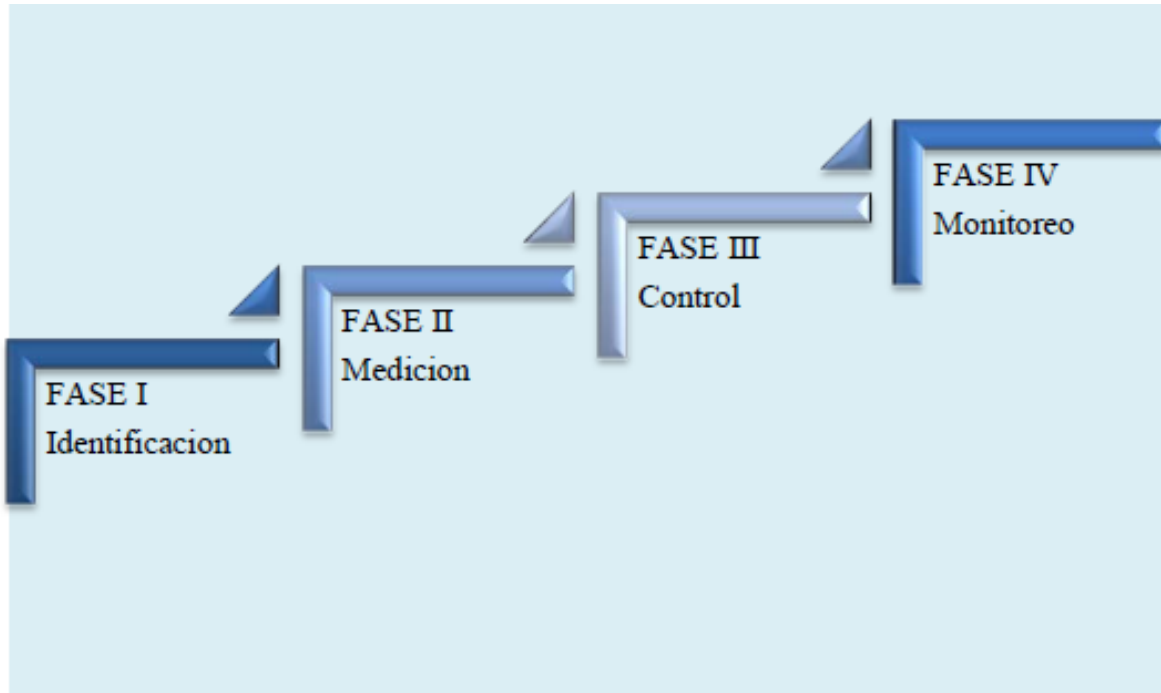
En este momento, se requiere una facultad calificada en surtido legal, donde harán el surtido inmediato con la persona que le debe a la organización. Antes de llegar a esta etapa, tenga en cuenta que la organización debe agotar todas las medidas fundamentales para con el cliente, ya que el surtido legal puede ser excesivamente costoso y puede dañar el capital perdido productor equivalente.

Cobro Judicial Extra

Este surtido es el resultado del surtido legal, concebido hacia el inicio de un procedimiento legítimo, se completa fuera de lo preliminar y ocurre cuando las dos reuniones están de acuerdo, en consecuencia, de acuerdo con el fin de disminuir la expansión de costos, molestias y tiempo tanto en relación con el organización y la persona endeudada. Esta nueva comprensión estipula nuevas fechas de entrega, sumas con menos entusiasmo, como lo indican los arreglos supervisados por la organización.

Modelo operativo

Para realizar la aplicación del Manual, se abordará las fases siguientes:



FASE I: IDENTIFICACIÓN

Al otorgar un crédito es necesario y fundamental determinar del riesgo crediticio porque apoya al reconocimiento a entender y reconocer los riesgos que se presenten en el futuro.

a) Deficiencia en los procesos

Es esencial capacitar al personal para desarrollar las habilidades y competencias necesarias para la colocación de créditos para disminuir el riesgo, debido que las actividades en su totalidad se deben desarrollar de forma oportuna y adecuada.

b) Sobreendeudamiento

Para ejecutar una operación adecuada se requiere analizar e identificar los clientes.

c) Morosidad

Por el incumplimiento de las obligaciones financieras, en el tiempo establecido al momento de adquirir el crédito.

FASE II: MEDICIÓN DEL RIESGO CREDITICIO

CENTRAL DE RIESGO

La central de riesgo crediticia completa la información a nivel de reportes y transacciones individuales dando una visión más amplia de su historia de crédito.

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DEL CRÉDITO

Es fundamental la evaluación y análisis como parte de la gestión del crédito por su efecto en la calidad de cartera y recuperación.

Para ello es importante:

- La disposición, reputación y solvencia del cliente.
- análisis de la capacidad de pago para tener certeza de la recuperación.
- Se evaluará y analizará la garantía para que la entidad recupere el capital.
- Para otorgar el crédito es esencial la visita al cliente en su trabajo y dirección, para evaluar el nivel de venta, tipo de negocio, inventario, la demanda y la competencia del servicio o producto del socio.

SCORING DE CRÉDITO

"S" "C" DE CRÉDITO	FACTORES DE EVALUACIÓN	SUBFACTORES DE EVALUACIÓN	NIVELES	PONDERACIÓN
Carácter 200%	Residencia	Tiempo de Residencia (A)	Propia	10 puntos
			Familiar	9 puntos
			Arrendada	7 puntos
		Tiempo de residencia (B)	Otros	3 puntos
			Propia	10 puntos
			0 a 6 meses	3 puntos
	Trabajo	Tipo de trabajo (C)	7 a 12 meses	5 puntos
			Más de 12 meses	7 puntos
			Negocio	10 puntos
		Tiempo de Trabajo (D)	Empleado	8 puntos
			No trabajo	3 puntos
			0 a 12 meses	3 puntos
	Experiencia Crediticia	Mora en el último crédito (E)	13 a 24 meses	7 puntos
Más de 24 meses			10 puntos	
Meses de Mora (F)		Si	3 puntos	
		No	10 puntos	
		0 a 4 días	10 puntos	
		5 a 20 días	8 puntos	
		21 a 45 días	5 puntos	
Referencias (G)	46 a 90 días	4 puntos		
	Más de 90 días	3 puntos		
	Buenas	10 puntos		
C2: Capital 150%	Endeudamiento (Pasivos/activos)	Regulares	7 puntos	
		Malas	3 puntos	
		Endeudamiento Actual (H)	0 a 40%	10 puntos
		Más de 60%	5 puntos	
		Endeudamiento con este Crédito (I)	41 a 60%	5 puntos
		Más de 70%	1 punto	
		0 % a 50%	10 puntos	
51% a 70%	5 puntos			
Más de 70%	1 punto			

"S" "C" DE CRÉDITO	FACTORES DE EVALUACIÓN	SUBFACTORES DE EVALUACIÓN	NIVELES	PONDERACIÓN
C3: Capacidad de Pago 350%	Cobertura de Cuota	Cobertura de Cuota (J)	0% a 150%	1 punto
			151% a 160%	5 puntos
			161% a 170%	6 puntos
			171% a 180%	7 puntos
			181% a 190%	8 puntos
			191% a 200%	9 puntos
			Más del 200%	10 puntos
	Ingresos/Gastos	Ingresos/ Gastos (K)	0% a 60%	10 puntos
			61% a 70%	7 puntos
			71% a 80%	5 puntos
C4: Condiciones 150%	Ingresos Principales	Estabilidad (L)	Más de 80%	3 puntos
			Alta	10 puntos
			Media	7 puntos
	Acercas del Negocio	Ventas o Ingresos (M)	Baja	3 puntos
			Alta	10 puntos
			Media	7 puntos
		Flujo Efectivo (N)	Baja	3 puntos
			Alta	10 puntos
		Mercado (O)	Media	7 puntos
			Baja	3 puntos
C5: Colateral 200%	Garantías	Tipo de Garantía (P)	Saturado	3 puntos
			Crecimiento	10 puntos
			Hipotecaria	10 puntos
			Prendaria	8 puntos
			Quirografaria o Personal	7 puntos
Sin garantía	3 puntos			

En donde:

- El Carácter: 70 puntos
- El Capital: 20 puntos
- La Capacidad: 20 puntos
- Las Condiciones: 40 puntos
- El colateral: 10 puntos

El carácter con ponderación de 200%, para garantizar la recuperación del crédito.

$$\text{Carácter } 200 = \frac{200(A+B+C+D+E+F+G)}{70}$$

El capital con aprobación del 150%, para analizar el endeudamiento

$$\text{Capital } 150 = \frac{150(H+I)}{20}$$

La capacidad de pago con 350% que determinan la cobertura de la cuota.

$$\text{Capacidad de Pago } 350 = \frac{350(J+K)}{20}$$

Los ambientes en condiciones con 100%, para el análisis del ingreso del deudor.

$$\text{Condiciones } 100 = \frac{100(L+M+N+O)}{40}$$

Al colateral con 200%, para analizar una segunda fuente de pago.

$$\text{Colateral } 200 = \frac{200(P)}{10}$$

Al analizar obtenemos un puntaje de 0 a 1000 puntos:

Calificación del riesgo crediticio	Nivel	Recomendación
Si la puntuación es inferior a 620	Ariesgado	Negado
Si la puntuación esta entre 621 y 679	Incierto	Negado
Cuando la puntuación esta entre 680 y 720	Aceptable	Aprobado
Si la puntuación tiene más de 721	Perfecto	Aprobado

FASE III: CONTROL O MITIGACIÓN

a) Reglamento de créditos

El Reglamento de Créditos es una herramienta que permite evaluar el crédito, el presente debe ser difundido y usado por los colaboradores involucrados en la gestión de crédito.

b) Reglamento de cobranzas

El Reglamento de Cobranza debe ser difundido porque permite tener un seguimiento, control y ejecución de las cobranzas con el fin de recuperar la cartera en el tiempo evitando la mora.

c) Recursos humanos calificados

El recurso humano permitirá otorgar un servicio de calidad. Un personal capacitado permite controlar la cartera.

d) Sistema Informático

Un Sistema Informático puede controlar el riesgo de crédito de manera eficiente. Este sistema emitirá informes sobre las captaciones y colocaciones, donde se podrá tener una visión clara y objetiva de la empresa.

FASE IV: MONITOREO

Son esenciales los procesos de monitoreo continuo a los riesgos para mantener la efectividad. Aun en circunstancias cambiantes con la aparición de riesgos remanentes. Es fundamental evaluar que riesgos permanecen estáticos.

IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El riesgo reconocido por la organización en la capacidad de pago (67%), las condiciones de comprensión del crédito (47%), los requisitos previos legítimos (73%) y la ayuda relacionada con el dinero (53%) es excepcionalmente alta. En cualquier caso, el riesgo asumido en la investigación de reconocimiento (33%) fue alto y en el examen de registro de crédito es bajo (60%). Aclarando en cada parte alegando que el riesgo de créditos relacionados con el dinero concedidos en la organización Inversiones PEPE CAR'S SAC es excepcionalmente alto (33%).

El ROA es la proporción de la llegada a la empresa, se utiliza para evaluar la competencia de la organización en la utilización de las ventajas para crear pago, de modo que cuanto mayor sea la proporción, más destacadas serán las ventajas. La organización adquiere un rendimiento del 2,327% por cada ventaja sol, esto implica que los beneficios están produciendo ventajas ideales, lo que implica que la organización se encuentra en una situación próspera. El ROE en la organización presenta 6.089% por cada valor de sol. Mida la productividad utilizando los activos proporcionados por especialistas financieros. Cuanto mayor sea el ROE, más destacado será el beneficio que una organización puede tener dependiendo de los activos de reclamo que utiliza para su financiamiento. Finalmente, el ROC en la organización demuestra que la cartera afectó la productividad de la organización en un 4,104%.

Los arreglos de oportunidad de crédito relacionados con el dinero tenían la intención de mejorar el beneficio en SAC Chiclayo Investments 2018 de Pepe Car, esto se debe a que es la empresa principal para abrir crédito y su impacto se ve al hacer cuotas en las fechas mostradas.

Recomendaciones

1. Para la administración de la organización Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo pone en peligro la zona de ejecutivos, que comporta la preparación y actualización de asesores de crédito para comprender los desafíos que surgen.
2. El territorio de la organización tomará un curso de acción de emergencia para causas de peligro no sorprendentes con la ayuda de la región de contabilidad para prevenir y darse cuenta de cómo enfrentar algún tipo de peligro que pueda influir en el beneficio relacionado con el dinero.
3. En la región de gestión se prescribe aplicar la propuesta referenciada para mejorar la productividad en Inversiones Pepe Car'S S.A.C Chiclayo 2018.

REFERENCIAS

- Americarum, U. (2019). Riesgo de crédito. México. Recuperado de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/laex/garcia_s_m/capitulo2.pdf
- Amondarian, J., & Zubiaur, G. (2013). Análisis contable. España. Recuperado de https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf
- Asociación Española de Normalización . (2018). ISO 31000. Gestión del riesgo. Directrices. Madrid-España: AENOR INTERNACIONAL S.A.U. Recuperado de <http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/convocatorias-a-myperu/archivos-pdf-sci/1387-capacitacion-sistema-gestion-de-riesgos-iso-31000-aenor-franco-gamboni-30-05-a-11-06-2018/file>
- Belalcazar, R., & Trujillo, A. (2016). ¿Es el modelo Z-Score de Altman un buen predictor de la situación financiera de las Pymes en Colombia? *EAFIT*. Recuperado de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11575/Andres_TrujilloOspina_Rosmery_BelalcazarGrisales_2016.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (3 ed.). Colombia: Pearson Educación. doi:ISBN: 978-958-699-128-5
- Burneo, K., & Lizarzaburu, E. (2016). Gobierno Corporativo en Mercados Emergentes: Impacto en la Bolsa de Valores de Lima BVL. *Redalyc*. Recuperado de www.redalyc.org/articulo.oa?id=511854477003
- Cano, M., Olivera, D., Balderrabano, J., & Pérez, G. (2013). Rentabilidad y competitividad en la PYME. *IIESCA*. Recuperado de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11CA201302.pdf>
- Caouette, J., Altman, E., Narayanan, P., & Nimmo, R. (2008). *The great challenge for the global financial markets*. Canadá. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=SnVca6PiKTwC&pg=PT182&lpg=PT182&dq=%E2%80%9CA+Emerging+Market+Credit+Scoring+Model+for+Corporate+Bonds.%E2%80%9D+Emerging+Markets+Review+6,&source=bl&ots=WjIWGSfLSL&sig=ACfU3U3X0_jKpEEjz1WYPS2c1kUBWvvUsQ&hl=es-419&sa=
- Carpio, J., & Diaz, Y. (2016). *Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A.* (Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil, Guayaquil-Ecuador).

- Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13947/1/TESIS%20Cpa%20088%20-%20Propuesta%20para%20mejorar%20la%20rentabilidad%20en%20la%20Empresa%20Corpevin%20S.A..pdf>
- Chero, K., & Díaz, R. (2015). *El costo de capital y el impacto en la rentabilidad de la empresa MEC Transportes Múltiples S.A.C - Chiclayo 2015*. (Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán, Pimentel-Perú). Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3120/TESIS%20DE%20SUSTENTA%20CI%20C3%20N.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá: Ecoe ediciones. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=cr80DgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=riesgo+crediticio+financiero,+pdf+libro+2016&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjGq8qsh_LjAhVxqlkKHQ81BIgQ6AEILzAB#v=onepage&q=rentabilidad&f=false
- Cubas, K., & Davila, G. (2016). *Incidencia del riesgo crediticio en la rentabilidad de la Caja Municipal de ahorro y crédito Piura S.A.C., sucursal Chiclayo - 2015*. (Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán, Pimentel-Perú). Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3014/INCIDENCIA%20DEL?sequence=1>
- El Mercurio. (16 de mayo de 2018). Los 7 grandes riesgos financieros para Chile, según el Banco Central. Recuperado de <http://www.elmercurio.com/Inversiones/Noticias/Analisis/2018/05/16/Los-7-grandes-riesgos-financieros-para-Chile-segun-el-Banco-Central.aspx>
- El País. (23 de junio de 2017). Argentina, el paraíso financiero donde es más rentable prestar al Estado que invertir. Recuperado de https://elpais.com/economia/2017/06/22/actualidad/1498146971_114448.html
- El Peruano. (2 de julio de 2018). Resolución Directoral N° 0142015-INACAL/DN. *Aprueban Normas Técnicas Peruanas, Especificación Técnica Peruana y Reporte Técnico Peruano sobre cereales y menestras, gestión del riesgo y otras*. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/aprueban-normas-tecnicas-peruanas-especificacion-tecnica-pe-resolucion-directoral-n-014-2018-inacaldn-1665791-1>

- El Peruano. (3 de marzo de 2019). Riesgo país del Perú es menor al índice regional. Recuperado de <https://elperuano.pe/noticia-riesgo-pais-del-peru-es-menor-al-indice-regional-76217.aspx>
- Flores, O. (2016). *La gestión financiera y la rentabilidad de las cajas de ahorro y crédito en el distrito de la victoria 2010 - 2015*. (Tesis de pregrado, Universidad San Martín de Porres. Lima-Perú). Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2447/1/flores_go.pdf
- Gamboa, N. (2016). *La administración del riesgo de crédito y la morosidad en las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 5, del cantón Ambato, en el año 2015*. (Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, Ambato-Ecuador). Recuperado de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23991/1/T3783ig.pdf>
- Gestión. (23 de septiembre de 2016). ¿Bancos o cajas municipales?: Dónde apunta el comportamiento crediticio en provincias? Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/bancos-cajas-municipales-apunta-comportamiento-crediticio-provincias-147884-noticia/>
- Gestión. (19 de octubre de 2018). ¿Qué riesgos financieros deben tener en cuenta los emprendedores antes de iniciar su negocio? ¿Cuáles son los problemas financieros de las nuevas empresas de emprendedores? Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/riesgos-financieros-deben-cuenta-emprendedores-iniciar-negocio-247594-noticia/>
- Gitman, L. (2012). *Principio de la Administración financiera*. México: Pearson Educación. Recuperado de https://www.academia.edu/28949029/LIBRO_Principios_de_Administracion_Financiera_LAWRENCE_J._GITMAN
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mcgraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. doi:ISBN: 978-1-4562-2396-0
- Herrera, A., & Betancourt, V. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*. Recuperado de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/13249>
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la investigación guía para la comprensión holística de la ciencia* (4 ed.). Caracas: Quiros Ediciones. Recuperado de

- <https://es.scribd.com/doc/312670255/J-Hurtado-de-Barrera-Metodologia-de-Investigacion-Revisado>
- Inmaculada, A., & Raquel, J. (2010). Gestión y control del riesgo de crédito con modelos avanzados. *Ediasa*. Recuperado de <https://www.ediasa.es/files/capitulos/9788492477357.pdf>
- ISO Tools. (2019). *Norma ISO 31000. El valor de la gestión de riesgos en las organizaciones*. ISO Tools Excellence. Recuperado de <https://www.isotools.org/pdfs-pro/ebook-iso-31000-gestion-riesgos-organizaciones.pdf>
- La República. (20 de mayo de 2019). Deuda total de los peruanos creció 46% en los últimos 4 años. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1472661-deuda-total-peruanos-crecio-46-ultimos-4-anos/>
- Leal, A., Aranguiz, M., & Gallegos, J. (2018). Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring. *Redalyc*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/909/90953767010.pdf>
- Levin, R., & Rubin, D. (2004). *Estadística para administración y economía*. México: Pearson Educación. doi:ISBN: 970-26-0497-4
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad empresarial. Propuesta práctica de análisis y evaluación*. Madrid: Imprenta Modelo S.L. Recuperado de https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf
- Lozano, J. (2018). *Políticas de crédito en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad de las entidades financieras del Perú: caso empresa Caja Arequipa Agencia Cañete, 2017*. (Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Cañete-Lima). Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8913/POLITICAS_CRE DITO_RIESGO_JESSICA_MEDALITH_LOZANO_MELENDEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Melgarejo, Z., & Vera, M. (2010). análisis de la relación entre la rentabilidad y el riesgo de las sociedades laborales y sociedades mercantiles convencionales. *Dialnet*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3640479.pdf>
- Mode, E. (2005). *Elementos de probabilidad y estadística*. España: Editorial Reverté. doi:ISBN: 84-291-5092-7

- Montoya, Y. (2016). *Gestión del Capital de Trabajo y su influencia en la Rentabilidad de las empresas constructoras en el distrito de Miraflores en el año 2016*. (Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Lima-Perú). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/23641/Montoya_SYY.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Morelos, J., Fontalvo, T., & De la Hoz, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Redalyc*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/2654/265424601002.pdf>
- Ochoa, G., & Saldívar, R. (2012). *Administración financiera correlacionada con las NIF*. México. Recuperado de https://www.academia.edu/38503736/Administraci%C3%B3n_financiera_correlacionada_con_las_NIF_3a._ed._.pdf
- Rodriguez, M. (2018). *Estrategias crediticias para disminuir el índice de morosidad de la Caja Municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C., agencia San Ignacio - 2017*. (Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Chiclayo-Perú). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/27336/rodriguez_om.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- RPP. (3 de febrero de 2015). Mypes de Lambayeque mantienen expectativa de crecimiento este 2018. Recuperado de <https://rpp.pe/peru/lambayeque/mypes-de-lambayeque-mantienen-expectativa-de-crecimiento-este-2018-noticia-1103109>
- San José, I., & Lizarzaburu, E. (2016). *Introducción a la gestión integral de riesgos empresariales. Enfoque: ISO 31000*. Lima: Platinum Editorial S.A.C. Recuperado de https://fundacioninade.org/sites/inade.org/files/web_libro_3_la_gestion_integral_de_riesgos_empresariales.pdf
- Sánchez, J. (2002). Análisis de rentabilidad de la empresa. *Ciberconta*. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Santos, L., & Guzman, N. (2015). *Cálculo de rentabilidad de las empresas comercializadoras y distribuidoras del sector energético regulado en Colombia para el periodo 2008-2012*. (Tesis de maestría, Universidad de La Salle, Bogotá-Colombia). Recuperado de http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/18138/81112216_2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Tamayo, M. (2004). *Diccionario de la investigación científica* (2 ed.). México: Tamayo.
doi:ISBN: 968-18-6510-3

Televisa. (5 de marzo de 2019). Moody's: violencia en México dispara riesgos crediticios.
Recuperado de <https://noticieros.televisa.com/ultimas-noticias/moodys-violencia-mexico-dispara-riesgos-crediticios/>

ANEXOS

Anexo01: Formato T1



FORMATO N° T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES) (LICENCIA DE USO)

Pimentel, 26 de febrero de 2020

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente. -

EL suscrito:

DELGADO ALARCON SANDRA YULIANA, con DNI 47534079

SILVA GUEVARA GLORIA, con DNI 46339613

En mí (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de grado titulado: **POLÍTICAS DE RIESGO DE CRÉDITOS FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR S S.A.C 2018** presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar el título de CONTADOR PUBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) al Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.

Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APellidos y Nombres	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
DELGADO ALARCON SANDRA YULIANA	47534079	
SILVA GUEVARA GLORIA	46339613	

Anexo 02: Acta de Originalidad



ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACION

Yo, CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecido para el nivel de pregrado según la Directiva de similitud vigente de USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado: POLÍTICAS DE RIESGO DE CRÉDITOS FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR'S S.A.C 2018. Elaborado por el estudiante (s), DELGADO ALARCÓN SANDRA YULLIANA y SILVA GUEVARA GLORIA.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 11 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación vigente.

Pimentel, 25 de febrero del 2020



Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
DNI N° 43088346

Anexo 03: Reporte de turnitin

POLÍTICAS DE RIESGO DE CREDITOS FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR`S S.A.C CHICLAYO 2018

INFORME DE ORIGINALIDAD

11 %	8 %	0 %	8 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	3 %
2	Submitted to Universidad Señor de Sipan Trabajo del estudiante	2 %
3	Submitted to Universidad Señor de Sipan Trabajo del estudiante	1 %
4	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	1 %
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1 %
6	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1 %
7	repo.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
8	155.210.58.65	

Anexo 04: Constancia o autorización de la empresa para el desarrollo de su investigación



inversiones pepe car's S.A.C.

RUC: 20600633890

"Año de la Lucha Contra la Corrupción e Impunidad"

Chiclayo, 18 de julio del 2019

Mg. CPC Edgar Chapoñan Ramírez
Profesor del Curso de Investigación II
Presente.

Yo, José Gilberto Gómez Arias, identificado con DNI: 16800869 representante de la empresa PEPE CAR'S S.A.C, con RUC: 20600633890, autorizo a las estudiantes de la Universidad Señor de Sipan, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Escuela Profesional de Contabilidad, para que inicien el desarrollo de su proyecto de investigación de su tesis POLITICAS DE RIESGOS CREDITICIOS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR'S S.A.C., PERIODO 2018.

Nombre y código de cada integrante del proyecto:

DELGADO ALARCON SANDRA YULLIANA, con Código N: 2152803358

SILVA GUEVARA GLORIA, con Código N: 2092811618

Sin otro particular, me despido y dejo constancia de compromiso de mi persona con las estudiantes.

Atentamente,

JOSÉ GILBERTO GÓMEZ ARIAS
DNI: 16800869

Anexo 05: encuesta y entrevista.

INSTRUMENTO DEL RIESGO DE CREDITOS FINANCIEROS

Marque según corresponda con un aspa (X)

1= Nunca	2= Rara vez	3= A veces	4= A menudo	5= Siempre
----------	-------------	------------	-------------	------------

DIMENSIONES	INDICADORES	1	2	3	4	5
Capacidad de pago	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando se solicita un crédito ¿Se analiza la capacidad de pago del cliente? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Existe una regla para verificar la capacidad de pago del cliente? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • La verificación de la capacidad de pago de un cliente ¿Le otorga a usted seguridad en el otorgamiento de crédito? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La empresa cuenta con algún plan en caso de que el cliente incumpla con el pago? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Conoce y calcula la capacidad de pago del cliente para evitar problemas financieros? 					
Récord créditos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted verifica el récord crediticio del futuro cliente en el sistema financiero? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Tiene mucho que ver el récord crediticio del cliente para obtener el crédito con la empresa? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Verifica usted el récord crediticio del cliente? 					

	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La empresa toma en cuenta el score en el buró de crédito del cliente? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera usted: la decisión crediticia debe ser sobre la base a los antecedentes históricos o presentes? 					
Condiciones del contrato de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Existe alguna característica principal para un contrato de crédito? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Aparte del contrato que ustedes emiten, solicitan otros documentos legales? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted cree que esas características pueden variar para evitar el riesgo crediticio? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Se realiza toda clase de informes sobre las actividades, con la finalidad de tener un registro sobre los datos de los clientes? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Es posible que el cliente solicite la devolución del dinero en caso de que quisiera deshacerse del contrato? 					
Requisitos legales	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa además de tener analizada la información del cliente ¿También mantiene actualizada su información? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La empresa hace uso de tecnología para un mejor registro de información? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Se solicita una edad mínima para acceder el crédito vehicular en la empresa? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Se suministra información con la finalidad de que estos puedan cumplir con los objetivos de la 					

	empresa?					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Se evalúa la información del cliente con la finalidad de tener una buena toma de decisiones al momento de otorgarles el crédito? 					
Análisis de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La gerencia realiza una supervisión y seguimiento de los riesgos de crédito? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Se realiza un monitoreo continuo por parte de la empresa? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Toman en cuenta antecedentes del cliente a la hora de realizar un análisis de crédito? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuenta con alguna base para el análisis de crédito? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Existe una capacidad de autonomía para aprobar un crédito? 					
Respaldo financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando se realiza el análisis de créditos ¿Solicitan respaldo financiero? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • Además del respaldo financiero ¿Solicitan ustedes respaldo de un activo? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Usted cree que la empresa mejore su rentabilidad gracias al financiamiento? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad de la empresa tenga un efecto positivo sobre los recursos propios de la empresa? 					
	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad se podrá tener un mayor rendimiento? 					

Anexo 6: Matriz De Consistencia

Matriz de consistencia

OBJETIVOS	PROBLEMA	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>Objetivo general: Proponer políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Diagnosticar el riesgo de crédito</p>	<p>¿Cómo serían las políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018?</p>	<p>Riesgo Crediticio</p>	<p>Capacidad de pago</p>	<p>Cuando se solicita un crédito ¿Se analiza la capacidad de pago del cliente? ¿Existe una regla para verificar la capacidad de pago del cliente? La verificación de la capacidad de pago de un cliente ¿Le otorga a usted seguridad en el otorgamiento de crédito? ¿La empresa cuenta con algún plan en caso de que el cliente incumpla con el pago? ¿Conoce y calcula la capacidad de pago del cliente para evitar problemas financieros?</p>
			<p>Récord de créditos</p>	<p>¿Usted verifica el récord crediticio del futuro cliente en el sistema financiero? ¿Tiene mucho que ver el récord crediticio del cliente para obtener el crédito con la empresa? ¿Verifica usted el récord crediticio del cliente? ¿La empresa toma en cuenta el score en el buró de crédito del cliente? ¿Considera usted: la decisión crediticia debe ser sobre la base a los antecedentes históricos o presentes?</p>
			<p>Condiciones del contrato de crédito</p>	<p>¿Existe alguna característica principal para un contrato de crédito? ¿Aparte del contrato que ustedes emiten, solicitan otros documentos legales? ¿Usted cree que esas características pueden variar para</p>

<p>financiero en Inversiones Pepe Car`S S.A.C, Chiclayo 2018.</p>				<p>evitar el riesgo crediticio? ¿Se realiza toda clase de informes sobre las actividades, con la finalidad de tener un registro sobre los datos de los clientes? ¿Es posible que el cliente solicite la devolución del dinero en caso de que quisiera deshacerse del contrato?</p>
<p>Determinar la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.</p>			<p>Requisitos legales</p>	<p>La empresa además de tener analizada la información del cliente ¿También mantiene actualizada su información? ¿La empresa hace uso de tecnología para un mejor registro de información? ¿Se solicita una edad mínima para acceder el crédito vehicular en la empresa? ¿Se suministra información con la finalidad de que estos puedan cumplir con los objetivos de la empresa? ¿Se evalúa la información del cliente con la finalidad de tener una buena toma de decisiones al momento de otorgarles el crédito?</p>
<p>Diseñar políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.</p>			<p>Análisis de crédito</p>	<p>¿La gerencia realiza una supervisión y seguimiento de los riesgos de crédito? ¿Se realiza un monitoreo continuo por parte de la empresa? ¿Toman en cuenta antecedentes del cliente a la hora de realizar un análisis de crédito? ¿Cuenta con alguna base para el análisis de crédito? ¿Existe una capacidad de autonomía para aprobar un crédito?</p>

			Respaldo financiero	<p>Cuando se realiza el análisis de créditos ¿Solicitan respaldo financiero?</p> <p>Además del respaldo financiero ¿Solicitan ustedes respaldo de un activo?</p> <p>¿Usted cree que la empresa mejore su rentabilidad gracias al financiamiento?</p> <p>¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad de la empresa tenga un efecto positivo sobre los recursos propios de la empresa?</p> <p>¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad se podrá tener un mayor rendimiento?</p>
		Rentabilidad	ROE	Rentabilidad Total Patrimonio
			ROA	Rentabilidad Total Activos totales
			ROC	Rentabilidad Total Cartera total
DISEÑO	POBLACION	MUESTRA		

	Acervo documental y 15 trabajadores de la empresa Pepe Car's S.A.C Chiclayo 2018.	Acervo documental y 15 trabajadores Pepe Car's S.A.C Chiclayo 2018
--	---	--

Anexo 07: Validación de expertos

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Hugo Yvan Collantes Palomino
	PROFESIÓN	Contador publico
	ESPECIALIDAD	Tributación
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	18 años
	CARGO	Docente tiempo completo
POLITICAS DE RIESGO DE CREDITOS FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR`S S.A.C CHICLAYO 2018.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	DELGADO ALARCON SANDRA YULLIANA	
	SILVA GUEVARA GLORIA	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Proponer políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.	
	<u>ESPECÍFICOS</u> Diagnosticar el riesgo de crédito financiero en Inversiones Pepe Car`S S.A.C, Chiclayo 2018. Determinar la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018. Diseñar políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 20 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cron Bach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
CAPACIDAD DE PAGO	
1. Cuando se solicita un crédito ¿Se analiza la capacidad de pago del cliente?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Existe una regla para verificar la capacidad de pago del cliente?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. La verificación de la capacidad de pago de un cliente ¿Le otorga a usted seguridad en el otorgamiento de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿La empresa cuenta con algún plan en caso de que el cliente incumpla con el pago?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Conoce y calcula la capacidad de pago del cliente para evitar problemas financieros?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
RECORD DE CREDITOS	
6. ¿Usted verifica el récord crediticio del futuro cliente en el sistema financiero?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

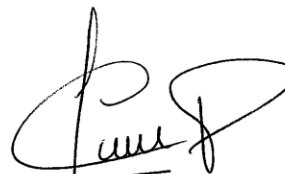
<p>7. ¿Tiene mucho que ver el récord crediticio del cliente para obtener el crédito con la empresa?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Verifica usted el récord crediticio del cliente?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿La empresa toma en cuenta el score en el buró de crédito del cliente?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Considera usted: la decisión crediticia debe ser sobre la base a los antecedentes históricos o presentes?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
CONDICIONES DEL CONTRATO DE CREDITO	
<p>11. ¿Existe alguna característica principal para un contrato de crédito?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>12. ¿Aparte del contrato que ustedes emiten, solicitan otros documentos legales?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>13. ¿Usted cree que esas características pueden variar para evitar el riesgo crediticio?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>14. ¿Se realiza toda clase de informes sobre las actividades, con la finalidad de tener un</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

registro sobre los datos de los clientes?	
15. ¿Es posible que el cliente solicite la devolución del dinero en caso de que quisiera deshacerse del contrato?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
REQUISITOS LEGALES	
16. La empresa además de tener analizada la información del cliente ¿También mantiene actualizada su información?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
17. ¿La empresa hace uso de tecnología para un mejor registro de información?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
18. ¿Se solicita una edad mínima para acceder el crédito vehicular en la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
19. ¿Se suministra información con la finalidad de que estos puedan cumplir con los objetivos de la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
20. ¿Se evalúa la información del cliente con la finalidad de tener una buena toma de decisiones al momento de otorgarles el crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
ANÁLISIS DE CRÉDITO	

21. ¿La gerencia realiza una supervisión y seguimiento de los riesgos de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
22. ¿Se realiza un monitoreo continuo por parte de la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
23. ¿Toman en cuenta antecedentes del cliente a la hora de realizar un análisis de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
24. ¿Cuenta con alguna base para el análisis de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
25. ¿Existe una capacidad de autonomía para aprobar un crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
RESPALDO FINANCIERO	
26. Cuando se realiza el análisis de créditos ¿Solicitan respaldo financiero?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
27. Además del respaldo financiero ¿Solicitan ustedes respaldo de un activo?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
28. ¿Usted cree que la empresa mejore su rentabilidad gracias al financiamiento?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

29. ¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad de la empresa tenga un efecto positivo sobre los recursos propios de la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
30. ¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad se podrá tener un mayor rendimiento?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	



Hugo Yván Collantes Palomino
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 MATRICULA 04-1677

JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Carlos Enrique Alarcón Eche
	PROFESIÓN	Contador publico
	ESPECIALIDAD	Tributación
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	13 años
	CARGO	Docente tiempo completo
POLITICAS DE RIESGO DE CREDITOS FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR`S S.A.C CHICLAYO 2018.		
DATOS DE LOS TESISTAS		
NOMBRES	DELGADO ALARCON SANDRA YULLIANA SILVA GUEVARA GLORIA	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u> Proponer políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.	
	<u>ESPECÍFICOS</u> Diagnosticar el riesgo de crédito financiero en Inversiones Pepe Car`S S.A.C, Chiclayo 2018. Determinar la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018. Diseñar políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 20 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cron Bach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
CAPACIDAD DE PAGO	
1. Cuando se solicita un crédito ¿Se analiza la capacidad de pago del cliente?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Existe una regla para verificar la capacidad de pago del cliente?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. La verificación de la capacidad de pago de un cliente ¿Le otorga a usted seguridad en el otorgamiento de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿La empresa cuenta con algún plan en caso de que el cliente incumpla con el pago?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Conoce y calcula la capacidad de pago del cliente para evitar problemas financieros?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
RECORD DE CREDITOS	
6. ¿Usted verifica el récord crediticio del futuro cliente en el sistema financiero?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

<p>7. ¿Tiene mucho que ver el récord crediticio del cliente para obtener el crédito con la empresa?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Verifica usted el récord crediticio del cliente?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿La empresa toma en cuenta el score en el buró de crédito del cliente?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Considera usted: la decisión crediticia debe ser sobre la base a los antecedentes históricos o presentes?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
CONDICIONES DEL CONTRATO DE CREDITO	
<p>11. ¿Existe alguna característica principal para un contrato de crédito?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>12. ¿Aparte del contrato que ustedes emiten, solicitan otros documentos legales?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>13. ¿Usted cree que esas características pueden variar para evitar el riesgo crediticio?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>14. ¿Se realiza toda clase de informes sobre las actividades, con la finalidad de tener un</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>)</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

registro sobre los datos de los clientes?	
15. ¿Es posible que el cliente solicite la devolución del dinero en caso de que quisiera deshacerse del contrato?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
REQUISITOS LEGALES	
16. La empresa además de tener analizada la información del cliente ¿También mantiene actualizada su información?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
17. ¿La empresa hace uso de tecnología para un mejor registro de información?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
18. ¿Se solicita una edad mínima para acceder el crédito vehicular en la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
19. ¿Se suministra información con la finalidad de que estos puedan cumplir con los objetivos de la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
20. ¿Se evalúa la información del cliente con la finalidad de tener una buena toma de decisiones al momento de otorgarles el crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
ANÁLISIS DE CRÉDITO	

<p>21. ¿La gerencia realiza una supervisión y seguimiento de los riesgos de crédito?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>22. ¿Se realiza un monitoreo continuo por parte de la empresa?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>23. ¿Toman en cuenta antecedentes del cliente a la hora de realizar un análisis de crédito?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>24. ¿Cuenta con alguna base para el análisis de crédito?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>25. ¿Existe una capacidad de autonomía para aprobar un crédito?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>RESPALDO FINANCIERO</p>	
<p>26. Cuando se realiza el análisis de créditos ¿Solicitan respaldo financiero?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>27. Además del respaldo financiero ¿Solicitan ustedes respaldo de un activo?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>28. ¿Usted cree que la empresa mejore su rentabilidad gracias al financiamiento?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>

29. ¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad de la empresa tenga un efecto positivo sobre los recursos propios de la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
30. ¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad se podrá tener un mayor rendimiento?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	


 C.P.C. Carlos Enrique Alarcón Echaz
 CONTADOR
 Mat. 04-2404

JUEZ - EXPERTO

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Roberto Andrés Yep Burga
	PROFESIÓN	Contador público colegiado
	ESPECIALIDAD	Tributación
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	25 años
	CARGO	Docente tiempo completo
POLITICAS DE RIESGO DE CREDITOS FINANCIEROS PARA LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR`S S.A.C CHICLAYO 2018.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	DELGADO ALARCON SANDRA YULLIANA SILVA GUEVARA GLORIA	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u>	Proponer políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.
	<u>ESPECÍFICOS</u>	Diagnosticar el riesgo de crédito financiero en Inversiones Pepe Car`S S.A.C, Chiclayo 2018. Determinar la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018. Diseñar políticas de riesgo de créditos financieros para la mejora de la rentabilidad en Inversiones Pepe Car`S S.A.C Chiclayo 2018.
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		

DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 20 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cron Bach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
CAPACIDAD DE PAGO	
1. Cuando se solicita un crédito ¿Se analiza la capacidad de pago del cliente?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Existe una regla para verificar la capacidad de pago del cliente?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. La verificación de la capacidad de pago de un cliente ¿Le otorga a usted seguridad en el otorgamiento de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿La empresa cuenta con algún plan en caso de que el cliente incumpla con el pago?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Conoce y calcula la capacidad de pago del cliente para evitar problemas financieros?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
RECORD DE CREDITOS	
6. ¿Usted verifica el récord crediticio del futuro cliente en el sistema financiero?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____


7. ¿Tiene mucho que ver el récord crediticio del cliente para obtener el crédito con la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿Verifica usted el récord crediticio del cliente?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿La empresa toma en cuenta el score en el buró de crédito del cliente?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Considera usted: la decisión crediticia debe ser sobre la base a los antecedentes históricos o presentes?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
CONDICIONES DEL CONTRATO DE CREDITO	
11. ¿Existe alguna característica principal para un contrato de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
12. ¿Aparte del contrato que ustedes emiten, solicitan otros documentos legales?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
13. ¿Usted cree que esas características pueden variar para evitar el riesgo crediticio?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____
14. ¿Se realiza toda clase de informes sobre las actividades, con la finalidad de tener un	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD(<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: _____ _____

registro sobre los datos de los clientes?	
15. ¿Es posible que el cliente solicite la devolución del dinero en caso de que quisiera deshacerse del contrato?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
REQUISITOS LEGALES	
16. La empresa además de tener analizada la información del cliente ¿También mantiene actualizada su información?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
17. ¿La empresa hace uso de tecnología para un mejor registro de información?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
18. ¿Se solicita una edad mínima para acceder el crédito vehicular en la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
19. ¿Se suministra información con la finalidad de que estos puedan cumplir con los objetivos de la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
20. ¿Se evalúa la información del cliente con la finalidad de tener una buena toma de decisiones al momento de otorgarles el crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
ANÁLISIS DE CRÉDITO	

21. ¿La gerencia realiza una supervisión y seguimiento de los riesgos de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
22. ¿Se realiza un monitoreo continuo por parte de la empresa?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
23. ¿Toman en cuenta antecedentes del cliente a la hora de realizar un análisis de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
24. ¿Cuenta con alguna base para el análisis de crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
25. ¿Existe una capacidad de autonomía para aprobar un crédito?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
RESPALDO FINANCIERO	
26. Cuando se realiza el análisis de créditos ¿Solicitan respaldo financiero?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
27. Además del respaldo financiero ¿Solicitan ustedes respaldo de un activo?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
28. ¿Usted cree que la empresa mejore su rentabilidad gracias al financiamiento?	TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

<p>29. ¿Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad de la empresa tenga un efecto positivo sobre los recursos propios de la empresa?</p>	<p style="text-align: center;">TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>30. ¿ Considera que al elaborar una propuesta de mejora de la rentabilidad se podrá tener un mayor rendimiento?</p>	<p style="text-align: center;">TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>N° TA _____ N° TD _____</p>
<p>2. COMENTARIO GENERALES <i>Las Preguntas estan orientadas para ver si el que obtiene el credito es sujeto de cumplimiento.</i></p>	
<p>3. OBSERVACIONES</p>	


C.P.C. Roberto Andre
Yep Burga
Matricula: 04 - 1618

JUEZ - EXPERT

Anexo 08: Fotos de la empresa IMPORTACIONES PEPE CAR´S S.A.C.





Anexo 09: Estado de situación financiera y Estado de resultados de la empresa IMPORTACIONES PEPE CAR´S S.A.C.

**ESTADO DE RESULTADOS
Al 31 de Diciembre del 2018
(Expresado en Nuevos Soles)**

DETALLE		S/. 2017
(+)	Ventas	3,158,400.00
	Descuentos y Bonificaciones concedidas	-
(-)		68,221.44
(+)	Descuentos y Bonificaciones Obtenidas	-
		-
(-)	Costo de ventas	2,799,029.01
(-)	Costo de ventas Producción	-
	<u>UTILIDAD BRUTA</u>	291,149.55
	-	-
		-
(-)	Gasto de Ventas	182,239.87
		-
(-)	Gastos Administrativos	113,282.35
(+)	Otros Ingresos de gestión	950.00
(-)	Otros Gastos	-
	<u>UTILIDAD OPERATIVA</u>	3,422.67
	-	-
(+)	Ingresos Financieros	201,821.70
		-
(-)	Gastos Financieros	162,050.16
	<u>UTILIDAD ANTES DE PARTICIP. E IMPTO A LA RENTA</u>	36,348.87
	-	-
(-)	Participación de los trabajadores	-

(-)	Impuesto a la renta	-
	<u>UTILIDAD DESPUES DE</u>	
	<u>IMPUESTOS</u>	36,348.87
(-)	Reservas	
	<u>RESULTADOS DEL EJERCICIO</u>	<u>36,348.87</u>

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 Diciembre del 2018

(Expresado en Nuevos Soles)

<u>ACTIVO</u>	<u>Año 2018</u>	<u>PASIVO</u>	<u>Año 2017</u>
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	546,624.14	Sobregiros y préstamos bancarios	-
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	885,648.75	Tributos y aportes al sistema de pensiones y de salud	6,107.30
Cuentas por cobrar al personal, accionis, direct y gerente	2,436.60	Remuneraciones y participaciones por pagar	15,220.53
Cuentas por cobrar diversas-terceros		Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	14,975.00
Servicios y otros Contratados por Anticipado	12,549.22	Cuentas por pagar a los accionistas, directorio y gerentes	-
Mercadería Existencias por Recibir	30,394.70	Obligaciones financieras	403,005.84
Otros Activos no Corrientes	-	Cuentas por pagar diversas	-
<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>1,477,653.41</u>	Pasivo Diferido	-
		<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	<u>439,308.67</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Servicios y otros Contratados por Anticipado	-	Obligaciones financieras	525,942.62
Inversiones mobiliarias	-	<u>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</u>	<u>525,942.62</u>
Inversiones Inmobiliarias	-	<u>TOTAL PASIVO</u>	<u>965,251.29</u>
Activos adquiridos en arrendamiento financiero		<u>PATRIMONIO</u>	
Inmueble Maquinaria y Equipo (Depreciación y Amortizac. Acumulada)	114,607.80	Capital	200,000.00
Intangibles	-30,064.25	Resultados Acumulados	360,596.80

**TOTAL ACTIVO NO
CORRIENTE**

84,543.55

Resultado del ejercicio

36,348.87

TOTAL PATRIMONIO

596,945.67

TOTAL ACTIVO

1,562,196.96

**TOTAL PASIVO Y
PATRIMONIO**

1,562,196.96