

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**RELACIÓN ENTRE PLAN FINANCIERO Y
CAPTACIÓN DE PRODUCTOS DE AHORROS Y
CRÉDITOS DEL BANCO SCOTIABANK,
CHICLAYO, 2019**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

Autor:

Bach. Rivera Arrobo Siria del Milagros
<https://orcid.org/0000-0002-8750-0360>

Asesor:

Dra. Rosas Prado Carmen
<https://orcid.org/0000-0002-7924-3157>

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel - Perú

2021

Aprobación de tesis

**RELACION ENTRE EL PLAN FINANCIERO Y LA CAPTACION DE
PRODUCTOS DE AHORROS Y CREDITOS DEL BANCO SCOTIABANK,
CHICLAYO, 2019**

APROBADO POR:

Presidente(a)

secretario(a)

Vocal(a)

Dedicatoria

A Dios, por la vida y por darme las fuerzas para salir adelante; también a mi familia y en particular a mi madre y a mis hermanos por el apoyo que me dieron y me siguen dando en todo tiempo que cursé mi carrera.

Rivera Arrobo, Siria del Milagros

Agradecimiento

Las autoridades de esta Universidad Señor de Sipán, por el servicio brindado hacia mi persona, a los catedráticos por sus enseñanzas y por su empeño para que aprendamos.

A mi profesora, Dra. Rosas Prado, Carmen, por la ayuda y dedicación en la elaboración de este trabajo, por su apoyo y esmero en el término del mismo.

Rivera Arrobo, Siria del Milagros

Resumen

La presente investigación titulada: RELACIÓN ENTRE PLAN FINANCIERO Y CAPTACIÓN DE PRODUCTOS DE AHORROS Y CRÉDITOS DEL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO, 2019, se planteó como objetivo principal Determinar de qué manera el plan financiero se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos en el Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019. Se desarrolló una investigación no experimental tipo correlacional ya que mide la relación entre dos o más variables, se tomó como población a 30 trabajadores, a los cuales se les aplicó una encuesta mediante un cuestionario compuesto por 12 interrogantes. Los datos recolectados fueron procesados mediante el programa SPSS V.24.

Se obtuvo como resultado principal que las escalas del coeficiente de correlación de Pearson entre las variables Plan Financiero y la captación de productos de ahorros, que existe una correlación positiva de 0.874; lo cual indica que existe relación entre ambas variables de estudio

Al mismo tiempo se concluyó que los trabajadores de la empresa del Banco Scotiabank, Chiclayo que en su mayoría mencionan que si la empresa les proporcionara lo que requieren ya sea en recursos u otros instrumentos con el que puedan ejecutar una labor con mayor eficiencia, y solo un grupo de los de los encuestados que casi nunca les brinda los instrumentos necesarios en otras palabras ciertas agencias especiales que debido a la lejanía, impiden el envío a tiempo lo que piden los colaboradores originando así dificultades cuando ejerzan sus roles en el centro laboral, también debido a los errores de sistema general no realizan la correcta evaluación a los clientes como están en el sistema financiero.

Palabras claves.

Plan Financiero, captación, productos, ahorros, créditos.

Abstrac

The present investigation entitled: RELATION BETWEEN THE FINANCIAL PLAN AND THE CAPTURE OF SAVINGS AND CREDITS PRODUCTS THE BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO, 2019, set out as its main objective to determine how the financial plan is related to the capture of savings products and credits at Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019. A non-experimental correlational type of research was carried out since it measures the relationship between two or more variables. A population of 30 workers was taken, to which a survey was applied using a questionnaire made up of 12 questions. The collected data was processed using the SPSS V.24 program.

The main result was that the Pearson correlation coefficient scales between the variables Financial Plan and the capture of savings products, that there is a positive correlation of 0.874; which indicates that there is a relationship between both study variables

At the same time, it was concluded that the workers of the Banco Scotiabank, Chiclayo company, most of whom affirm that if the company provides them with everything they need, whether in materials or other instruments, to carry out more efficient work, and only a group of the respondents who almost never provide them with the necessary instruments, that is, in some special offices due to the distance, what the workers request cannot be sent on time, thus generating inconveniences when exercising their functions at work. system generates not being able to evaluate clients well as they are in the financial system.

Keywords:

Financial Plan, fundraising, products, savings, credits.

ÍNDICE

Aprobación de tesis	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Resumen	v
Abstrac	vi
Índice	vii
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Realidad Problemática.....	12
1.2. Trabajos previos	15
1.3. Teorías relacionados al tema.....	17
1.4. Formulación del Problema	23
1.5. Justificación e Importancia del Estudio	23
1.6. Hipótesis.....	24
1.7. Objetivos.....	24
II. MATERIAL Y MÉTODO	25
2.1. Tipo y diseño de la investigación	26
2.2. Variables, Operacionalización.....	27
.....	28
2.3. Población y muestra	29
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	30
2.5. Procedimiento de análisis de datos	31
2.6. Aspectos éticos.....	31
2.7 Criterios de rigor científico	32
III. RESULTADOS.....	33
3.1. Tablas y Figuras	34
3.2. Discusión de resultados.....	57
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	60
4.1. Conclusiones	60
4.2. Recomendaciones	61
Anexos.....	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las variables	28
Tabla 2 Banco Scotiabank, Chiclayo,2019	29
Tabla 3 Resumen de procesamiento de casos	31
Tabla 4 Estadísticas de fiabilidad	31
Tabla 5 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación a plazo fijo	34
Tabla 6 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de productos de ahorro corriente	35
Tabla 7 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de productos de ahorro de CTS	36
Tabla 8 Procedimientos establecidos para el otorgamiento de créditos de consumo	37
Tabla 9 Ratio de COU depósitos sobre créditos en soles 2014-2019	39
Tabla 10 Ratio de COU depósitos a plazo fijo sobre créditos en soles 2014-2019	40
Tabla 11 Cumplen con los procedimientos de otorgamiento de créditos	40
Tabla 12 Nivel de logro de metas y objetivos	41
Tabla 13 Establecimiento de objetivos trazados.....	42
Tabla 14 Ejecutar y brindar asesoramiento	43
Tabla 15 Planear en brindar asesoramiento.....	44
Tabla 16 Capacitación de productos bancarios	45
Tabla 17 Colocaciones de Agencia Año 2019 enero 2019 - junio 2019	48
Tabla 18 Colocaciones de Agencia Año 2019 enero - diciembre	48
Tabla 19 Estado de Cartera de Créditos: Vigente Vencida Refinanciada y Judicial enero-junio 2019	49
Tabla 20 Equipo de trabajo	52
Tabla 21 Instrumentos necesarios para la evaluación y otorgamiento	53

Tabla 22 Saldo de Cartera Créditos y Vencido por Tipos de Créditos según SBS - Agencia diciembre 2019.....	55
Tabla 23 Estado de Ganancias y pérdidas de la Agencia Banco Scotiabank, Chiclayo	56
Tabla 24 Prueba T Student para las utilidades antes y después de aplicar el plan de acción	57
Tabla 25 Coeficiente de Correlación de Pearson entre las variables Plan Financiero y la captación de productos de ahorros.....	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Tipo de investigación	26
Figura 2 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación a plazo fijo	34
Figura 3 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de productos de ahorro corriente	35
Figura 4 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de productos de ahorro de CTS	36
Figura 5 Procedimientos establecidos para el otorgamiento de créditos de consumo	37
Figura 6 Figura N° 05: Cumplen con los procedimientos de otorgamiento de créditos.....	41
Figura 7 Nivel de logro de metas y objetivos.....	42
Figura 8 Establecimiento de objetivos trazados	43
Figura 9 Ejecutar y brindar asesoramiento	44
Figura 10 Planear en brindar asesoramiento	45
Figura 11 Capacitación de productos bancarios.....	46
Figura 12 Equipo de trabajo	52
Figura 13 Instrumentos necesarios para la evaluación y otorgamiento.....	53

I. INTRODUCCIÓN

I.1. Realidad Problemática

Hoy en día todos los trabajadores buscan una forma eficaz para intentar conseguir una mejor utilidad en los capitales colocados en las instituciones bancarias en el departamento de Lambayeque, ya que son muy escasas a las opciones para acceder a una de estas que ofrezcan planes consensuados y eficaces ante las colocaciones crediticias, así como para la participación en otros productos financieros que promuevan el ahorro, es por esto, que algunas organizaciones financieras están constantemente gestionando la mejor manera de insertar planes abocados a fortalecer las finanzas propias y las de sus clientes, con el respaldo de un conjunto de expertos que les ofrecen novedosas ideas y tácticas de cómo conseguir las misiones que destina la gerencia.

A nivel internacional

FPSB (2017), bajo el enfoque de las nuevas tendencias mundiales del mundo financiero, donde EEUU es pionero, para lo cual cuenta con personal experto en el área, abocado a llevar una correcta gestión de los planes financieros; a lo cual le siguen los países europeos y asiáticos, y muy cerca en Norteamérica, la región de Canadá que experimentaron un crecimiento importante las décadas recientes. Todos ellos adscritos a las políticas del Financial Accounting Standards Board, organización norteamericana que administra las líneas sobre contabilidad financiera y establecen las pautas de preparación de los informes financiero empresarial.

Castaño & Arias (2016) apuntan a considerar los instrumentos financieros que ofrece la banca colombiana, habilitados para promover las inversiones y financiamientos de inversión y las maneras de financiación, tomando en cuenta las condiciones de la deuda crediticia, ya que esta puede afectar de manera negativa la economía del inversor. Ante esto los proyectos de inversión ameritan estar sustentados con todos los balances financieros que permita reflejar el esquema de proyección de la economía – finanzas de la organización, para ver en qué estado sea desde este punto de vista.

Ante esto, Correa, Ramírez & Castaña (2016), afirman que un plan financiero cobra notoriedad en la gestión de negocios de una organización, ya que este

constituye un importante instrumento alternativo que sirve como base para los proyectos de inversión de la empresa, resguardándola ante un horizonte incierto donde hay muchas amenazas del entorno de mercado.

Pérez & Pérez (2016), argumentan que todo plan en el mundo de las finanzas, resultan ser el transporte para la creación de compañías sostenibles, debido a que posibilita ver en resultado cuantificable lo obtenido en el plano económico empresarial, de manera que esta información sea un insumo de apoyo para tomar decisiones certeras que beneficien su estabilidad y sustentabilidad.

A nivel nacional

Salón (2016) explica que esencialmente toda empresa se orienta a gestionar el crecimiento y las ganancias de sus accionistas, de manera de proteger en todo momento su capital de inversión, sabiendo previamente, que el panorama que se vislumbra en el desarrollo productivo de la empresa, no siempre es el mejor y más favorable para mantener siempre buenos niveles de utilidad en el comportamiento económico de la misma, por lo que siempre debe mantenerse en alerta ante ello.

Zenteno (2016), refiere que un plan de finanzas supone la ocupación elemental de un empresario; y, por ende, le conduce a disponer de información de relevancia sobre los productos financieros y de inversión que en un momento dado pueda necesitar, para aplicar ante situaciones difíciles donde los factores claves del negocio sean susceptibles ante impactos del entorno. Sin embargo, la mayor parte de las empresas están bien asesoradas financieramente por un profesional en el área, y pierden ante ello la posibilidad de posicionarse económicamente en su mercado de trabajo.

A nivel local

Scotiabank Perú (2017). En la actualidad, Scotiabank Perú se consolidó como una de las entidades financieras como más auge a lo largo del territorio nacional, donde posee 182 sedes de trabajo, de las 128 están ubicadas en Lima, ocupando para ello todas la función operativa de la banca múltiple: a nivel minorista, corporativo, y empresarial y de inversión, haciéndolo de una majestuosa plataforma tecnológica y comunicacional física y virtual que se orienta hacia las bondades de

la banca por teléfono, banca móvil y banca Internet. Además, cuentan con destacable volumen de cajeros electrónicos y taquillas express.

Ante esto, El Comercio (2016) destaca que Scotiabank Perú se considera como una de las superiores compañías para trabajar en la región, ocupando el décimo tercer lugar dentro de las veinte primordiales organizaciones, siendo la tercera entidad financiera detrás de Interbank (Quinto lugar) y Ban Bif (Octava posición). Esta información exhibe que en la compañía financiera materia de la presente exploración, se trabaja siempre para crear un óptimo clima organizacional.

Bajo este contexto, es conveniente resaltar que la institución financiera donde se ejecuta el presente trabajo es el Banco Scotiabank, Chiclayo, el cual actualmente carece de un óptimo método de planificación financiera, evidenciándose ante ello, que la institución aún no existen estrategias para gestionar a nivel financiero sus ocupaciones propias de negocio en cuanto a la captación de productos para el ahorro y herramientas crediticias, los cual es muy concurrente y muy demandado en toda sede y sucursal bancaria. Aunado a lo antes expuesto, también se observa debilidades en la modulación organizativa para la gestión y atención de servicios de Ahorros-Créditos, las cuales están dispersas y no se compenentran ante un apoyo simultáneo.

En función de ello, no se devela un apropiado desempeño en equipo entre las áreas señaladas, sino que contrariamente cada una actúa por separado, distando ante este escenario a alcanzar un éxito conjunto de su gestión dentro del ámbito que ocupan en el banco.

De igual modo, ante la falta de mecanismos de control por parte de los líderes de la agencia, se percibe muchas desviaciones de las acciones diarias por parte de los ejecutivos de ventas para captar y promover los créditos y ahorros, los cuales en su afán de lograr metas programadas y ser competitivos, no escatiman en incurrir a realizar operaciones, que se saltan de las políticas acordadas y ponen en vilo el trabajo diario de la organización.

Tales actos se traducen en: otorgar créditos a un cliente sin aplicar un óptimo análisis evaluativo del mismo y vaga asesoría sobre los productos financieros (de ahorro y préstamos) que pone a deposición el Banco. Lo señalado anteriormente,

deja ver la clara situación de carencia de una que oriente líneas estratégicas para el logro organizacional de esta institución bancaria, de manera de impulsar su capacidad de mercado y de negocio, bajo términos rentables.

Por tal motivo, este trabajo investigativo se encaminó a estudiar la “RELACION ENTRE EL PLAN FINANCIERO Y LA CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y CREDITOS DEL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO,2019”, a los fines de afrontar los actuales inconvenientes que atraviesa la institución, y más adelante se tomen las acciones pertinentes para mejorarlos de la mano con su equipo de trabajo.

1.2. Trabajos previos

Internacional

Ecuador

Gómez (2016). “Plan financiero para la compañía Abendaño Briceño CÍA. LTDA, de la región de Loja, lapso 2012-2014”. Ese desarrolló como un estudio d tipo descriptivo- explicativo . el autor concluyó que las compañías requieren periódicamente de un examen económico financiero que le permita reflejar su estado en el ámbito económico y de las finanzas, y que resalte que tan solvente y rentable está evolucionando su negocio, y de allí ello pueda ser asertivos en la concreción de estrategias de inversión y financiamientos ante posibles proyectos que respalden su estabilidad en el mercado.

Venezuela

Chourio (2016). “Planeamiento financiero a corto período en compañías de producción popular del estado Zulia”, Carabobo. Presentó el objetivo saber cómo el planeamiento de financiamiento período influye en compañías de producción popular del estado de Zulia. La investigación concluye que casi todas las compañías estudiadas, tienen a su alcance planes poco eficaces para soportar todo lo inherentes a sus finanzas, y que le proyecte un horizonte sobre las mismas, situación por la que no alcanzan los objetivos planteados.

Colombia

Según Osorio (2016), su investigación llamada: “Identificación de Tácticas Financieras para la Captación de nuevos capitales en la Cooperativa de Ahorro y Crédito y consumo de transportadores Antioqueños “COOACTRA” para el año 2011”, metodológicamente tuvo un enfoque cuantitativo con tipo de exploración correlacional de interfaz en fase de prueba de corte transversal. Concluye en lo siguiente que:

a. El ahorro es la primordial utilidad que crea el desarrollo, avance y solvencia financiera para agrandar las pretensiones de los participantes de la asociación. La ejecución instantánea de las tácticas le dejará a la cooperativa

b. Conciliar en términos de desarrollo y avance para alcanzar los resultados deseados.

Nacional

Trujillo

Franco (2016). “Aplicación del planeamiento financiero y su predominación en la circunstancia económica financiera en la compañía Transportes CODIGEN S.A.C Trujillo 2015”. La investigación culmina con que la empresa no posee plan de finanzas por lo que en el año 2014 su escenario económico financiero arrojó pérdidas hasta el cuarto mes de ese lapso, pero cuando se implementó el planeamiento financiero para el año posterior hubo un notable y positivo incremento ante tal contexto, donde se ha podido llevar a cabo mejor los índices de rentabilidad económica y financiera.

Piura

Cabeza & Saavedra. (2016). “El plan financiero y la optimización de la circunstancia económica y financiera de la estación de servicios Illescas SAC., en Piura 2015”. Concluyeron que la estación de servicios ha podido superar sus excesivas pérdidas de utilidades y sus dificultades de solvencia en su economía desde que empezó a ejecutarse de planeamiento financiero; por lo que se hizo imperio implementar un plan similar para el siguiente año, de manera que superara las expectativas logradas en el año 2015 y de esta manera mejorara los índices de

gestión. Asimismo, se ha podido disfrutar de una amplia brecha de holgura económica financiera que ha dado un vuelco hacia una efectiva gestión administrativa a nivel productivo.

Local

Chiclayo

Córdova (2017). "Planeamiento financiero y su incidencia en la circunstancia económica y financiera de la compañía de Transporte Turismo Diez S.A. Lapso 2015-2016". El trabajo fue de tipo aplicado y de enfoque cuantitativo, el nivel de exploración usado fue descriptivo y correlacional de interfaz no en fase de prueba de corte transversal. Llegó a la conclusión que en el plano económico financiero la liquidez de la compañía está en 0.72, y mantienen un compromiso con acreedores de 90 por ciento. Ante esto fue necesario aplicar la planeación financiera y así mejorar su horizonte a nivel económico y financiero optimizando sus costos, para que esta pueda cumplir con sus compromisos de pago, y además le quedara utilidad.

Briones & Callaca (2017). "Diseño de un sistema de control de los procesos administrativos y contables para hacer mejor la rentabilidad de la compañía Pro-Audio S.R.L, Chiclayo 2016". Concluyeron que la empresa carece de herramientas , ni procedimientos que les permita controlar a nivel administrativo y contable las actividades atinentes a su función de servicio que hacen por día, no tienen un esquema de estructura organizativa, ni cuentan con medios tecnológicos para manejar su contabilidad, lo que con lleva a retardos en la elaboración de la misma.

1.3. Teorías relacionados al tema

1.3.1. Captación de productos de ahorros y créditos (Productos Bancarios)

1.3.1.1. Definición de Productos Bancarios

(Ramón, 2000) menciona que los productos del banco son aquellos que detallamos a continuación:

1.3.1.1.1. Productos Pasivos: Se conoce cómo producto pasivo bancario a todos esos en los que la institución bancaria es deudora de un cliente, motivo por el cual debe registrar en la sección de acreedores de su documento de control contable el pasivo ajustado a su capital. Dentro de los productos pasivos se logran señalar los siguientes: Cuentas corrientes - Cuentas a Lapso fijo - Cuentas CTS.

Tipos de cuentas de ahorros

a) Cuentas de ahorro

Cuentas Corrientes: Cuenta que permite al cliente a realizar las operaciones propias de movimientos de sus fondos, depósitos, retiros, personalmente a través de presentar y usar la tarjeta de visa débito Scotiabank, que se le brindará para ello y acreditando su identidad, lo cual debe presentar con el documento legal que lo identifica que este actualizado y sea legible.

Cuenta de Remuneraciones: Son las cuentas con la que el titular percibe el monto de sus remuneraciones por parte de su empleador, para ello deberá solicitar que abran su cuenta de manera escrita y después presentará la “Declaración Jurada de Exoneración de ITF”

Cuentas de Pensiones Alimenticias: Son las que se apertura con la finalidad de la manutención, con la autorización del poder judicial, para ello se acercará para apertura la cuenta el padre, madre, el tutor pedir que abran las cuentas e manera escrita. Una característica principal de dichas cuentas es que se les exonera del ITF por lo que no se requiere entrar declaración jurada, el sistema las identifica como exoneradas dada su naturaleza, estas cuentas tienen la posibilidad de apertura se con saldo cero.

Cuentas de desembolso de créditos: Son aquellas empleadas para abonar el desembolso de créditos.

Requisitos para abrir Cuentas de Ahorro Persona natural

- (DNI), vigente para los residentes naturales de Perú, o carnet de extranjería que se encuentre vigente para los extranjeros que viven en el territorio.

- Llenar y firmar el formulario informativo de ingreso de clientes “formulario de información básica del cliente.

Cuentas de ahorro a plazo fijo: Son depósitos de dinero de acuerdo a un plazo establecido, que se encuentran registrados en el documento de la cuenta de ahorro a plazo fijo, no negociable. Es una cuenta de ahorro donde podrá aumentar o disminuir por medio de depósitos o retiros de manera parcial, siendo ideal para los usuarios que depositen su dinero en el transcurso de un tiempo y su tipo de interés es conocido de explícitamente al empezar la inversión. El tiempo comprende desde 31 días hasta 1080 días, interés que se calcula según el tarifario que se encuentra en vigencia.

Operaciones con la cuenta ahorro plazo fijo

a) Incremento de capital: Estas imposiciones de dinero se permitirán todo el tiempo del plazo en que se realizó el contrato de acuerdo a la designación de una TEA al capital total (Existente Ingresado) por el plazo estipulado en el contrato y por el % de capital que es asumido sin repercutir la fecha de vencimiento.

b) Retiro de capital: Únicamente se permitirá en el momento que sean los retiros programados por causa de la afectación de capital en el cual se complete el pago mensual que le cliente seleccionó, no proceden los retiros de capital a pedido del cliente que sean de otro tipo de los mencionados casos. En ese aspecto, si un ahorrista solicita disponer de un importe mayor de su capital se deberá cancelar el plazo fijo.

Cuentas de Ahorros CTS: Son depósitos que se encuentran evidenciados por una cuenta de CTS, desde la cual realizan el control los depósitos, retiros, abono de intereses, saldo total y saldo de libre disponibilidad de la CTS. Ampara el beneficio habitual para prever fondos ante alguna emergencia que surja como efecto de la terminación laboral.

La capitalización de intereses depositados a los efectos de la Compensación de Tiempo de Servicios va a ser día tras día.

Requisitos para abrir cuentas CTS

El colaborador se acercará a alguna de las agencias u oficinas del banco Scotiabank con la finalidad de apertura su cuenta de CTS. Debe presentar los siguientes requisitos:

- Solicitud de apertura de cuenta presentada por el empleador
- Documento Oficial de Identidad.

Marco Legal

La cuenta de ahorro y las cuentas a plazo fijo del Banco Scotiabank se rigen por las siguientes normas:

- Resolución SBS N° 8181-2012. Reglamento de Transparencia de Información y Contratación con Usuarios del Sistema Financiero.
- Ley N° 26702: “Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros”.

Por su parte, la cuenta de CTS del banco Scotiabank se rige por las siguientes normas:

- Decreto Legislativo N° 650, Ley de Compensación de Tiempo de Servicios.
- Decreto Supremo N° 001-97-TR “Texto Único Ordenado de la Ley de Compensación de Tiempo de Servicios”.
- Resolución SBS N° 8181-2012 Reglamento de Transparencia de Información y Contratación con Usuarios del Sistema Financiero.
- Oficio Circular N° 7724-97 “Obligaciones de las Empresas del Sistema Financiero a captar Depósitos de CTS”.

1.3.1.1.2. Productos Activos

Según (Ramón, 2000) los Productos Activos se caracterizan de acuerdo a lo siguiente:

a) Créditos: Se refiere al otorgamiento de un préstamo bancario por el monto que el solicitante requiere. El mismo será pagado por el cliente a los fines del plazo estipulado, o bien abonado a la deuda, y además bajo los intereses acordados en el crédito.

b) Tipos de Créditos

Créditos Personales: es un préstamo donde se adelanta dinero al cliente bajo un efecto de incremento a partir de su tasa de interés, bajo el compromiso que lo devuelva en el tiempo pautado.

Esta clase de crédito está designado a expertos que dependen de un puesto laboral así pueda se pública o privada.

Requisitos de créditos personales

- Ingreso familiar mínimo de S/930 soles mensuales
- Domicilio estable
- Documento Oficial de Identidad
- Original y copia de las últimas boletas de pago
- Continuidad laboral por lo mínimo seis meses

Créditos Hipotecarios: Es un crédito orientado a financiar la construcción, adquisición o mejora de una vivienda u otra infraestructura, ya sea comercial o terreno, cuya garantía agregada es el mismo bien.

Requisitos de Créditos Hipotecarios

- Recibo de servicios: agua, luz
- Documento oficial de identidad del solicitante
- Contar con los ingresos que le permita cumplir con el compromiso de pago del crédito en el tiempo estimado.

- Documentos que certifique la propiedad de la vivienda o lote que quieres comprar, crear o hacer mejor.

Créditos Empresariales: Es un agrado versátil que se acomoda a las metas privadas de los hombres de negocios de las diferentes áreas de la economía, da la simplicidad de dar financiamiento a las metas del capital para trabajar por medio de programas de crédito para adquisición o noticias de tecnologías. Además, es un método, un servicio, un recurso dentro de todo el mundo económico el que se brinda permanentemente en dos organizaciones o individuos involucradas.

1.3.2. Plan financiero

(Ramón, 2000) dice que es una herramienta donde se aplican estrategias y políticas reorientadas a hacer uso del fondo económico de la empresa, a fin de que el mismo tenga el rendimiento esperado, y según el horizonte proyectado.

Los fines de un planeamiento son:

- Lograr las metas económicas financieras de la organización.
- Fijar la utilidad requerida en consonancia con la gestión productiva de la compañía.
- Hacer un examen de los factores internos y externos que permita dar a conocer a la compañía sobre sus facultades.

Robbins y Coulter (2005) mencionaron primordialmente a los directores llevar a cabo las funciones que se detallan:

1.3.2.1. Planificación

Permite definir las metas sustanciales del negocio, bajo un esquema de acción para alcanzar cada una de estas.

1.3.2.2. Organización

Se disponen aquí, las operaciones que se realizarán, así como la forma de ejecutarlas, hasta lograr obtener lo que se planeó. Es por ello, que es necesaria la

distribución del trabajo, la coordinación y la cadena de mando por ser los elementos que le dan congruencia al desarrollo de esta fase.

1.3.2.3 Control:

Esta fase es la que garantiza los objetivos y metas planificadas. Además, permite detectar a tiempo desviaciones en el proceso, así como a mirar acciones que permitan mitigarlas. Por ello todo control debe cumplir con la precisión de líneas estandarizadas de manejo y seguimiento, medición de resultados e indicadores de gestión.

1.4. Formulación del Problema

¿De qué manera se relaciona el planeamiento financiero y la captación de productos de ahorros y créditos en el Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019?

1.5. Justificación e Importancia del Estudio

Justificación Práctica

El trabajo permitirá saber las expectativas para planear las estrategias de financiamiento con el que se alcancen las metas que da la Gerencia de manera mensual al dar promoción a los productos de Ahorros y Crédito en el Banco Scotiabank, Chiclayo.

Justificación Teórica

Según (Gómez, 2000) la consideración de esta exploración es comprender que el Plan Financiero es un instrumento de enorme consideración del cual pueden disponer instituciones bancarias en sus acciones de control, manejo y seguimiento de su gestión económica financiera, siendo el propósito final entablar un plan financiero con el que se alcancen las misiones y propósitos que lleva.

Resulta esencial, esta investigación permitirá que los servicios de ahorros y créditos que se brindan, originen mayor rentabilidad para la agencia financiera alcanzando con ello obtener buenos resultados y llegar a posicionarse mejor en la región Lambayeque.

Justificación Metodológica

El trabajo que se presenta, de abordó desde la metodología científica de investigación, empleando por técnicas la encuesta y la entrevista en la recogida de información y de datos que se necesitan esta investigación.

1.6. Hipótesis

H_i: Existe relación entre el planeamiento y la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar de qué manera el plan financiero se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.

1.7.2. Objetivos Específicos

Evaluar la situación actual de la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.

Determinar de qué manera la planeación se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.

Determinar de qué manera el control se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de la investigación

2.1.1. Tipo de investigación

Para este estudio se usó el tipo investigación correlacional explicativa. Es correlacional según Hernández et. al. (2014), ya que mide el nivel de relación entre dos o más variables.

Es explicativa porque se argumentó el motivo que causa el surgimiento e fenómeno, y bajo qué circunstancias.

Valderrama (2015) dice que los estudios explicativos no solo trabajan en dar detalles de un evento, o reflejar como están relacionaos, sino que dan a conocer de donde se originan.

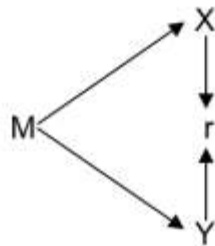


Figura 1 Tipo de investigación

M = Empresa

X =Captación de productos de ahorros y créditos

Y = Plan Financiero

r = Resultado esperado

2.1.2. Diseño de la investigación

En este trabajo el diseño fue de tipo no experimental del que Hernández et. al. (2014) afirman, que no se hacen manipulación deliberada de las cambiantes y transversal, porque junta datos en un solo instante particular.

2.2. Variables, Operacionalización

2.2.1. Variables

V1: CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y CREDITOS

Definición conceptual: Según (Ramón, 2000) define a la captación de ahorros como los productos pasivos y productos activos.

V2: PLAN FINANCIERO

Definición conceptual: Gitman y Zutter (2012) comenta que un plan de finanzas se sustenta como un aspecto bastante sustancial en la gestión administrativa y operativa enfocada en la rentabilidad de la empresa, ya que encamina las funciones de manejo, control y seguimiento para alcanzar los resultados deseados.

2.2.2. Operacionalización de variables

Tabla 1 Operacionalización de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA /INSTRUMENTO
PLAN FINANCIERO	Planeación	Objetivos	¿Cumple Ud. con llegar al logro de metas y objetivos que se le asigna en la captación de productos de ahorros y créditos en personas naturales en el Banco Scotiabank, Chiclayo? ¿Ud. trabaja en base de establecimientos de objetivos trazados en la captación de productos de ahorros y créditos en personas naturales en el Banco Scotiabank, Chiclayo?	Cuestionario/Encuesta Análisis documental Entrevista
		Ejecución	¿Cumple Ud. con ejecutar y brindar un buen asesoramiento a los clientes de Créditos para mejorar la captación de créditos en personas naturales en el Banco Scotiabank, Chiclayo?	
	Organización	Empresa	¿Cumple Ud. con planear en como brindar un buen asesoramiento a los clientes de Ahorros para mejorar la captación de productos bancarios en beneficio de la empresa?	
Personal		¿Cumple Ud. con capacitarse constantemente sobre los productos bancarios que ofrece la empresa para la obtención de buenos resultados?		
	Control	Verificación	¿Cree Ud. que sus colegas de trabajo vienen laborando en equipo, todos verificando que se haga un buen trabajo a un mismo ritmo para el logro de objetivos en la captación de los productos bancarios?	
		Evaluación	¿Cree Ud. que el Banco Scotiabank, Chiclayo te brinda todos los instrumentos necesarios para realizar una buena evaluación para el otorgamiento y captación de productos de ahorro y de créditos en personas naturales?	
CAPTACION DE AHORROS Y CREDITOS	Ahorros	Ahorros Plazo Fijo	¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	Cuestionario/Encuesta Análisis documental
		Ahorros Corrientes	¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de los productos de ahorros corrientes en la empresa?	
		Ahorros CTS.	¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento de los productos de ahorros de CTS en la empresa?	
	Créditos	Créditos de Consumo	¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento de créditos de consumo en la empresa?	
Créditos Hipotecarios		¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento de créditos hipotecarios en la empresa?		

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

Hernández et. al. (2014), dicen que es el conjunto de objetos que muestran una propiedad habitual. En el presente estudio, la población la conformaron 30 trabajadores de Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019

N°	DETALLE	N° Empleados
1	Administrador de Agencia	01
2	Sub Jefe de Créditos	03
3	Asesores de Créditos	12
4	Practicantes de Créditos	03
5	Asesor del área Legal	01
6	Supervisor de Ahorros	01
7	Supervisor de Servicios Financieros	01
8	Asesores de Servicios Financieros	08
	Total	30

Tabla 2 Banco Scotiabank, Chiclayo,2019

Fuente: Banco Scotiabank, Chiclayo,2019

Elaboración propia

2.3.2. Muestra

La muestra que caracteriza esta investigación, estuvo conformada por la totalidad de la población, es decir, por los 30 trabajadores del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019, escogiéndose a todo por ser esta muy reducida.

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

2.4.1. Técnicas de recolección de datos

Técnicas

Entrevista: A partir de esta, se realizó la entrevista al administrador del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019

Encuesta: La presente técnica de recolección de datos posibilitó contactarnos de manera directa con la muestra, en este caso, son los trabajadores del banco sobre el Plan Financiero y como aumentar la captación de productos de ahorros y créditos en la empresa financiera.

Técnicas de tratamiento y análisis de información:

- Análisis documental
- Guías de observación
- Análisis estadístico

Instrumento:

El cuestionario: permitió recopilar la información de grupo estudiado, y estuvo conformado por un grupo de interrogantes orientadas a conocer la perspectiva de sobre la problemática.

Según (García, 2014) el cuestionario es un método de la técnica de la encuesta, contenido de un conjunto de interrogantes sistemáticas que conllevan forjar una conjetura de trabajo.

Para efectos del presente estudio, el cuestionario estuvo compuesto por un total de 12 preguntas, tomando como base el plan Financiero y la captación de productos de ahorros y créditos en el banco.

2.4.3. Validez y confiabilidad

Los cuestionarios fueron aplicados a 30 trabajadores, en el cual a través de una prueba piloto demostraron que los instrumentos fueron confiables y fueron validados por dos expertos profesionales arrojando el alfa de Cronbach un valor de 0.867 entonces en el cuestionario de ítems hay una buena consistencia interna y que están aceptables. A continuación, el test de confiabilidad elaborado en el estudio:

Tabla 3 Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido ^a	0	0
	Total	30	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 4 Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,867	,867	12

2.5. Procedimiento de análisis de datos

La recogida de datos se desarrolló por medio de la administración de un cuestionario.

Los datos fueron analizados aplicando el análisis estadístico con la ayuda del software SPSS, implementado el uso de tablas y diagramas de barras, que corresponde a cada ítem indagado.

2.6. Aspectos éticos

Según Calderón (2002) Los criterios de características éticas manejados en este trabajo son los que siguen:

Consentimiento informado: el factor humano estuvo de acuerdo con este estudio y asumieron derechos y responsabilidades.

Confidencialidad: Se les garantizó el anonimato a los participantes de este trabajo.

Derecho de autor: Se respetó la propiedad de otros autores, a través de la teoría o prácticas (patentes) No a la similitud y falsificación de otros trabajos

2.7 Criterios de rigor científico

De acuerdo a los autores Norena y Moreno (2012) Para la realización de este proyecto, se efectuó con la manifestación de datos confiables y válidos los cuales se codificaron y se los protegió, así mismo la estabilidad y credibilidad de la información estuvieron mostradas al aplicar los instrumentos confiables y válidos

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y Figuras

a) Evaluar la situación actual de la captación de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019

Tabla 5 *Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación a plazo fijo*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	13,3	13,3	13,3
	Casi nunca	2	6,7	6,7	20,0
	A veces	2	6,7	6,7	26,7
	Casi siempre	10	33,3	33,3	60,0
	Siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total		30	100,0	100,0

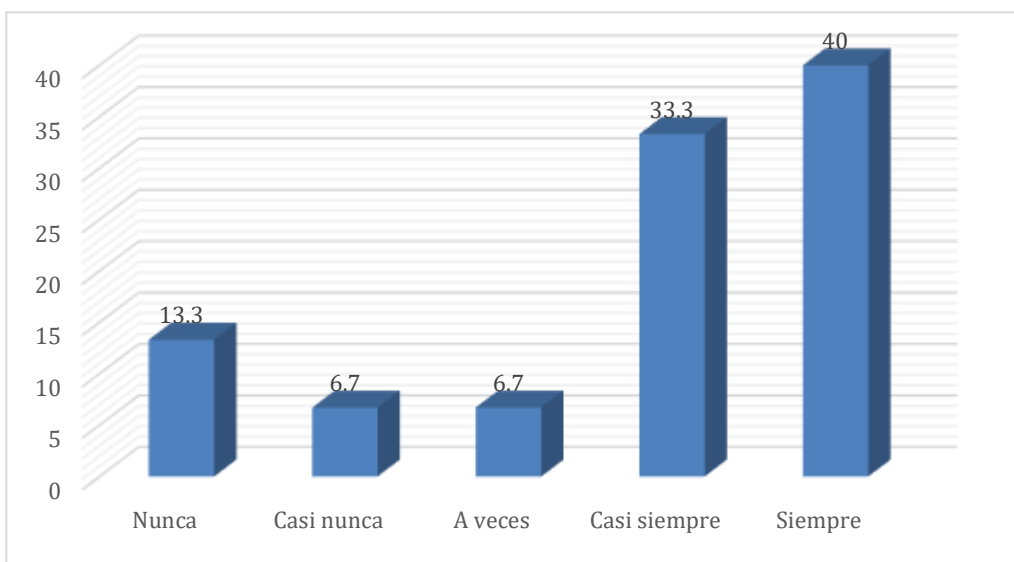


Figura 2 *Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación a plazo fijo*

Análisis e interpretación de datos: Los resultados Tabla 2 reflejan que los trabajadores siempre o casi siempre respectivamente están aplicando el procedimiento establecido a plazo fijo, sin embargo, solo un grupo de los encuestados nunca aplican estos procedimientos a causa de la carencia de actividades capacitadoras y leer de mayor forma los manuales y guías del producto que ofrece la empresa

Tabla 6 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de productos de ahorro corriente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	6,7	6,7	6,7
	Casi nunca	2	6,7	6,7	13,3
	A veces	14	46,7	46,7	60,0
	Casi siempre	2	6,7	6,7	66,7
	Siempre	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

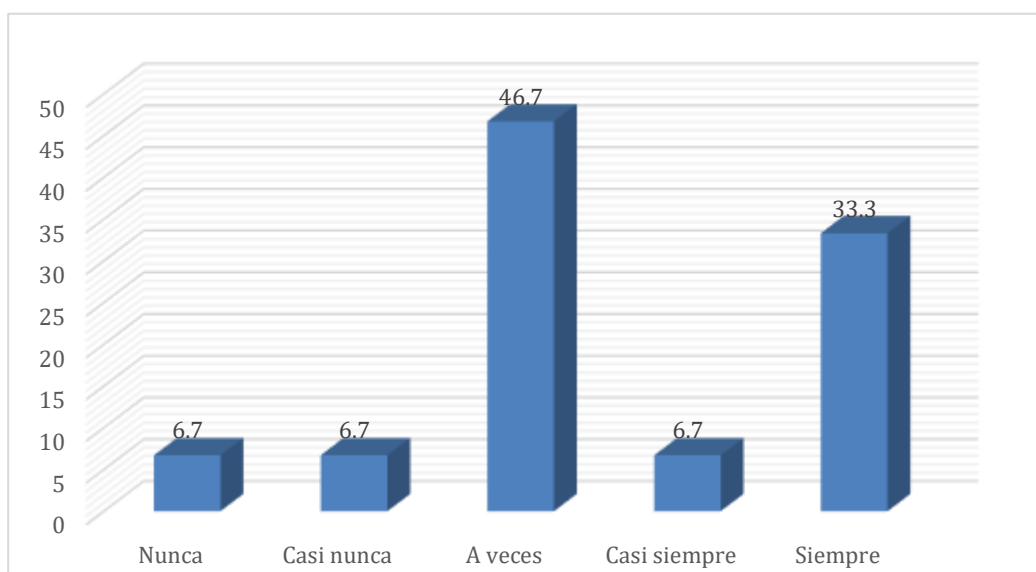


Figura 3 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de productos de ahorro corriente

Análisis e interpretación de datos: Los resultados de la Tabla 3 reflejan que gran parte de los trabajadores de la empresa nos indican que a veces o casi siempre respectivamente están aplicando el procedimiento establecidos para el otorgamiento y captación de ahorro corrientes, sin embargo solo unos pocos de los encuestados nunca aplican estos procedimientos de acuerdo a que dichos productos no corresponde su sector en tal situación se habla del área de Créditos que únicamente le compete las captaciones.

Tabla 7 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de productos de ahorro de CTS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	6,7	6,7	6,7
	Casi nunca	2	6,7	6,7	13,3
	A veces	14	46,7	46,7	60,0
	Casi siempre	2	6,7	6,7	66,7
	Siempre	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

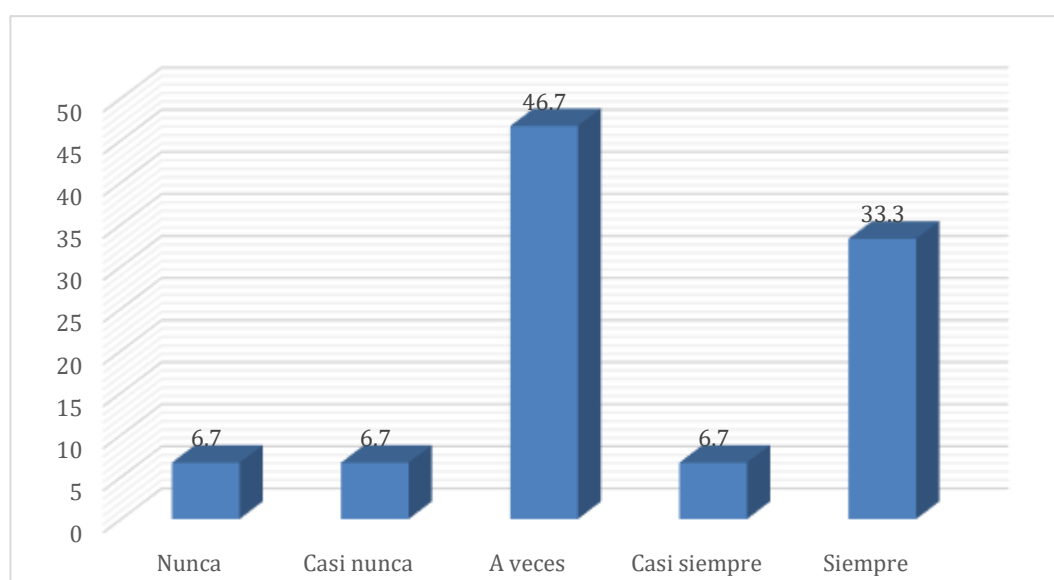


Figura 4 Procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de productos de ahorro de CTS

Análisis e interpretación de datos: Los resultados de la Tabla 4 reflejan que los trabajadores que a veces o siempre respectivamente están aplicando el procedimiento establecidos para el otorgamiento y captación de ahorro de CTS porque beneficia las comisiones a cada colaborador según la indicación en el procedimiento que menciona la empresa, sin embargo un pequeño grupo de los encuestados nunca aplican estos procedimientos debido a que por causa de carencia de capacitación a los colaboradores y los clientes solicitan se les cancele una mayor cantidad en la tasa de interés que brinda la empresa

Tabla 8 Procedimientos establecidos para el otorgamiento de créditos de consumo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	14	46,7	46,7	13,3
	Casi nunca	6	20,0	20,0	33,3
	A veces	2	6,7	6,7	40,0
	Casi siempre	4	13,3	13,3	53,3
	Siempre	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

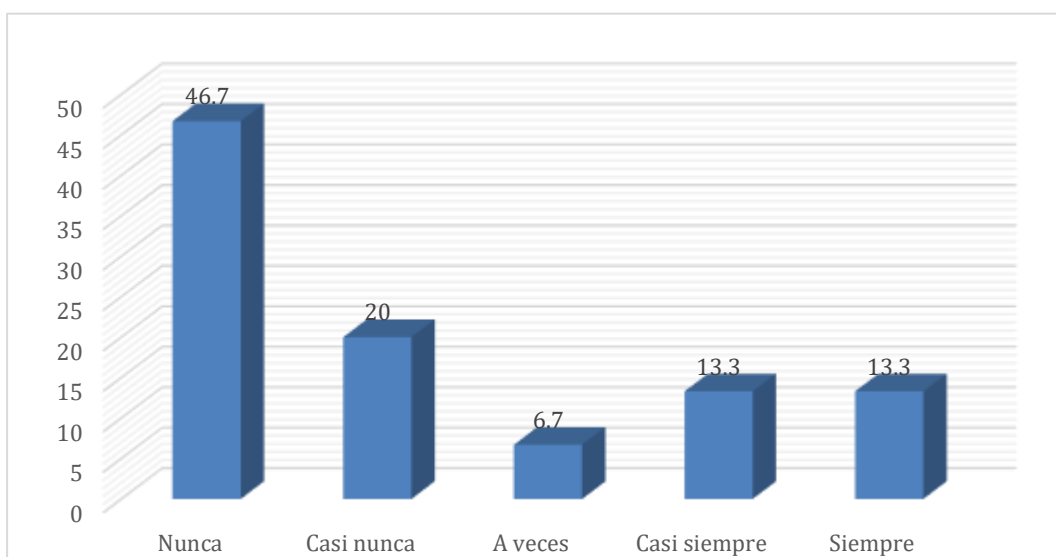


Figura 5 Procedimientos establecidos para el otorgamiento de créditos de consumo

Análisis e interpretación de datos: Los resultados de la Tabla 5 reflejan que los trabajadores que solo un grupo están aplicando el procedimiento establecidos pues trabajan de manera eficiente y alcanzan su meta indicada, sin embargo, un gran porcentaje de los encuestados nunca aplican estos procedimientos debido a que es un producto que apenas inicia su implementación y requiere ser correctamente examinado y el análisis ya que únicamente opera con colaboradores de más experimentados.

Resultados del Análisis Documental

La cartera de créditos de la Agencia financiera de enero 2019 a junio 2019, pasó de S/. 32,832 enero 2019 a S/. 29,890 es decir, tuvo un descenso de S/. 2,942 millones de soles, originada por la alta frecuencia de cambios de los gestores e investigadores, grupo ejecutivo muy reducido, carencia de estrategias de impulso de negocio, carencia de rastreo de la cartera de clientes con deudas, al inicio de su vencimiento, escenarios de eficacia por investigadores, con solamente 13 operaciones mensuales desarrolladas, carencia de formación de líderes en el área financiera, poca verificación mensual de los índices de rentabilidad de la sucursal.

De la misma manera la cartera derrotada, tuvo un incremento sustancial sobre la ratio de Mora, pasó de enero 2019 a junio 2019 de 31.41% a 34.80%, debido a la falta de cartera de créditos por S/. 2.6 Millones de soles y de esta forma la cartera derrotada pasó de S/. 511,990 enero 2019 a S/. 776,676 en junio 2019, presentando un aumento de S/ 256 mil soles en el tiempo.

La situación antes señalada se debe a los altos índices de morosidad promovidos por la deficiente gestión de supervisión de los créditos, fallas encontradas en las evaluaciones realizadas para otorgar los préstamos, malas prácticas de recolección de datos y documentos para sustentar las operaciones, lo que ha conllevado al acrecentamiento de la deuda de los morosos.

Además, el plantel de la institución bancaria tuvo sustancial cambios y rotaciones donde tiene dentro investigadores, gestores, y tan solo en el 2019 se tuvo 3 gestores en la agencia. El constante cambio de personal conllevó a debilitar el control de cartera crediticia y su efectivo seguimiento. Una deficiente actitud en la gestión de atención a los usuarios, que poco se incentivaron a trasladarse a la agencia para buscar sus servicios.

Lo antes señalado se refuerza, ante el hecho de la desmotivación persistente en el personal gestor, el cual amerita de programas que les permita sensibilizarse ante su función de relaciones públicas.

Ante lo expuesto, es conveniente presentar el contexto de desempeño del grupo de Depósitos de la Agencia financiera en relación a sus Créditos, a lo largo

de del tiempo de referencia, por medio del indicio COU Coeficiente de Utilización según la Tabla 6

Tabla 9 Ratio de COU depósitos sobre créditos en soles 2014-2019

Años	Depósitos	Créditos	Ratio Cou
2014	1,368,912	1574281	87%
2015	1,733,464	2021426	86%
2016	2,186,860	2503186	87%
2017	2,625,638	2848950	92%
2018	2,743,776	2824405	97%
2019	3,170,778	3227048	98%
Promedio 2014-2019	2,304,905	2,499,883	92%

Fuente: Elaboración propia en función a la estadística de la SBS Y AFP

Análisis e interpretación de datos: De este Tabla 9 se evidencia que una media del período 2014– 2019, los Depósitos de clientes realizaron el financiamiento de la cartera de Créditos en un 92%.

Además, si se toma presente los Depósitos a Período Fijo en su relación al total de Créditos de la Agencia (Tabla 7), se entabla que promediamente en el tiempo de investigación de los Depósitos a Período Fijo han financiado la cartera de créditos en un aparente 51%. Cabe acordarse que esta clase de producto de Captaciones manifiesta la media en este lapso de tiempo el 57%, en los dos ejemplos se evidencia la enorme consideración de dichos Depósitos a Período Fijo en la Agencia financiera.

Tabla 10 Ratio de COU depósitos a plazo fijo sobre créditos en soles 2014-2019

AÑOS	PLAZO FIJO	CREDITOS	RATIO COU
2014	774,734	1,574,281	49%
2015	973,517	2,021,426	48%
2016	1,252,369	2,503,186	50%
2017	1,467,567	2,848,950	52%
2018	1,481,266	2,824,405	52%
2019	1,636,820	3,227,048	51%
PROMEDIO 2014-2019	1,264,379	2,499,883	51%

Fuente: Elaboración en base a la SBS Y AFP

b) Determinar de qué manera la planeación se relaciona con el plan financiero y la captación de productos de ahorros y créditos en el Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019

Tabla 11 Cumplen con los procedimientos de otorgamiento de créditos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	2	6,7	6,7	26,7
	A veces	6	20,0	20,0	46,7
	Casi siempre	8	26,7	26,7	73,3
	Siempre	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

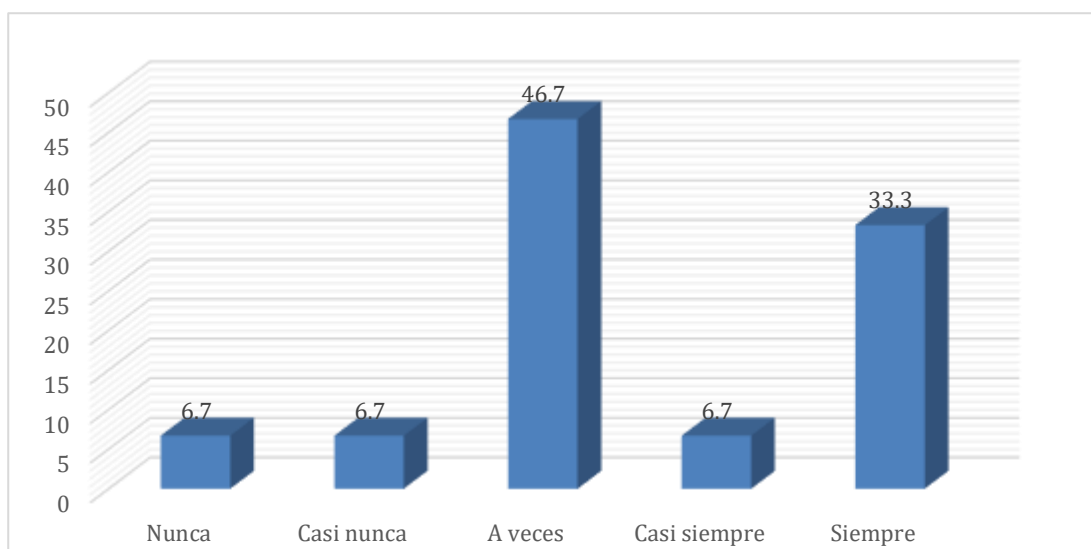


Figura 6 Figura N° 05: Cumplen con los procedimientos de otorgamiento de créditos

Análisis e interpretación de datos: Los resultados de la Tabla 8 reflejan que la mayoría de colaboradores respectivamente cumplen y aplican en la guía de proceso de otorgamiento de créditos porque es un producto de más demanda en empresa que consigue una óptima evaluación crediticia al cuando se le brinda a los clientes, sin embargo 7% de los encuestados nunca aplicar los procedimientos de otorgamiento de créditos hipotecarios por falta de interés al trabajo perjudicando de esta manera a la empresa.

Tabla 12 Nivel de logro de metas y objetivos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	6,7	6,7	6,7
	Casi nunca	2	6,7	6,7	13,3
	A veces	14	46,7	46,7	60,0
	Casi siempre	2	6,7	6,7	66,7
	Siempre	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

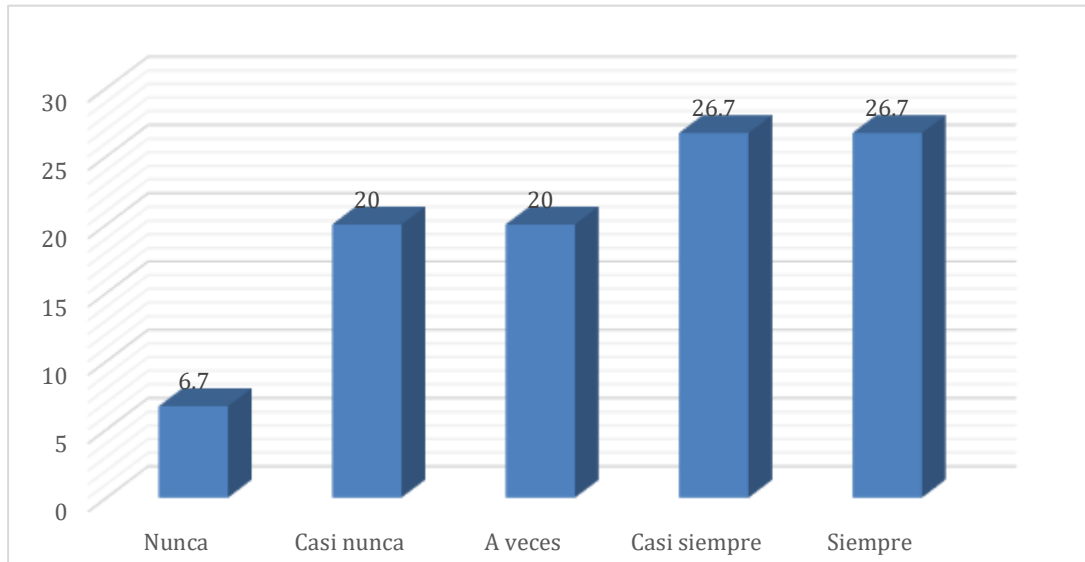


Figura 7 Nivel de logro de metas y objetivos

Análisis e interpretación de datos: Los resultados que la Tabla 9 reflejan que la gran de trabajadores cumplen con arribar a lograr sus metas y sus propósitos, sin embargo, hay trabajadores despreocupados que nunca o casi nunca no arriban a su metas y propósitos debido al desinterés por el trabajo y promoción de los productos de ahorro y crédito

Tabla 13 Establecimiento de objetivos trazados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	2	6,7	6,7	26,7
	A veces	6	20,0	20,0	46,7
	Casi siempre	8	26,7	26,7	73,3
	Siempre	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

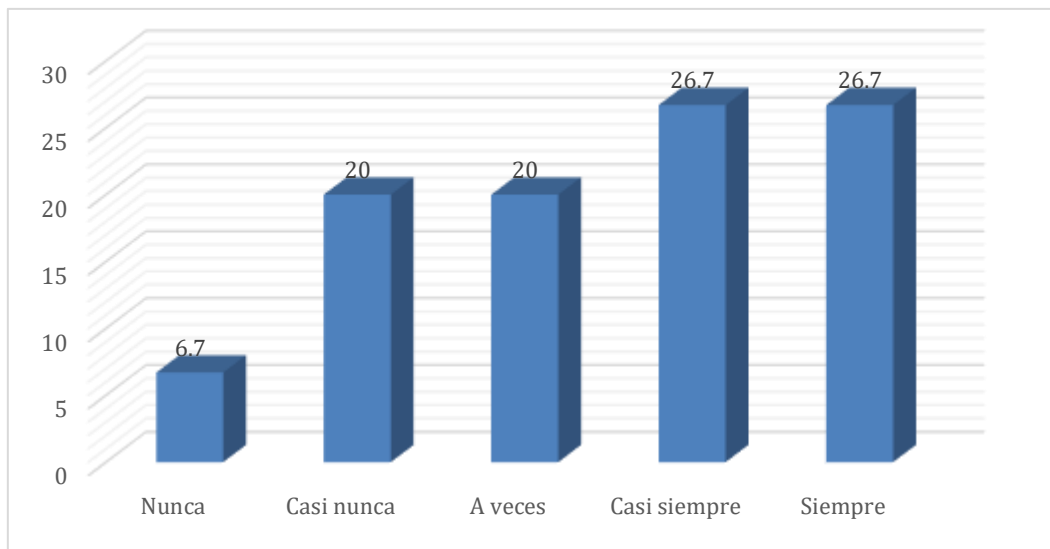


Figura 8 Establecimiento de objetivos trazados

Análisis e interpretación de datos: Los resultados en la Tabla 10 reflejan que los trabajadores en su mayoría cumplen con el establecimiento de objetivos, empero un grupo reducido de los encuestados nunca llegan a cumplir con el establecimiento de objetivos trazados por falta de interés al trabajo perjudicando de esta manera a la empresa.

Tabla 14 Ejecutar y brindar asesoramiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	2	6,7	6,7	26,7
	A veces	6	20,0	20,0	46,7
	Casi siempre	8	26,7	26,7	73,3
	Siempre	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

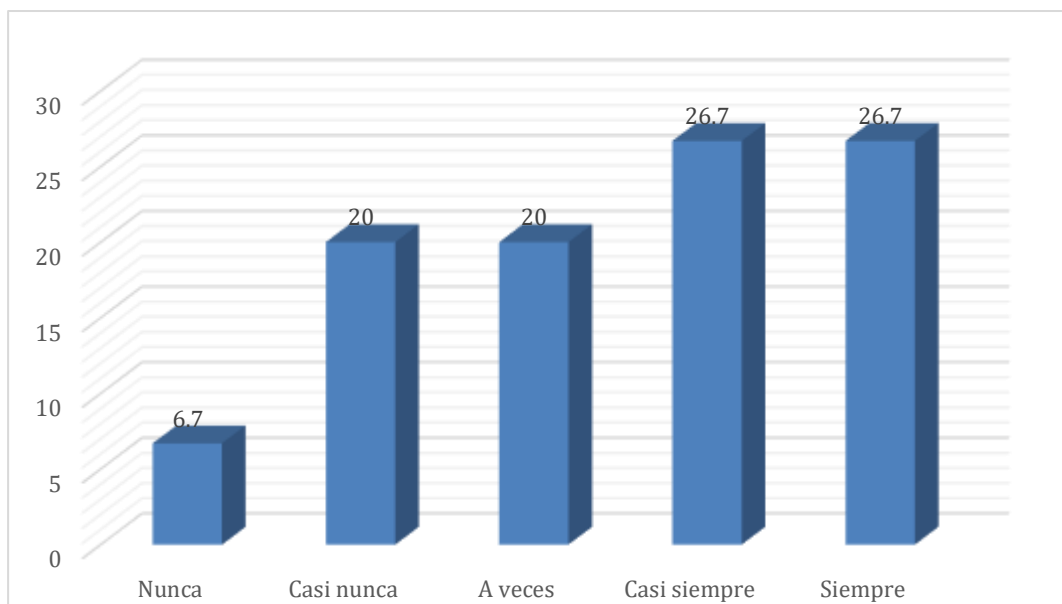


Figura 9 Ejecutar y brindar asesoramiento

Análisis e interpretación de datos: Los resultados en la Tabla 11 reflejan que los trabajadores de la empresa normalmente cumplen con realizar y asesorar de manera óptima a los clientes de Créditos de esta manera beneficiando tanto al trabajador como a la empresa

Tabla 15 Planear en brindar asesoramiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	13,3	13,3	13,3
	Casi nunca	2	6,7	6,7	20,0
	A veces	2	6,7	6,7	26,7
	Casi siempre	10	33,3	33,3	60,0
	Siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

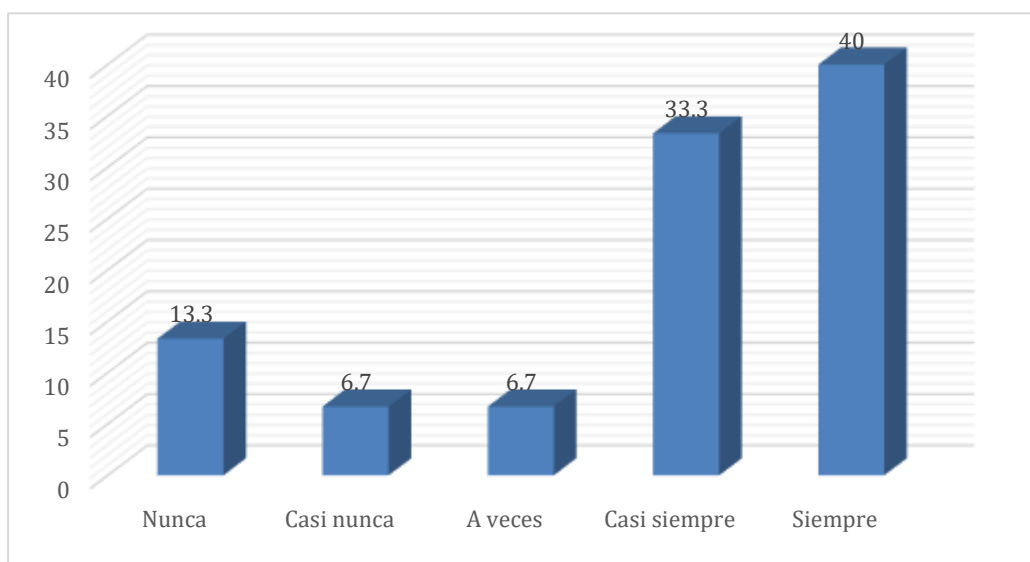


Figura 10 Planear en brindar asesoramiento

Análisis e interpretación de datos: Los resultados en la Tabla 15 reflejan que los trabajadores de la empresa siempre cumplen con planear en asesorar de manera correcta a los clientes de ahorros, y solo un pequeño grupo de los encuestados nunca no llegan a planear un buen asesoramiento respectivo por falta de interés o falta de tiempo por hacer otras tareas que no son de sus áreas respectivas perjudicando de esta manera a la empresa.

Tabla 16 Capacitación de productos bancarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	6,7	6,7	6,7
	Casi nunca	2	6,7	6,7	13,3
	A veces	14	46,7	46,7	60,0
	Casi siempre	2	6,7	6,7	66,7
	Siempre	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

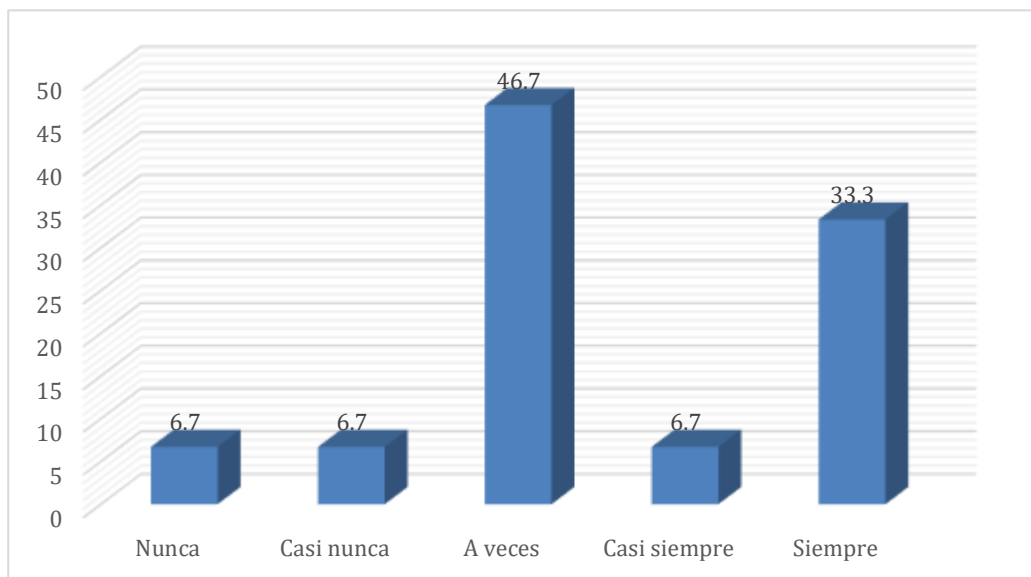


Figura 11 Capacitación de productos bancarios

Análisis e interpretación de datos: Los resultados en la Tabla 16 nuevamente en su mayoría nos indica que a veces o siempre respectivamente cumplen con capacitarse, sin dejándose notar que siempre un porcentaje de trabajadores que nunca, casi nunca no se capacitan

Resultados del Análisis Documental

En el cumplimiento del presente propósito, el cual estuvo relacionado con el cumplimiento de la meta por mes asignada al área.

Al cierre de diciembre 2019, luego de transcurrir 6 meses de que se implementó el plan de acción con el que se mejoren los indicadores, se muestran los resultados a continuación:

Colocaciones de cartera de créditos de Agencia financiera:

Se asocia a este análisis los resultados esperados mensualmente en la agencia, donde para el primer semestre del año 2019, se llevó a cabo el plan financiero, experimentándose para final de ese año que las colocaciones de cartera apuntaron a un descenso pasando de S/. 32,844 a S/. 29,890, para luego entre agosto y septiembre cambiar su tendencia incrementándose a 30,144, y posteriormente de septiembre a octubre ubicarse en 30,168, llegando así a diciembre 2019 un saldo de S/. 29,781.

Esto fue causado principalmente por la utilización de los aspectos planificados para el control de los factores financieros, así como por la buena gestión de los controles de manejo y seguimiento de las operaciones recientes, de nuevos ingresos de personal en la Oficina, así como de clientes nuevos en la región provenientes de lugares adyacentes y que además no poseen antecedentes de deudas.

Asimismo, es indispensable reactivar e impulsar la Cartera Vigente, de manera que este experimente un giro como el que presentó en el primer semestre del 2019 al bajar su comportamiento de S/ 20.4 Millones a 17.70 Millones y luego al implementar la estrategia financiera, apuntalara nuevamente a su recuperación.

Tabla 17 Colocaciones de Agencia Año 2019 enero 2019 - junio 2019

COLOCACIONES						
AGENCIA	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19
	S/.32,844,693	S/.32,140,340	S/.32,175,172	S/.30,707,301	S/.30,156,264	S/.29,890,432
Total general	S/.163,674,687	S/.164,254,159	S/.164,161,461	S/.164,333,155	S/.163,693,237	S/.161,662,124

Fuente: Agencia Banco Scotiabank, Chiclayo

Tabla 18 Colocaciones de Agencia Año 2019 enero - diciembre

Colocaciones	En 19	Mar 15	May19	Jun 19	Jul 19	Set1	Oct 19	Nov 19	Dic 19
Agencia	32,844,693	32,175,172	30,156,264	29,890,432	29,715,185	9 30,14 4,022	30,168,635	29,997,186	29,781,105

Fuente: Agencia Banco Scotiabank, Chiclayo

Tabla 19 Estado de Cartera de Créditos: Vigente Vencida Refinanciada y Judicial enero-junio 2019

MES	CARTERA VIGENTE	CARTERA REFINANCIADA	CARTERA VENCIDA	CARTERA JUDICIAL	TOTAL CARTERA	Ratio Mora
Enero 19	20,429,013.37	2,099,357.39	511,989.70	9,804,333.01	32,844,693.47	31.41%
Junio 19	17,794,839.00	1,695,114.00	776,676.00	9,623,803.00	29,890,432.00	34.80%

Fuente: Unidad de Riesgo

Resumen de entrevista hecha al administrador

La entrevista se realizó con la finalidad de conocer la relación que tiene el plan financiero y la captación de productos de ahorros y créditos en la agencia financiera

1. ¿Con que frecuencia se realiza un plan financiero para llevar a cabo el logro de objetivos en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

Se ejecuta una vez al inicio del mes cuando se asignan las metas por trabajador de la totalidad de sectores conformantes de nuestra empresa, después de ello no existe posibilidad de realizarlo porque se está pendiente a mejorar en logro del aumento en las captaciones y colocaciones de ahorros y créditos pues en el lapso de los meses previos a nuestro rendimiento como banco en la ciudad de Chiclayo fue desfavorable.

2. ¿Considera Ud. ¿Qué es importante realizar reuniones frecuentes para organizarse bien en la ejecución de los objetivos institucionales para la captación de los productos bancarios en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

Si es esencial y primordial permitiendo dar a conocer el rendimiento de cómo se realiza el logro de los propósitos de la institución ya que a través de las reuniones sabemos las debilidades que se alcanza a observar en la captación y colocación de los productos financieros que se ofrece al público, originando un plan de mejoras con el que se pretenda alcanzar a los propósitos que en la mayoría de casos no se ha cumplido en su totalidad.

3. Cree Ud. ¿Que la aplicación óptima de acciones para controlar a los empleados en la captación de productos financieros va a impulsar el avance de obtención de objetivos en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

Si, generalmente cada sector cuenta con un jefe quien está atento de controlar y monitorear tanto en la misma agencia Chiclayo como en las oficinas especiales a través de llamadas por teléfono, emails entre otros, con la finalidad de cumplir con los objetivos de la gerencia ya que ello favorecerá el pago de incentivos cumpliendo al 100%.

4. ¿Cómo considera Ud. actualmente el trabajo que se viene realizando sobre la captación de los productos de ahorros en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

En la actualidad no se realiza un trabajo correcto debido a la falta de captación de productos de ahorros, brindar promociones para convencer al cliente, por ejemplo, brindarle intereses superiores a los otros bancos, además la carencia en la capacitación por mayor parte de los colaboradores que desconocen totalmente el producto que se quiere dar a conocer al cliente.

5. ¿Cómo considera Ud. actualmente el trabajo que se viene realizando sobre la colocación de los productos de créditos en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

En este momento se ha mejorado las colocaciones pues se redujo el interés en ciertos créditos que se brindan a los clientes como los de consumo, personales ya que son productos que provocan más rentabilidad a la entidad bancaria.

c) Determinar de qué manera el control se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos en el Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019

Tabla 20 Equipo de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	13,3	13,3	13,3
	Casi nunca	2	6,7	6,7	20,0
	A veces	2	6,7	6,7	26,7
	Casi siempre	10	33,3	33,3	60,0
	Siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

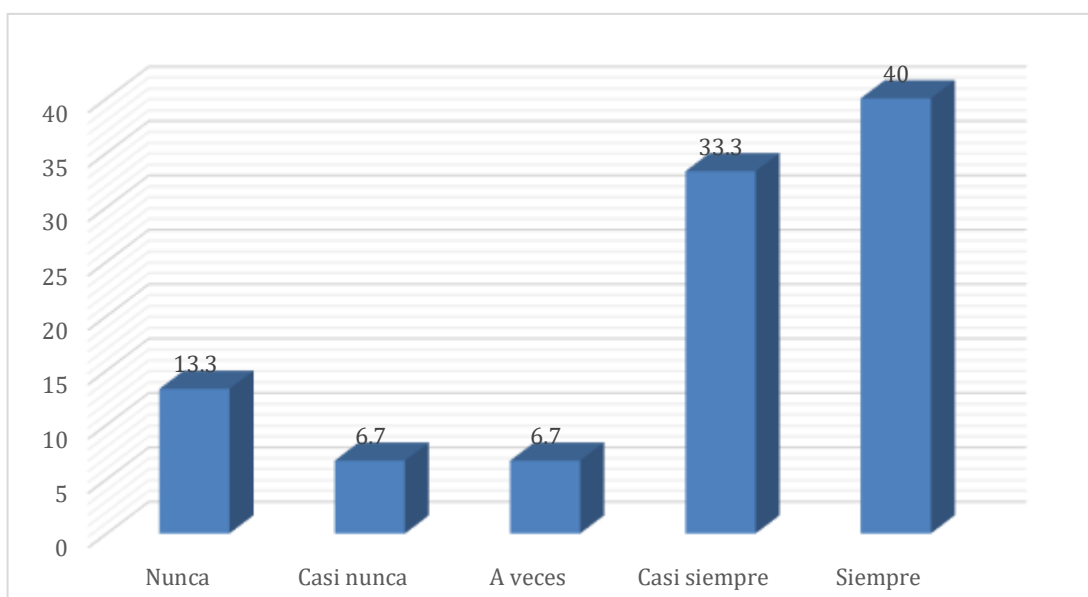


Figura 12 Equipo de trabajo

Análisis e interpretación de datos: Los resultados de la Tabla 17 reflejan que los trabajadores en su mayoría vienen laborando en equipo para lograr sus objetivos porque trabajando de esta manera se les hace más fácil en llegar y cumplir con ellos mientras otro grupo, pero muy reducido no cumplen con ellos.

Tabla 21 Instrumentos necesarios para la evaluación y otorgamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	13	11,8	11,8	11,8
	Casi nunca	52	47,3	47,3	59,1
	A veces	9	8,2	8,2	67,3
	Casi siempre	16	14,5	14,5	81,8
	Siempre	20	18,2	18,2	100,0
	Total	110	100,0	100,0	

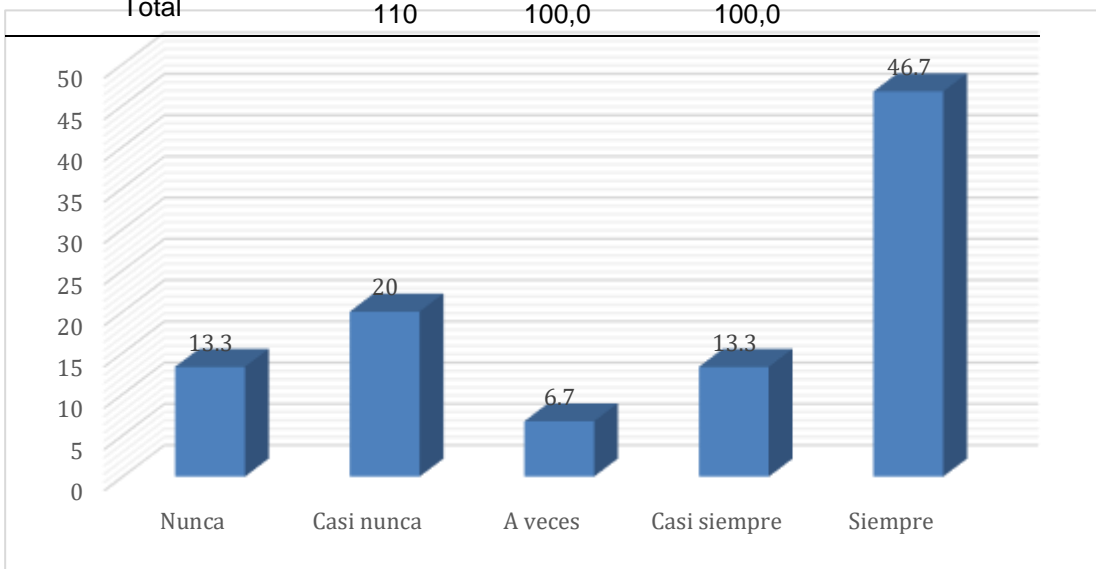


Figura 13 Instrumentos necesarios para la evaluación y otorgamiento

Análisis e interpretación de datos: Los resultados en la Tabla 18 reflejan que los trabajadores de la empresa que en su mayoría indican que si la entidad les da todo lo que necesiten pudiendo ser en materiales u otras herramientas para la realización de una labor con mayor eficiencia, y solo un grupo de los de los encuestados que casi nunca les brinda los instrumentos necesarios es decir en ciertas oficinas de trato especial debido a la distancia no pudiendo mandar en el tiempo requerido lo que piden los colaboradores originando dificultades para cuando desarrollen sus funciones laborales muy parte las fallas de sistema causando problemas en la evaluación de los clientes de acuerdo al sistema financiero.

Resultados del Análisis Documental

Para conseguir este propósito se está gestionando llevar a cabo mejor la admisión de créditos y llevar a cabo de forma más eficiente los métodos de cobro y rehabilitación, para lo cual se procedió a realizar: una conciliación de la cartera

crediticia, la cual se depuró y se buscó la manera manejarla de forma más contundente y más exhaustiva, incluso considerando la recurrencia a la vía judiciales.

Asimismo, se puede notar que la oficina experimentó para diciembre de 2019 un saldo atrasado por tipo de crédito según SBS (Tabla 19), que representa el 71.41 % de ratio Mora, por lo que se consideró no colocar más créditos de este tipo como producto de la entidad.

Sin embargo, otras opciones crediticias dirigidas a la Pequeña Empresa y Micro empresa se posicionaron en un 12% y 11%, percibiéndose ante esto un avance en el panorama, ya que se instó a mejorar la formación de personal, se mejoró el método de levantar la información para llevar a cabo el estudio de os préstamos, las técnicas de atención, la gestión de ventas, entre otras.

Tabla 22 Saldo de Cartera Créditos y Vencido por Tipos de Créditos según SBS - Agencia diciembre 2019

Tipo SBS	Saldo de Cartera	Saldo Venc. / Jud.	Ratio de Mora
Créditos a Medianas Empresas	10,719,130.19	7,654,823.67	71.41%
Créditos a Micro Empresas	6,545,385.95	744,457.00	11.37%
Créditos a Pequeñas Empresas	9,795,204.92	1,213,123.69	12.38%
Créditos de Consumo No-Resolvente	2,304,662.00	91,439.00	3.97%
Total general	29,364,383.06	9,703,843.36	33.05%

Fuente: Agencia Banco Scotiabank, Chiclayo

Sobre las utilidades del año 2019 de la Agencia del Scotiabank entre febrero y julio, se vislumbraba una caída mensual continua, y fue en agosto de ese año, que logró una rentabilidad por un monto de S/ 383,493, para posteriormente en septiembre obtener S/ 463,253, ante el alzamiento de los capitales donde invirtieron las pequeñas, medianas y micro empresas.

Asimismo, en ese contexto se impulsó el Control de las Provisiones, en función de rehabilitar los préstamos en todas las fases donde se encontraban atrasos y deudas, a fin de emprender tempranamente los respectivos cobros, y el seguimiento constante de los mismos.

Análisis de T Studen para las utilidades de la Oficina de la Agencia Banco Scotiabank, Chiclayo antes y después de aplicar el plan de acción:

Apoyado en la Tabla 20 se puede ver los resultados de las utilidades experimentadas en la institución, y a partir de la aplicación del análisis de T studen contrastar el impacto generado por la implementación del plan de financiamiento, en la muestra seleccionada antes (periodo enero – junio) y después. Ante esto se determinó un alto grado de estrechez, al arrojar el

resultado un índice de tcal = 6.77 y nivel de significancia $p = 0.000$ menor al 5% ($p < 0.05$), infiriéndose así que la estrategia financiera diseñada tuvo una actuación relevante en el incremento de las utilidades de la empresa.

Tabla 23 Estado de Ganancias y pérdidas de la Agencia Banco Scotiabank, Chiclayo

MESES	AGENCIA BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO
Enero	46,006
Febrero	-59,787
Marzo	-100,031
Abril	-197,309
Mayo	-326,088
Junio	-128,753
Julio	-165,464
Agosto	383,492
Setiembre	463,252
Octubre	288,545
Noviembre	149,197
Diciembre	386,407

Tabla 24 Prueba T Student para las utilidades antes y después de aplicar el plan de acción

Estadísticos	Antes del Plan de Acción	Después del Plan de Acción
N	7	5
Promedio	-133059	334179
Varianza	13496690666	14530133584
t- Student		-6.77
Significancia (p)		0.000

Análisis de correlación de las variables Plan Financiero y la captación de productos de ahorros

Tabla 25 Coeficiente de Correlación de Pearson entre las variables Plan Financiero y la captación de productos de ahorros

		Correlaciones	
		Plan Financiero	Captación de productos de ahorros
Plan Financiero	Correlación de Pearson	1	,874**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	30	30
Captación de productos de ahorros	Correlación de Pearson	,874**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Programa estadístico SPSS

Podemos apreciar e interpretar según las escalas del coeficiente de correlación de Pearson entre las variables Plan Financiero y la captación de productos de ahorros, que existe una correlación positiva de 0.874; lo cual indica que existe relación entre ambas variables de estudio.

3.2. Discusión de resultados

Evaluar la situación actual de la captación de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019

Fue necesario realizar la técnica de recogida de datos denominada la encuesta aplicada a los colaboradores de la empresa en estudio, donde se detectó lo que a continuación se detalla:

Con relación a la dimensión ahorros, los resultados revelan que en base a la tabla 2 reflejan que los trabajadores siempre o casi siempre respectivamente están aplicando el procedimiento establecido a plazo fijo, sin embargo, solo un grupo de los encuestados nunca aplican estos procedimientos a causa de la poca capacitación y la lectura atenta de los manuales y procedimientos del servicio que brinda la empresa. Del mismo los resultados de la Tabla 3 reflejan que gran parte de los trabajadores de la empresa nos indican que a veces o casi siempre respectivamente están aplicando el procedimiento establecido para el otorgamiento y captación de ahorro corrientes, sin embargo, solo unos pocos de los encuestados nunca aplican estos procedimientos a causa que dichos productos no corresponden a su sector que es el área de Créditos que es encargado de las captaciones. Esto hace referencia al estudio de (Osorio, 2016) quien expone en una de sus conclusiones que el ahorro es la primordial utilidad que crea desarrollo, avance, liquidez para agrandar las pretensiones de los asociados y desarrollo y avance en alcanzar excelentes resultados.

Con relación a la dimensión créditos, los resultados revelan que en base a la tabla 5, los resultados reflejan que los trabajadores que solo un grupo están aplicando el procedimiento establecidos pues se realizan con eficiencia y con ello, poder alcanzar su meta designada, sin embargo, un gran porcentaje de los encuestados nunca aplican estos procedimientos debido a que es un producto de implementación reciente y requiere una correcta evaluación y análisis solo lo maneja colaboradores más experimentados.

Con relación a la dimensión planeación, los resultados que la Tabla 9 reflejan que la gran de trabajadores cumplen lograr arribar a las metas y sus propósitos, sin embargo, hay trabajadores despreocupados que nunca o casi nunca no alcanzan su metas y objetivos debido al desinterés en el trabajo y promoción de los productos de ahorro y crédito.

Como segundo punto, para el logro del objetivo específico **Determinar de qué manera la planeación se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019**

Del mismo modo, lo expuesto en la Tabla 10 indica que los encuestados en su mayoría cumplen con el establecimiento de objetivos, empero un grupo reducido de los encuestados nunca llegan a cumplir con el establecimiento de objetivos trazados por falta de interés al trabajo perjudicando de esta manera a la empresa.

Con relación a la dimensión organización, los resultados en la Tabla 12 reflejan que los trabajadores de la empresa siempre cumplen con la planificación de acciones que les permita brindar una eficiente asesoría a los solicitantes de cuentas de ahorros, y solo un pequeño grupo de los encuestados nunca no llegan a planear un buen asesoramiento respectivo por falta de interés o falta de tiempo por hacer otras tareas que no son de sus áreas respectivas perjudicando de esta manera a la empresa. Esto hace referencia al estudio Zenteno (2016) quien devela el plan financiero como un instrumento eficaz a nivel de la gerencia empresarial orientado a la trazabilidad de los productos del negocio, que en un horizonte cambiante tienden a verse afectados, motivo por el cual los empresarios siempre deben contar con un fondo financiero que lo mantenga en un estado de solvencia, que les permita cumplir con sus obligaciones adquiridas.

Del mismo modo los resultados en la Tabla 13 nuevamente en su mayoría nos indica que a veces o siempre respectivamente cumplen con capacitarse, sin dejándose notar que siempre un porcentaje de trabajadores que nunca, casi nunca no se capacitan.

Como tercer punto, para el logro del objetivo específico **Determinar de qué manera el control se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019**

Con relación a la dimensión control, los resultados de la Tabla 17 reflejan que los trabajadores en su mayoría vienen laborando en equipo para lograr sus objetivos porque trabajando de esta manera se les hace más fácil en llegar y cumplir con ellos mientras otro grupo, pero muy reducido no cumplen con ellos.

Del mismo modo los en la Tabla 18 reflejan que los trabajadores de la empresa financiera que en su mayoría menciona que si la empresa les diera

todo lo que se necesita tanto en materiales como en recursos diversos con los que ejecuten una labor con mayor eficiencia, y solo un grupo de los de los encuestados que casi nunca les brinda los instrumentos necesarios en otras palabras ciertas agencias especiales que debido a la lejanía, impiden el envío a tiempo lo que piden los colaboradores originando así dificultades cuando ejerzan sus roles en el centro laboral, también debido a los errores de sistema general no realizan la correcta evaluación a los clientes como están en el sistema financiero.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Con relación al primer propósito de la investigación, orientado a **evaluar la situación actual de la captación de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo** en base a la dimensión ahorros, los resultados revelan que los trabajadores si están aplicando el procedimiento establecidos a plazo fijo, sin embargo, solo un grupo de los encuestados nunca aplican estos procedimientos a causa de la poca capacitación y la lectura atenta de los manuales y procedimientos del producto brindado por la empresa.

Se concluye con respecto al segundo propósito concreto saber de qué **manera la planeación se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo** los resultados reflejan que los trabajadores en su mayoría cumplen con el establecimiento de objetivos, empero un grupo reducido de los encuestados nunca llegan a cumplir con el establecimiento de objetivos trazados por falta de interés al trabajo perjudicando de esta manera a la empresa.

Se concluye en cuanto al tercer objetivo específico **determinar de qué manera el control se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo** en base de la dimensión control refleja que los trabajadores de la empresa que en su mayoría mencionan que si la empresa les ofrece lo necesario, es decir materiales u otros recursos con los que puedan desarrollar su labor con mayor eficiencia, y solo un grupo de los de los

encuestados que casi nunca les brinda los instrumentos necesarios en otras palabras ciertas agencias especiales que debido a la lejanía, impiden el envío a tiempo lo que piden los colaboradores originando así dificultades cuando ejerzan sus roles en el centro laboral, también debido a los errores de sistema general no realizan la correcta evaluación a los clientes como están en el sistema financiero.

Y por último se concluye que ante el análisis del coeficiente de correlación de Pearson donde se relaciona el factor Plan Financiero con la captación de productos de ahorros, se pudo determinar que existe una relación positiva de 0.874; develándose que existe un nexo estrecho entre ambas variables de estudio.

4.2. Recomendaciones

Es recomendable que los trabajadores de la compañía apliquen los métodos establecidos a plazo fijo y que la empresa disponga de capacitaciones constantes de los manuales y procedimientos del producto brindado por la empresa con la finalidad que los colaboradores que se encuentren preparados, competente para que desarrollen de sus funciones.

Es recomendable que la empresa conjuntamente con los trabajadores planee estrategias para manejar una efectiva asesoría los usuarios de ahorros, y solo se dediquen al cumplimiento de sus objetivos.

Es recomendable que el administrador, y los jefes del área de créditos y área de ahorros apliquen un sistema de Plan financiero en la Agencia Chiclayo por el sector donde se ubican usando metodologías y técnicas para analizar y examinando la situación del logro objetivo, supervisando a los trabajadores a cargo realizando seguimiento y exigiendo se llegue al objetivo con resultados óptimos.

Es recomendable que la empresa se debe llegar a un acuerdo de hacer reuniones con la totalidad de trabajadores con frecuencia semanal donde se definan acciones para superar las dificultades que se hayan suscitado en la entidad.

Es aconsejable este trabajo de investigación para ayuda de guía para futuras indagaciones puesto que investigar es aumentar el conocimiento que nos ayudará a mejorar en el campo de la investigación científica.

Referencias

- Briones Sánchez & Callaca Piscoya. (2017). *Diseño e implementación de un sistema de control de los procesos administrativos y contables para mejorar la rentabilidad de la empresa Pro-Audio S.R.L, Chiclayo 2016.*
- Castaño Ríos, C., & Arias Pérez, J. (2016). *Análisis financiero integral de empresas colombianas 2009-2012 desde la perspectiva de la competitividad.* Colombia: Revista U.D.C.A Actualidad & Divulgación Científica. Obtenido de <https://revistas.udca.edu.co/index.php/ruadc/article/view/963>
- Chicaiza Pilataxi. (2016). *Plan estratégico financiero para la cooperativa de ahorro y crédito P.A.I.S de la ciudad de Riobamba del período 2016-2018.*
- Chimoy Jaramillo & Oliva Jiménez. (2016). *Estudio de la rentabilidad económica y financiera para que la empresa Transportes el Cumbe decida invertir en una estación de servicios de combustible, Chiclayo 2015.*
- Chourio, M. (2016). *Planeamiento financiero a corto plazo en empresas de producción social del estado Zulia, Carabobo.*
- Córdova, S. (2017). *Planeamiento financiero y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa de Transporte Turismo Diez S.A. Período 2015-2016.*
- Correa García, Ramírez Bedoya, & Castaña Ríos. (2016). *La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial.* Obtenido de <https://revistas.unimilitar.edu.co/index.php/rfce/article/view/2287>
- El Comercio. (2016). *Noticias sobre Scotiabank Perú.* Obtenido de <https://elcomercio.pe/noticias/scotiabank-peru/>
- FPSB. (2017). *Establecer la planificación financiera como una profesión global.* Obtenido de <https://www.fpsb.org/>
- Franco, P. (2016). *Aplicación del planeamiento financiero y su influencia en la situación económica financiera en la empresa Transportes CODIGEN S.A.C Trujillo 2015.*
- García, D. (2014). *Metodología de la Investigación Científica.*

- Garnica Torres, L. (2016). *Análisis económico y financiero del grupo industria de diseño textil - INDITEX S.A.*
- Gómez Ramón, L. A. (2016). *Plan financiero para la empresa Abendaño Briceño Cía. LTDA., de la ciudad de Loja, período 2012-2014.* . Loja.
- Gómez, G. (2000). *La Planeación Financiera.*
- Guadalupe Cabeza & Liñán Saavedra. (2016). *El plan financiero y la mejora de la situación económica y financiera de la estación de servicios Illescas SAC., en Piura 2015.*
- Guevara Vargas I.J. (2016). *Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la situación económica financiera de la empresa naviera J&A SAC en el año 2016.* Lima.
- Hernández, R., Fernández, C., Batista, P. (2014). *Metodología de la investigación 6ª ed. México: McGraw Hill.*
- Naula Morocho & Luna Yunga. (2016). *“Diseño e implementación de un plan financiero en importadora comercial industrial Rivas Quizhpe CÍA. LTDA, para el primer semestre del año 2016”.*
- Osorio, S.A. (2016). *Identificación de Estrategias Financieras para la Captación de nuevos ingresos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito y consumo de transportadores Antioqueños “COOACTRA.*
- Pérez Aria & Pérez Sisa. (2016). *La relación entre la inclusión financiera y el rezago social en México.* México. Obtenido de file:///C:/Users/usuario/Downloads/Dialnet-LaRelacionEntreLaInclusionFinancieraYElRezagoSocia-5426053.pdf
- Puente, B. (2016). *Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de tiendas Oeschle de la ciudad de Huancayo 2016-2019.*
- Ramón, G. (2000). *Plan Financiero para una empresa.*
- Robbins y Coulter. (2005). *Administración* (Vol. Octava Edición). México: Pearson Educación.
- SAC, C. P. (2015). *Manual de Operaciones Bancarias.* Chiclayo.
- Sala, R. (2016). *La situación económica y financiera de una empresa.*
- Sala, R. (2016). *La situación económica y financiera del Gobierno Regional de Cajamarca.*
- Scotiabank Perú. (2017). *Información al inversionista.* Obtenido de <https://www.scotiabank.com.pe/Acerca-de/Scotiabank-Peru/Mas-informacion/informacion-al-inversionista>
- Zutter, G. y. (2007). *Principios de la Administración Financiera.*

Anexos

CUESTIONARIO

Instrucciones: Nos gustaría saber su opinión acerca de esta variable en estudio, agradecería su colaboración respondiendo las siguientes preguntas.

1	2	3	4	5
Nunca	Casi Nunca	A Veces	Casi Siempre	Siempre

Nº	ITEMS	1	2	3	4	5
VARIABLE 1: CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y CREDITOS						
1	¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?					
2	¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento y captación de los productos de ahorros corrientes en la empresa?					
3	¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento de los productos de ahorros de CTS en la empresa?					
4	¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento de créditos de consumo en la empresa?					
5	¿Cumple Ud. con capacitarse constantemente sobre los productos bancarios que ofrece la empresa para la obtención de buenos resultados?					
6	¿Cree Ud. que sus colegas de trabajo vienen laborando en equipo, todos verificando que se haga un buen trabajo a un mismo ritmo para el logro de objetivos en la captación de los productos bancarios?					
7	¿Cree Ud. que el Banco Scotiabank, Chiclayo te brinda todos los instrumentos necesarios para realizar una buena evaluación para el otorgamiento y captación de productos de ahorro y de créditos en personas naturales?					
VARIABLE 2: PLAN FINANCIERO						
8	¿Conoce los procedimientos de su rol y a qué otros procedimientos aportan con su trabajo?					
9	¿Cuenta con las habilidades específicas para el buen desarrollo de sus actividades diarias?					
10	¿Conoce qué estándares de calidad se exigen en su trabajo?					
11	¿Considera Ud. que la evaluación de riesgos nos permite identificar con anticipación los errores comunes?					
12	¿Considera Ud. que la infraestructura es necesario en tu trabajo para que te permita desarrollar una labor de calidad?					

GUÍA DE ENTREVISTA

La presente investigación dirige al Administrador, que conforma el Banco Scotiabank, Chiclayo, para evaluar el "RELACION ENTRE EL PLAN FINANCIERO Y LA CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y EN EL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO, 2019"

Por ello se solicita brindar una información veraz, clara y concisa, se le agradece desde ya su gentil respuesta porque es de gran apoyo e importante para la investigación.

1 ¿Con que frecuencia se realiza un plan financiero para llevar a cabo el logro de objetivos en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

.....

2 ¿Considera Ud. Qué es importante realizar reuniones frecuentes para organizarse bien en la ejecución de los objetivos institucionales para la captación de los productos bancarios en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

.....

3 ¿Cree Ud. que un buen control a los trabajadores de cómo se está colocando y captando los productos bancarios va ayudar al logro de buenos resultados en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

.....

4 ¿Cómo considera Ud. actualmente el trabajo que se viene realizando sobre la captación de los productos de ahorros en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

.....

5 ¿Cómo considera Ud. actualmente el trabajo que se viene realizando sobre la colocación de los productos de Créditos en el Banco Scotiabank, Chiclayo?

.....

.....

CONSTANCIA DE AUTORIZACIÓN

Yo, Fernando Santana Granda, identificado con DNI N° 41397131, en calidad de Gerente de Scotiabank, autorizo a la señorita Rivera Arrobo Siria del Milagros, estudiante del X ciclo de la Carrera Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipan para que utilice datos e información para fines que crea pertinente exclusivo para la elaboración de la tesis titulada RELACION ENTRE EL PLAN FINANCIERO Y LA CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y EN EL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO, 2019

Sin otro particular de momento me suscribo a usted.

Atentamente,

Chiclayo, 15 de mayo del 2020



Fernando Santa Granda
Gerente General

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		SAUCEDO CARRERA GONZALO				
PROFESION		CONTADOR PUBLICO COLEGIADO				
ESPECIALIDAD		AUDITOR				
EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)		15 AÑOS				
CARGO		GERENTE GENERAL ECONT				
RELACION ENTRE EL PLAN FINANCIERO Y LA CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y EN EL BANCO SCOTIABANK, CHILEAYO.2019						
DATOS DE LOS TERTIAS						
NOMBRES		PIYERA ARROYO SARA DEL ROSARIO				
ESPECIALIDAD		ESCUELA DE CONTABILIDAD				
INSTRUMENTO EVALUADO		Cuestionario				
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION		<p>GENERAL</p> <p>Determinar de qué manera el plan financiero se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos en personas naturales en el Banco Scotiabank, Chileayo.2019</p> <p>ESPECIFICOS</p> <p>Determinar de qué manera la planeación se relaciona con el plan financiero y la captación de productos de ahorros y créditos en el Banco Scotiabank, Chileayo.2019</p> <p>Determinar de qué manera la organización se relaciona con el plan financiero y la captación de productos de ahorros y créditos en el Banco Scotiabank, Chileayo.2019</p> <p>Determinar de qué manera el control se relaciona con el plan financiero y la captación de productos de ahorros y créditos en el Banco Scotiabank, Chileayo.2019</p>				
EVALUE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN APOSTROFO (') SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O (D) SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO. SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS						
DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO		El instrumento consta de 12 ítems y se está construyendo 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 Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.				
CAPTACION DE AHORROS						
1. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?		<table border="1"> <tr> <td>TA ()</td> <td>TD ()</td> </tr> <tr> <td colspan="2">SUGERENCIAS:</td> </tr> </table>	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:	
TA ()	TD ()					
SUGERENCIAS:						

2. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
3. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
4. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
5. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
PLANIFICACION			
6. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
7. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
8. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
9. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
10. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
11. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
12. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:

12. ¿Cumple el instrumento los procedimientos establecidos para el enjuiciamiento y captación de los productos de ahorro a plazo fijo en la empresa?	TA ()	TD ()	SUGERENCIAS:
--	--------	--------	--------------

4. FUNDAMENTO DATOS:	Nº TA _____ Nº TD _____
5. COMENTARIO GENERAL:	
6. OBSERVACIONES: <i>Confirma relación al ítem</i>	

[Firma]
 Fecha del informe: 08/04/2019

INSTRUMENTO DE VALORACIÓN POR AJICO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL AJICO	
PROFESION	ABOGADO EN LEY
ESPECIALIDAD	COMERCIAL
EXPERIENCIA PROFESIONAL EN ASESORIA	10 AÑOS
CARGO	JEFE DE SERVICIO JURIDICO PRETORIAL
RELACION ENTRE EL PUESTO TRABAJADO Y LA CAPACIDAD DE PRESTACION DE SERVICIOS Y EL EJECUTIVO	
NOMBRE	
ESPECIALIDAD	
NIVEL DE INSTRUCCION	
SALARIO	
SUGERENCIAS	
DETALLE DE LOS PUNTOS DEL INSTRUMENTO	
CAPACIDAD DE ASESORIA	
SUGERENCIAS	

18. ¿Cumple Ud. con las procedimientos establecidos para el manejo y captación de los productos de ahorro ofrecidos en la empresa?	TAL	TDA	SUGERENCIAS
19. ¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento de créditos de consumo en la empresa?	TAL	TDA	SUGERENCIAS
20. ¿Cumple Ud. con los procedimientos establecidos para el otorgamiento de créditos hipotecarios en la empresa?	TAL	TDA	SUGERENCIAS
PLAN FINANCIERO			
21. ¿Cumple Ud. con legal al pago de impuestos y dividendos que se le asigna en la captación de productos de ahorro y créditos en personas naturales en el Banco Scotiabank, Chile?	TAL	TDA	SUGERENCIAS
22. ¿Cumple Ud. con legal en base de establecimiento de objetivos financieros en la captación de productos de ahorro y créditos en personas naturales en el Banco Scotiabank, Chile?	TAL	TDA	SUGERENCIAS
23. ¿Cumple Ud. con aplicar y transferir el buen asesoramiento a los clientes de Ahorro para mejorar la captación de productos bancarios en beneficio de la empresa?	TAL	TDA	SUGERENCIAS
24. ¿Cumple Ud. con aplicar correctamente sobre los productos bancarios que ofrece la empresa para la obtención de buenos resultados?	TAL	TDA	SUGERENCIAS
25. ¿Cumple Ud. con sus competencias técnicas aplicando en todas las actividades que se le asigna en su trabajo o un mismo ritmo para el logro de objetivos en la captación de los productos bancarios?	TAL	TDA	SUGERENCIAS

OTROS COMENTARIOS	SUGERENCIAS
-------------------	-------------

5. PUNTOS OBTENIDOS	0/10
6. COMENTARIOS GENERALES	
7. OBSERVACIONES	

[Firma]
 DE: EXPERTO
 FECHA: _____

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Saucedo Cabrera Gonzalo, Contador Público Colegiado, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Siria del Milagro Rivera Arrobo, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "RELACION ENTRE EL PLAN FINANCIERO Y LA CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y EN EL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO, 2019"

CERTIFIC O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 20 de mayo del 2020


Gonzalo Saucedo Cabrera
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
CHICLAYO - PERÚ
.....
Firma del experto
DNI 2 661 6505

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Chiclayo 20 de mayo del 2020

Señor
Saucedo Cabrera Gonzalo
Ciudad.

Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que los suscritos somos estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de las Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: "RELACION ENTRE EL PLAN FINANCIERO Y LA CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y EN EL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO,2019".

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos nos permitimos solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaremos a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente



Siria del Milagros Rivera Arrobo
DNI N° 45543828

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Lam García Antonio, Contador Público Colegiado, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Siria del Milagro Rivera Arrobo, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "RELACION ENTRE EL PLAN FINANCIERO Y LA CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y EN EL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO,2019"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 20 de mayo del 2020



DNI: 07539965
JUEZ EXPERTO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Chiclayo 20 de mayo del 2020

Señor
Lam García Antonio
Ciudad.

Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que los suscritos somos estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de las Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: "RELACION ENTRE EL PLAN FINANCIERO Y LA CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y EN EL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO,2019".

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos nos permitimos solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, estaremos a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de artemano su valioso aporte.

Atentamente



Siria del Milagros Rivera Arrobo
DNI N° 45543828

RELACIÓN ENTRE PLAN FINANCIERO Y CAPTACIÓN DE PRODUCTOS DE AHORROS Y CRÉDITOS DEL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO, 2019

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	POBLACIÓN	DISEÑO	TEC/INSTRUMENTO
<p>¿De qué manera se relaciona el planeamiento financiero y la captación de productos de ahorros y créditos en el Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019?</p>	<p style="text-align: center;">OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar de qué manera el plan financiero se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Hi: Existe relación entre el planeamiento y la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.</p>	<p>V1: CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORROS Y CREDITOS</p> <p>Definición conceptual: Según (Ramón, 2000) define a la captación de ahorros como los productos pasivos y productos activos.</p>	<p>En la presente investigación la población la conformaron 30 trabajadores de Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019</p>	<p>Para este estudio se usó el tipo investigación correlacional explicativa. Es correlacional según Hernández et. al. (2014), ya que mide el nivel de relación entre dos o más variables. Es explicativa porque se argumentó el motivo que causa el surgimiento y fenómeno, y bajo qué circunstancias. Es una investigación con diseño no experimental</p>	<p>Entrevista Encuesta Cuestionario Análisis documental Guías de observación Análisis estadístico</p>
	<p style="text-align: center;">OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>Evaluar la situación actual de la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.</p> <p>Determinar de qué manera la planeación se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.</p> <p>Determinar de qué manera el control se relaciona con la captación de productos de ahorros y créditos del Banco Scotiabank, Chiclayo, 2019.</p>		<p>V2: PLAN FINANCIERO</p> <p>Definición conceptual: Gitman y Zutter (2012) comenta que un plan de finanzas se sustenta como un aspecto bastante sustancial en la gestión administrativa y operativa enfocada en la rentabilidad de la empresa, ya que encamina las funciones de manejo, control y seguimiento para alcanzar los resultados deseados.</p>			

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 1093-FACEM-USS-2020

Chiclayo, 22 de octubre de 2020

VISTO:

El oficio N° 0546-2020/FACEM-DC-USS de fecha 20/10/2020, presentado por la Directora de la EAP de Contabilidad y el proveído del Decano de la FACEM de fecha 22/10/2020, sobre aprobación de modificación del título del proyecto de tesis, de la estudiante RIVERA ARROBO SIRIA DEL MILAGROS, y;

CONSIDERANDO:

Que, con resolución N° 1282-FACEM-USS-2019 con fecha 15 noviembre del 2019, se aprueba el proyecto de tesis: **PLAN FINANCIERO PARA AUMENTAR LA CAPTACION DE AHORROS EN PERSONAS NATURALES EN EL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO 2019**, presentado por RIVERA ARROBO SIRIA DEL MILAGROS.

Que, mediante oficio N° 0546-2020/FACEM-DC-USS de fecha 20/10/2020, la Directora de la EAP de Contabilidad, solicita la modificación del título del proyecto de tesis de la estudiante RIVERA ARROBO SIRIA DEL MILAGROS.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE

ARTÍCULO UNO: APROBAR, la modificación del título del proyecto de tesis solicitado por la estudiante RIVERA ARROBO SIRIA DEL MILAGROS, de la EAP de Contabilidad, en la forma que se indica:

Título anterior	Título actual
PLAN FINANCIERO PARA AUMENTAR LA CAPTACION DE AHORROS EN PERSONAS NATURALES EN EL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO 2019	RELACION ENTRE PLAN FINANCIERO Y CAPTACION DE PRODUCTOS DE AHORRO Y CREDITOS DEL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO 2019.

ARTÍCULO DOS: DEJAR sin efecto la resolución N° 1282-FACEM-USS-2019 con fecha 15 noviembre del 2019, en el extremo numeral 11.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.



Dr. EDGAR ROLAND TUESTA TORRES
Decano(a)
Facultad de Ciencias Empresariales



UNIVERSIDAD VERBA DE JHON
Facultad de Ciencias Empresariales
Dr. Saúl María Guzmán
SECRETARÍA ACADÉMICA III

Cc: Escuela, archivo

ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, EDGARD CHAPOÑAN RAMIREZ, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 1093 - 2020/FACEM-USS, del estudiantes, RIVERA ARROBO SIRIA DEL MILAGROS Titulada, **RELACIÓN ENTRE PLAN FINANCIERO Y CAPTACIÓN DE PRODUCTOS DE AHORRO Y CRÉDITOS DEL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO 2019.**

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 25% 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, aprobada mediante Resolución de directorio N° 221-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 20 de agosto de 2021



Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
DNI N° 42060348

Nota: La investigación ha sido pasada por el sistema antiplagio, solo por el Coordinador de Investigación y responsabilidad social.

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

Pimentel, 28 de diciembre del 2020

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente. -

El suscrito:


Siria del Milagros Rivera Arrobo, con DNI 45543828

En mi calidad de autor exclusivo del trabajo de grado titulado: **RELACIÓN ENTRE PLAN FINANCIERO Y CAPTACIÓN DE PRODUCTOS DE AHORROS Y CRÉDITOS DEL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO, 2019**, presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar el título de CONTADOR PÚBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo 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 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
RIVERA ARRÓBO SIRIA DEL MILAGROS	45543828	

RELACIÓN ENTRE PLAN FINANCIERO Y CAPTACIÓN DE PRODUCTOS DE AHORROS Y CRÉDITOS DEL BANCO SCOTIABANK, CHICLAYO, 2019

INFORME DE ORIGINALIDAD

25%	24%	1%	9%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.udh.edu.pe Fuente de Internet	7%
2	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	5%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	4%
4	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	2%
6	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	<1%
8	Submitted to Kyungpook National University Trabajo del estudiante	<1%