



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Nivel de endeudamiento y la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus
Cuentas, Lima 2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Administración

AUTOR:

Renzo Alexander Bancayan Zegarra

ASESORA:

Dra. Mary Maribel Vásquez Ramírez

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

Año 2018 - II

JURADO CALIFICADOR

 UCV UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 16-12-2018
		Página : 1 de 1

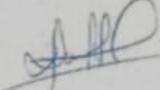
El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don
(a) Ricardo Alejandro Benavides Alvarado
cuyo título es: "Nivel de compromiso y la capacidad de adaptación de los clientes de Banca Los Ceceños Lima 2018"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 16 (número) dieciséis (letras).

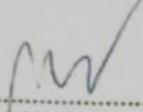
Lima, San Juan de Lurigancho..... 16 de 12 del 2018....


.....
PRESIDENTE

Mary Mercedes Vazquez Ramirez


.....
SECRETARIO

Teresa Narvaez Arribas


.....
VOCAL
Diana Lucila Humami Casalean

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

DEDICATORIA

La presente investigación es dedicada para mi madre Rita María Zegarra Gutiérrez quien siempre ha creído en mi sin importar las circunstancias, a mi padre que siempre está presente en los momentos trascendentales de mi vida, a mi esposa e hijos que son el motivo de mi esfuerzo constante por superarme y que deseo dejarles un precedente quedando plenamente convencido que podrán superarlo pronto pero que será en inicio de una nueva historia en nuestras vidas.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi asesora de tesis por ayudarme a dar forma de la presente investigación ya que sin ella no hubiera podido plasmar el conocimiento que tengo sobre la empresa, asimismo a la empresa donde actualmente trabajo que es LATAM FINANCIAL SERVICE SAC por la confianza de brindarme todas las facilidades para desarrollar la investigación tanto en tiempo como en información.

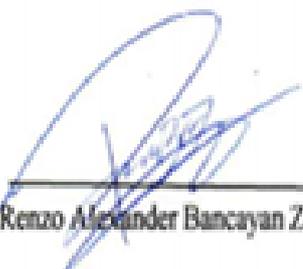
DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo, Renzo Alexander Bancayan Zegarra con DNI N° 46586694, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que me acompaña es veraz y auténtica.

Asimismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a los dispuestos en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 05 de diciembre del 2018



Renzo Alexander Bancayan Zegarra

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado.

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Nivel de endeudamiento y la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título de Profesional Licenciado en Administración.



Renzo Alexander Bancayan Zegarra.

INDICE GENERAL

JURADO CALIFICADOR	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	V
I- INTRODUCCIÓN	10
1.1 Realidad problemática.....	11
1.2 Trabajos Previos.....	16
1.2.1 Trabajos Previos Nacionales.....	16
1.2.2 Trabajos previos Internacionales	18
1.3 Teorías relacionadas al tema	20
1.3.1 Endeudamiento.	20
1.3.2 Apalancamiento.....	24
1.4 Formulación del problema.....	26
1.4.1 Problema general	26
1.4.2 Problemas específicos.....	26
1.5 Justificación del estudio.....	26
1.5.1 Justificación teórica	26
1.5.2 Justificación práctica o social	27
1.5.3 Justificación metodológica	27
1.6 Hipótesis	28
1.6.1 Hipótesis general	28
1.6.2 Hipótesis específicas.....	28
1.7 Objetivos.....	28
1.7.1 Objetivo general	28
1.7.2 Objetivos específicos	28
II. MÉTODO	30
2.1 Diseño de la investigación	30
2.2 Variables, Operacionalización	31
2.2.1 Variables.....	31
2.2.2 Operacionalización de las variables	31
2.2.3 Matriz de Operacionalización de las variables	32
2.3 Población y muestra.....	34
2.3.1 Población:	34
2.3.2 Muestra:	34
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y Confiabilidad	35
2.4.1 Técnicas.....	35
2.4.2 Instrumentos	35

2.4.3 Validez.....	35
2.4.4 Confiabilidad	37
2.5 Métodos de Análisis de Datos	38
2.6 Aspectos Éticos.....	39
III. RESULTADOS	40
3.1.- Resultado de la Validez.....	40
3.2.- Resultado de la Confiabilidad.	43
3.3.- Prueba de Hipótesis.....	43
3.3.1.- Estadística Descriptiva. –	44
3.3.2.- Estadística Inferencial.	85
IV- DISCUSIÓN	91
V- CONCLUSIONES	96
5.1.- Conclusión General	96
5.2.- Conclusiones Específicas	96
VI- RECOMENDACIONES	98
6.1.- Recomendación General.....	99
6.2.- Recomendaciones Específicas.....	99
VII - REFERENCIAS	101
VII REFERENCIAS	102
VIII - ANEXOS	105

RESUMEN

El objetivo general de la presente investigación fue conocer de qué manera el nivel de endeudamiento se relaciona con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018. Es una investigación no experimental de corte transversal de nivel descriptiva correlacional. La muestra fue de 57 solicitudes crediticias de los clientes de Rebaja Tus Cuentas ganadas desde enero 2018 hasta junio 2018. La variable independiente es Endeudamiento y la variable dependiente es Apalancamiento siendo medidas a través de la prueba de CHI cuadrado utilizando el instrumento de guía documental y la técnica de análisis de guía documental. Los resultados indican que, si existe una relación significativa entre el nivel de endeudamiento y la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018. Por lo que se recomienda ver la forma en que podamos darle prioridad a los prospectos de clientes con niveles de endeudamiento no muy alto para que podamos lograr hacerles la compra de deuda Hipotecaria sin mayores inconvenientes esto nos ayudara a no desgastar nuestras fuerzas en clientes que lo más probable es que no puedan calificar a una compra de crédito hipotecario por su alto nivel de endeudamiento y además podamos elevar nuestros indicadores de efectividad.

Palabras claves: Tipo de deuda, Plazos de Financiamiento, Ingresos, Continuidad laboral e Historial crediticio.

ABSTRAC

The general objective of the present investigation was to know how the level of indebtedness is related to the leverage capacity of the clients of Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018. It is a non-experimental cross-sectional investigation of correlational descriptive level. The sample was 57 credit requests from the clients of Rebaja Tus Cuentas from January 2018 to June 2018. The independent variable is Indebtedness and the dependent variable is Leverage being measured through the square CHI test using the documentary guide instrument and the documentary guide analysis technique. The results indicate that there is a significant relationship between the level of indebtedness and the leverage capacity of the clients of Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018. Therefore, it is recommended to see how we can give priority to client prospects with levels of indebtedness not very high so that we can achieve the purchase of mortgage debt without major inconveniences this will help us not to drain our strength in clients who most likely cannot qualify for a mortgage credit purchase due to their high level of indebtedness and we can also raise our effectiveness indicators.

Keywords: Type of debt, Financing deadlines, Income, Labor continuity and Credit history

I- INTRODUCCIÓN

Por lo general las empresas cuando inician actividades comerciales utilizan el financiamiento o apalancamiento mediante inversionistas o instituciones financieras, esta práctica es buena siempre y cuando sepamos manejarlo, cabe resaltar que para obtener éxito bajo esta modalidad debemos ser muy disciplinados con nuestro nivel de endeudamiento debido que este es un índice a considerar cuando necesitamos el apalancamiento de una institución financiera o inversionistas privados es decir mientras menos deudas tengamos será más fácil conseguir un postor para que nos financie en nuestro proyecto.

Asimismo, podemos observar que la relación antes mencionada de nivel de endeudamiento y capacidad de apalancamiento se refleja a toda escala como por ejemplo los países con alta deuda externa no puede someterse a más préstamos ya que las demás naciones asumirían demasiado riesgo si les prestaran dinero, lo mismo sucede con las personas si tienen demasiadas deudas ningún banco les ofrecerá ni aprobará un crédito.

1.1 Realidad problemática

Las corporaciones del rubro Banca y Finanzas siempre han deseado mantener una cartera de morosidad baja debido que gran parte de su rentabilidad se ve mermada cuando la tasa de morosidad o índice de incumplimiento de pago es alta, frecuentemente las empresas o bancos al perfilar a sus clientes muchas veces no consideran el nivel de endeudamiento correcto al brindarles un financiamiento o un apalancamiento ya sea por créditos de consumo o por créditos hipotecarios.

Según la información de OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) publicada por la web del diario GESTIÓN (28-11-2017) confirmó el repunte económico del 2018, pero también alertó sobre el creciente endeudamiento de las corporaciones a nivel mundial.

“Los créditos son necesarios para sostener la actividad económica y la innovación, pero estos pueden aumentar los riesgos, reducir el crecimiento y aumentar las desigualdades”, señaló Catherine Mann (Economista – OCDE) en base a su perspectiva de crecimiento de la OCDE en Paris.

No obstante, OCDE pronostica crecimiento constante el próximo año propiciado por E.E.U.U, China y la Eurozona siendo 3.7% en el 2018.

Se pronostica un ajuste de 2.5% en las provisiones de E.E.U.U para el 2018 y en el presente año 2017 se aplicó 2.2% según las instituciones financieras.

Tendremos un incremento de 2.5% en La Eurozona superando a la economía mundial número uno para después disminuir a 2.3% el siguiente año, siendo Alemania quien impulse este crecimiento según OCDE (2017).

Se estima que Brasil crecerá 0.7% el 2017 y un aproximado de 1.9% el 2018 junto a China que pronostica 6.8% en presente año consolidándose ambas como países de economía emergentes. Rusia repunta con un 1.9% este año y el crecimiento de La India es confirmado con un 6.7% pero se prevé que podría bajar en el 2018 según interpretación de la OCDE.

Según la información del BCR publicada en la página web de América noticias (30-08-2016) informa que el 29% de familias peruanas esta sobre-endeudadas ya que destinan más del 30% de sus ingresos a pagar deudas según encuestas de IPSOS en el Perú.

Dicho porcentaje presenta un ligero aumento respecto al 28% que se tenía en mayo del mismo año, pero se tuvo un descenso respecto al 34% que había en enero del mismo año.

OCDE indica que durante el presente año 2017 las unidades familiares u hogares utilizan el 37% de sus ingresos para cancelaciones de deudas y que este índice se mantiene desde el inicio del mismo año.

Asimismo, cabe resaltar que los ratios varían de acuerdo a los niveles socioeconómicos, por ejemplo, en el nivel B el porcentaje es de 37% mientras que en el A es de 39% y en el E es 28%.

Hay un crecimiento del 9.9% en productos financieros de Banca Personas afirman los índices del BANCO CENTRAL DE RESERVA en el año 2017 hasta el mes de Julio.

Los últimos reportes de morosidad del año 2017 para los meses de junio y julio han mejorado bajando 3.04% y 3.08% respectivamente, sobre todo en los productos financieros de tarjetas de crédito y derivados del consumo.

“Estos resultados se dan en un contexto en el que el ingreso real de la PEA (Población Económicamente Activa) ocupada en Lima Metropolitana se viene recuperando en los últimos meses”, mientras que hasta Julio del 2018 (INEI) indica que los ingresos crecieron 2.8% superando en 1.9% los ingresos de junio del mismo año.

MOODY'S (01-08-2018) publicada en la página web del “Economista.es”, afirma que dos tercios de las 53 empresas chinas de propiedad estatal (SOE, por sus siglas en inglés) tendrán un menor apalancamiento en el 2018, debido a la caída de su deuda en proporción al resultado bruto de explotación (Ebitda).

La página web del diario GESTION publica la entrevista a Powell, J. (22-01-2018). Donde se afirma que: La Reserva Federal está trabajando para relajar una parte clave de las demandas post-crisis de un aumento drástico en los niveles de capital de los grandes bancos, de acuerdo a la gente familiarizada con la tarea. La mudanza podría liberar millones de dólares de los gigantes de Wall Street. El personal del Banco Central está reescribiendo la norma del ratio de apalancamiento requisito de que los bancos estadounidenses mantengan un nivel mínimo de capital frente a todos sus activos para alinearse mejor con un acuerdo entre los reguladores mundiales, dijo dos personas que pidieron no revelar su identidad porque el proceso no es público. Añadieron que el esfuerzo de la FED suscita la oposición de la Corporación Federal de Seguros de Depósitos.

La página web de la BBC publica una noticia. (15-08-2019). Donde se afirma que: Todo lo que sube tiene que bajar. Es una ley inexorable de la física que muchos ahora se preguntan si también se aplicará a la economía de los Estados Unidos.

A medida que el crecimiento global se desacelera y las bolsas de referencia caen en el temor de los efectos de la guerra comercial entre Washington y Beijing, también lo hace la pregunta de cuánto tiempo durará la expansión económica de Estados Unidos, el más largo de su historia después de añadir 120 meses de crecimiento.

Qué dice sobre la economía que el precio del oro está en su punto más alto en los últimos años.

La perspectiva global no es positiva. Dondequiera que los economistas miran, encuentran nubes en el horizonte.

China crece a su ritmo más lento en 17 años, y esta semana se supo que el PIB de Alemania se contrajo un 0,1% en el segundo.

El Índice Dow Jones de Wall Street cayó 800 puntos (3,05%, la mayor caída registrada en el mismo día en lo que va de año). El Standard & Poor's 500 cayó 2.93% y el Nasdaq cayó 3.02%.

En Europa, el FTSE 100 de Londres cayó un 1,4%, el DAX alemán un 2,2% y el CAC francés 40 un 2,1%.

En el caso de los Estados Unidos, hay otro elemento que se suma a las preocupaciones: la inversión de la llamada curva de rendimiento o curva de rendimiento.

Este fenómeno se refleja en el hecho de que los bonos del gobierno estadounidense. Con un vencimiento de dos años, ahora tienen un rendimiento superior a los bonos a 10 años

Esto se interpreta como una señal de que los inversores prefieren los rendimientos asegurados porque tienen un bono a largo plazo y están preocupados por las perspectivas a corto plazo de la economía.

Según economistas de la Reserva Federal de Estados Unidos, "los períodos con una curva de rendimiento invertida son seguidos de manera fiable por desaceleraciones económicas y casi siempre por una recesión".

La página web del diario GESTION publica la entrevista a Parodi, C. (19-04-2013). Donde se afirma que: Se llama apalancamiento a la utilización del capital prestado para generar un retorno con inversiones más una rentabilidad, es decir en ese momento la empresa está apalancada financieramente y en base al compromiso de pago que tiene, compra activos, lo cual no es perjudicial porque promueve la expansión de la empresa sin embargo un alto nivel de endeudamiento sí podría ser perjudicial por la dificultad de pago, siendo más precisos apalancarse es adquirir un compromiso de pago para invertirlo en activos donde obtendremos un rendimiento.

Además, se entiende que si hay un contexto de crisis en una institución que se apalanco, los efectos de pérdida serán magnificados y amplificadas.

Por lo acontecido en la actualidad se crea "Rebaja Tus Cuentas", que es una Estartap y se dedica a la asesoría especializada de traslados de crédito hipotecario generando el beneficio a los clientes de reducir sus tasas de interés vigentes lo que les

permitirá que su endeudamiento actual baje y podrán destinar lo ahorrado a otras actividades económicas que incluso les puedan otorgarles rentabilidad.

La forma como realizan la gestión de subrogación hipotecaria comienza cuando el prospecto (cliente interesado) ingresa a la página web “Rebaja Tus Cuentas” y llena un formulario con sus datos para poder ponernos en contacto con ellos y a su vez cuelga en nuestro sistema su cronograma de crédito hipotecario, con esta información nuestros especialistas en negociación de tasas comienzan a trabajar con los bancos nacionales con el fin de conseguir una mejor tasa de interés que la actual y brindarle una propuesta de traslado de banco atractiva al prospecto.

En este tiempo donde se busca una mejor tasa, los bancos comienzan a mostrar interés por el crédito de nuestro prospecto y nos lanzan muy buenas ofertas que son evaluadas e informadas en todo momento al prospecto, una vez que acepte una de las tasas propuestas que en definitiva es más baja que la actual, nuestro prospecto pasa a ser cliente y se continua con el proceso hasta el desembolso, a la fecha no se le cobra nada al cliente por realizar esta gestión quienes asumen las remuneraciones de “Rebaja Tus Cuentas” es el banco al que termina migrando nuestro cliente.

Uno de los problemas que más resaltan en Rebaja Tus Cuentas es la falta de análisis para perfilar al prospecto, recibimos muchas solicitudes para traslado de crédito hipotecario, pero no todas son viables, gran parte no califican y no contamos con una herramienta que nos permita darnos cuentas de esto antes invertir un tiempo considerable.

MOROSIDAD 1981 - 2019 (%)

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
2000	9.36	9.95	9.81	10.21	10.28	10.05	10.49	10.47	10.34	10.34	10.21	9.98
2001	10.76	10.60	10.58	10.44	10.19	9.82	9.94	9.99	9.85	9.57	9.66	8.92
2002	9.38	9.05	9.00	8.82	8.60	8.02	8.35	8.31	8.09	8.15	8.35	7.58
2003	7.95	7.90	7.71	7.82	7.72	7.73	7.96	7.66	7.58	7.18	6.81	5.80
2004	5.98	5.79	5.75	5.69	5.50	5.10	5.06	4.93	4.59	4.47	4.14	3.71
2005	3.78	3.76	3.59	3.44	3.30	3.00	2.93	2.90	2.68	2.59	2.51	2.14
2006	2.26	2.29	2.10	2.10	2.08	2.00	2.03	1.93	1.86	1.87	1.81	1.63
2007	1.67	1.66	1.63	1.70	1.62	1.56	1.56	1.58	1.51	1.48	1.38	1.26
2008	1.40	1.38	1.36	1.31	1.31	1.21	1.22	1.21	1.19	1.19	1.26	1.27
2009	1.34	1.43	1.41	1.52	1.58	1.62	1.64	1.69	1.58	1.63	1.62	1.56
2010	1.66	1.67	1.73	1.72	1.76	1.66	1.81	1.75	1.64	1.63	1.59	1.49
2011	1.55	1.53	1.51	1.51	1.51	1.51	1.54	1.57	1.54	1.57	1.52	1.47
2012	1.54	1.60	1.62	1.71	1.72	1.73	1.72	1.75	1.72	1.79	1.79	1.75
2013	1.88	1.91	2.00	2.06	2.10	2.06	2.11	2.11	2.12	2.17	2.18	2.14
2014	2.28	2.30	2.34	2.37	2.45	2.36	2.44	2.46	2.41	2.47	2.46	2.47
2015	2.58	2.58	2.54	2.60	2.67	2.69	2.73	2.70	2.58	2.65	2.62	2.54
2016	2.64	2.71	2.70	2.77	2.86	2.87	2.85	2.91	2.86	2.95	2.96	2.80
2017	2.96	2.98	3.01	3.06	3.15	3.09	3.12	3.11	3.08	3.14	3.12	3.04
2018	3.12	3.24	3.07	3.11	3.14	3.10	3.18	3.23	3.07	3.10	3.07	2.95
2019	3.04	3.05	2.99	3.05	3.11							

Fuente: CEFI

*El 26.02.19 la SBS autorizó la conversión del Banco Cencosud a caja rural bajo denominación a Caja Rural de Ahorro y Crédito CAT Perú S.A. - Caja CAT Perú - Resolución SBS N°753-2019

1.2 Trabajos Previos

En el desarrollo de la investigación se consideró los siguientes trabajos o antecedentes nacionales e internacionales.

1.2.1 Trabajos Previos Nacionales

Luis Laurencio (2015). Sustentó la investigación titulada: “El desconocimiento de la tasa de costo efectivo anual y su incidencia en el nivel de endeudamiento de los usuarios de tarjetas de crédito del Banco Scotiabank Perú Distrito de Trujillo-2015” para conseguir el Título de Contador Público en la Universidad César Vallejo, Lima. La

autora aplicó la investigación no experimental descriptiva ya que se describió las variables, la realidad problemática de la empresa y los procesos que realiza. Además, no se alteraron las variables, analítico porque la información se analizó y se recogió de la empresa, fue explicativo ya que desarrollaron los casos que se dan en la realidad. La población fue de 14,920 personas que usaron las tarjetas de créditos emitidas por la oficina del Scotiabank del distritito de Trujillo, Perú en el 2015, tomando una muestra de 193 usuarios determinados por una formula estadística. Las técnicas empleadas en el trabajo de campo fueron encuestas a los usuarios y entrevista al gerente de agencia realizando un análisis cualitativo y cuantitativo. Como instrumentos utilizaron los cuestionarios y guías de entrevista. Finalmente se apoyaron en postulados estadísticos confirmando la hipótesis y tomando como herramienta la prueba CHI Cuadrado. La autora concluyo la investigación con los siguientes aportes: Que el desconocer la TCEA de un producto financiero como la tarjeta de crédito afecta negativamente el endeudamiento de los clientes del Banco, que en el tiempo de la investigación hubo muchos clientes casi hasta un 30% que desconocen términos como TCEA y que el endeudamiento es creciente como consecuencia de los dos primeros contextos.

Amaya Lozada (2016). Sustento la investigación titulada: “Apalancamiento Financiero y su incidencia en la realidad de la MYPE Calature Pattys SAC de la ciudad de Trujillo, año 2016” para conseguir el Título de Contador Público en la Universidad César Vallejo, Trujillo. La autora de esta investigación aplico un tipo de investigación no experimental descriptiva ya que no se alteraron variables y solo se describieron, presenta un corte transversal en vista que la información analizada fue en un tiempo determinado de la misma forma que las variables. La población fueron los colaboradores de Calature Pattys SAC y para la muestra se tomó como base la fórmula del muestreo aplicada en un Excel para reducir posibles errores. Las técnicas empleadas en el trabajo fueron análisis documental, fichas de análisis documentarios y la herramienta que permitió la recolección de datos son las entrevistas que sirven para demostrar la hipótesis planteada. La investigación concluyo con los siguientes aportes: Que una empresa como Calature debe tener siempre un departamento que se encargue de evaluar las finanzas de la corporación de lo contrario esto afectara a su rentabilidad, el no tener un adecuado manejo del apalancamiento perjudica la utilidad de la empresa sin embargo el contar con un apalancamiento positivo incrementa la utilidad lo que genera un panorama muy atractivo para los accionistas es decir optimizando la

rentabilidad se logran con la aplicación del apalancamiento se logran mejores resultados financieros.

Verde Sevillano (2017). Sustento la investigación titulada: “Educación financiera y su relación con el endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito del BCP, Agencia de Lima Cercado -2017”. La investigación fue aplicada y se plasmó en información comprobada que nos dio el diagnóstico del problema, proponiendo un diseño no experimental para que no altere las variables y de corte transversal porque se estudiaran en un tiempo único que no se puede repetir, se dice descriptiva- correlacional porque intenta explicar el nexo que tiene las variables en un contexto determinado. Se tomó 259 clientes que forman la población perteneciente a la entidad financiera estudiada y se extrajo una muestra de 155 usuarios utilizando la formula ya conocida de muestreo y mediante el cuestionario de Likert se plantearon 25 interrogantes basados en los indicadores y dimensiones pasando la validez de expertos con lo que sabemos que las preguntas son de calidad, asimismo concluyo la investigación con los siguientes aportes: Hay un nexo moderado entre la variables según los estudios estadísticos realizados, lo que confirma que hay un vínculo entre la educación financiera y el endeudamiento de tarjetas de crédito pero evidencia que no hay una relación directa entre los factores culturales – sociales y la educación financiera debido a que la educación financiera dependerá de las decisiones que tomen las personas, sin embargo hay una mediana influencia entre los niveles de deuda y la educación financiera para los clientes que manejándose de manera responsable se evitara futuros problemas de atraso, por otro lado en base a los análisis realizados (Rho Spearman) se diagnostica que la poca cultura financiera genera endeudamientos incontrolados.

1.2.2 Trabajos previos Internacionales

Aníbal Salazar& Bajaña Andrade (2015). Sustento la investigación titulada: “Apalancamiento financiero y su incidencia en la distribución de las utilidades de la empresa Ecuador Overseas Agencies C.A” para obtener la Maestría en Administración y Empresas en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil. Los autores de esta investigación aplicaron un enfoque de investigación cualitativo porque se analizaron en forma objetiva las causas y valores, fue de tipo descriptiva porque utilizo el método de análisis para allegar a un conocimiento más especializado, así como también el método

deductivo que es una manera de pensar, un tipo de razonamiento. La población se definió por los colaboradores de la empresa en el periodo 2015, tomando como muestra lo calculado por la fórmula estadística de muestreo. Las técnicas empleadas en la investigación fueron la entrevista, que se practicó dentro de la compañía el año 2015 por la Sra. Gisella Bajaña Andrade autora de la investigación, los aspectos tratados fueron cubiertos por la entrevista realizada al Gerente General de Ecuador Overseas Agencies C.A, otra técnica utilizada fue la investigación documental, fundamento en el desarrollo de un análisis de los estados financieros y sus principales cuentas de los periodos 2014 y 2015. Los autores concluyeron con los siguientes aportes: Que de acuerdo al análisis que se efectuó a los gastos operacionales, existen rubros que impactan de manera muy particular a este grupo de cuentas; los aportes patronales, crecen significativamente con relación al año 2014, se recomienda un análisis minucioso a efecto de poder determinar si el año 2014 existió algún tipo de retraso en los pagos de IESS mismo que se ve reflejado en el año 2015, en la relación a los gastos de sueldos, según se maneja la data en Gerencia, este rubro se eleva considerablemente debido a la contratación de un nuevo grupo de ingenieros certificados a nivel internacional para implementar taller de cuidado correctivo y preventivo con tecnología de punta en equipos, estos sueldos resultan muy elevados para la compañía, se recomienda la contratación necesaria y la evaluación de implementar una escuela de formación para el grupo de ingenieros que actualmente laboran en la compañía.

Pinto Aguilera (2004). En la tesis titulada Consumo, Endeudamiento y Sobreendeudamiento de los trabajadores nivel operativo Codelco-Norte Faena Radomiro Tomic, con el fin de optar al título profesional de Sociólogo, tuvo como objetivo indagar sobre la percepción de endeudamiento de los trabajadores de Codelco-Norte, sus hábitos de consumo y a su vez describir estas percepciones. Su diseño de investigación fue del tipo cualitativo pues se estudiaron los casos. La autora de la investigación generó un gran aporte para la gestión de talento humano de la empresa Codelco-Norte brindando los resultados en cuanto a la percepción de sobreendeudamiento de los trabajadores operativos, con lo cual pudieron tomar decisiones que ayudaron a mejorar las condiciones de sobreendeudamiento de los colaboradores y por ende mejorar también su tranquilidad que termina reflejándose en mejor desempeño pero que va siendo predefinido por sus hábitos financieros y de consumo.

Piza Pelay (2018). En la tesis titulada Apalancamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de la compañía MACOSER S.A, con el fin de optar al título profesional Ingeniero en Contabilidad y Auditoría - CPA, tuvo como objetivo poder medir y cuantificar el impacto financiero que genere el apalancamiento en la rentabilidad de la empresa MACOSER S.A. Su diseño de investigación fue del tipo cualitativo, documental, descriptiva y analítica debido a que se basó en técnicas como la revisión documental, análisis de datos y entrevista. El autor de la investigación generó un gran aporte para la toma de decisiones financieras a futuro ya que pone en evidencia como impacto este apalancamiento a la rentabilidad en los periodos revisados por tal motivo se tomarán medidas que permitan reducir el impacto negativo del apalancamiento sin necesidad de quitarlo en su totalidad ya que también genera algunos beneficios para la empresa MACOSER S.A.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Endeudamiento.

Vásquez (2013) indica que “es la capacidad que tiene un individuo sea persona natural o jurídica de deber dinero sin caer en la morosidad, en muchas ocasiones, la falta de educación financiera es una de las razones de los problemas de morosidad” (p.71).

Se define como endeudamiento el contrato o vínculo previo que se acuerda sobre aceptar la contribución de fondos con la obligación y compromiso de devolverlos en un tiempo determinado con un interés que se acordó en el contrato. El cual será trabajado para obtener una rentabilidad que permita pagar el vínculo pactado de deuda o pasivos y que es denominado con distintos nombres ejemplo préstamos y además son propagadas por la entidades financieras o bancos (Verona, Hernández & Déniz, 2013, p.7).

De acuerdo con ASBANC (2016) en su estudio de “Nivel de endeudamiento de los hogares en el Perú” existe una norma SBS en relación a sobreendeudamiento de deudores minoristas, la evaluación y clasificación del deudor que se cumple, sin embargo, hay un margen para desarrollar diferentes metodologías de evaluación de endeudamiento y son las siguientes:

Modelos de riesgo avanzados y otros que combinan el uso de la información disponible en el RCC, herramientas de los burós de riesgos, modelos psicométricos u otras variantes.

Evaluación del historial crediticio, la cantidad de acreedores que tiene el cliente al momento de la evaluación, si es aval, si ha incrementado su deuda en el último trimestre o semestre, si viene aumentando su disposición de efectivo, si está pagando el mínimo o está utilizando casi toda su línea de crédito.

Se realizan análisis de cosechas de los préstamos.

- Capacitación a los asesores y revisión constante de los modelos de otorgamiento de créditos, correcta localización de clientes y monitoreo permanente de la cartera de crédito.
- Comités de créditos y cobranzas.
- Áreas de riesgo fuertes y tecnificadas.
- Administración de centrales de riesgos propias y modelos de gestión.
- Uso de centrales de riesgos privadas.

Asimismo, indica que debe haber una educación financiera para que los clientes puedan entender realmente el producto que pueda solventar sus necesidades y no solo eso sino también estar en la capacidad de entender cuál es su real capacidad de endeudamiento en el sistema financiero por tal motivo se está trabajando para que todos los asesores estén correctamente capacitados y priorizar la educación financiera de los clientes para que calculen y puedan planificar sus ingresos versus sus gastos.

1.3.1.1 Tipos de Deuda.

1.3.1.1.1 Préstamos Hipotecarios.

Según la información publicada por la SBS (2018). Menciona que los préstamos otorgados con finalidad de compra hipotecaria, remodelación, ampliación y expansión están definidos como créditos hipotecarios con la condición que se ejecute una hipoteca en base al valor de lo prestado sobre el inmueble.

1.3.1.1.2 Préstamos personales.

La publicación en la página web Finanzasparatodos.es (2010). Menciona que al compromiso de una persona por recibir fondos y devolverlos con intereses derivados de la operación se le denomina préstamo personal y legalmente se apoya en un contrato para la formalidad del caso.

1.3.1.1.3 Tarjetas de crédito.

Según la información publicada por la SBS (2018). Menciona que hay un producto financiero que tiene una línea de crédito respaldada por un contrato en el cual se pactan los intereses y comisiones para su pertinente uso el cual se denomina tarjeta de crédito y que además se puede utilizar con un plazo determinado siendo una herramienta de compra y apalancamiento que estará detallada en un estado e cuenta.

1.3.1.2 Plazos de financiamiento.

1.3.3.2.1 Préstamos a largo plazo.

La publicación en la página web ficomsa.com (2017). Menciona que los préstamos rápidos son los que se amortizan en un plazo inferior a un año. Por lo contrario, el tipo de financiación a largo plazo es aquella en la que la devolución de las cantidades adeudadas se realiza en uno o varios años. Este tipo de préstamos pueden ascender a cantidades económicas importantes y, por tanto, en la mayor parte de los casos, es necesario cubrir el riesgo mediante garantías o avales.

1.3.3.2.2 Préstamos a corto plazo.

La publicación en la página web financiamiento.org.mx (2014). Afirma que un financiamiento a corto plazo es una magnífica herramienta para potenciar el rendimiento de tu empresa o negocio, la oportunidad de contar con un financiamiento relacionado directamente con los ingresos y para ser usado para lograr una meta específica, como por ejemplo llenar inventarios para una fecha en donde se dispara las ventas, obteniendo así un beneficio adicional por compra con descuentos u obtener mejor precio por comprar por volumen obteniendo una ganancia más amplia y lo mejor es que el financiamiento a corto plazo es un financiamiento con riesgo bajo y a corto tiempo.

1.3.1.3 Ingresos.

Según la información publicada por economiasimple.net (2016). Afirma que los ingresos para ser considerados como tales tendrán que ser originados por actividades laborales de ventas y servicios más no de aportaciones de los mismos accionistas, todo esto obviamente en un marco contextual de contabilidad.

1.3.1.3.1 Ingresos de 5ta Categoría.

Según la información publicada por la SUNAT (2016), en su página web. Menciona que todas las actividades laborales que generan ingresos de tipo comisiones, salarios, emolumentos, primas, dietas, asignaciones, aguinaldos y sueldos son en compensación por servicios prestados los cuales están designados como 5ta categoría.

1.3.1.3.2 Ingresos de 4ta Categoría.

Según la información publicada por la SUNAT (2016), en su página web. Menciona que todos los cobros por actividades laborales por prestar servicios de oficio sin estar vinculados o con obligaciones por la empresa son considerados de 4ta categoría.

1.3.1.3.3 Ingresos de 3ta Categoría.

Según la información publicada por la SUNAT (2016), en su página web. Menciona las actividades comerciales producto de servicios, recursos naturales y también negocios que cuenten con los procesos de compra, venta, producción o permuta de bienes se le denomina ingresos por 3ra categoría.

1.3.1.4 Continuidad laboral.

1.3.1.4.1 Contratos a plazo determinado.

Real Academia Española. (2018). Diccionario de la lengua española (23.a ed.). Consultado en <http://www.rae.es/rae>. Define como Pacto o convenio, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas.

Según la información publicada por destinonegocio.com (2015). Afirma que todos los contratos de plazo determinado como máximo a los 15 días de firmados deben ser registrados en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que tienen una duración determinada máxima de 5 años y siempre este contrato debe celebrarse por escrito confirmando la fecha de inicio culmino de la prestación de servicios, asimismo deber especificar la actividad a desarrollar y si no hay renovación después de los 5 años y ninguna comunicación automáticamente el colaborador pasa a ser nombrado.

1.3.1.4.2 Contratos a plazo indeterminado.

Según la información publicada por destinonegocio.com (2015). Afirma que los contratos de plazo indeterminado no tienen un deber de ser firmados es decir también podrían ser

de palabra y tampoco tiene una fecha de inicio, ni de fin, pero si todos los colaboradores deberán estar interesados en revisar que pertenezcan a una planilla y gozar de sus beneficios sociales, este vínculo queda terminado cuando hay una falta que amerita la ruptura del contrato.

1.3.1.5 Historial Crediticio.

Según la información publicada por rapidoyfacil.com.ar (2017). El historial crediticio es un informe que contiene los datos sobre todos los préstamos y créditos que has solicitado. Por lo general los historiales crediticios llevan el recuento de tu actividad crediticia durante 5 años. Esto quiere decir que cualquier préstamo o deuda que hayas contraído en los últimos 5 años estará registrada allí, y podrá afectar en el perfilamiento que deben tener las entidades prestatarias para otorgar un crédito.

1.3.1.5.1 Buro.

Según la información publicada por Altonivel.com.mx (2017). Menciona el Buró de crédito es la forma en la que las instituciones financieras evalúan su riesgo al prestar servicios. Estar en buro de crédito no es tan malo como pudiera sonar; el punto es que tan buenas calificaciones tienes a partir de que tan cumplido eres con tus pagos.

1.3.2 Apalancamiento

Real Academia Española. (2018). Diccionario de la lengua española (23.a ed.). Consultado en <http://www.rae.es/rae>. Define como Acción y efecto de apalancar o apalancarse.

Apalancamiento, para Berk y DeMarzo (2008, p.24), es como una institución aprovecha el financiamiento por intermedio de una deuda.

Anderson (2014, p.26). Determina al apalancamiento como la fuerza empleada por una palanca para amplificar la fuerza y magnitud siendo este un concepto otorgado por la Física y de esta manera también puede explicarse en un contexto financiero por ende no solo se trata de describir la correlación existente entre deuda y apalancamiento si no también el tomar en cuenta los riesgos que contraen estas obligaciones.

Bhattacharya, Goodhart, Tsomocos y Vardoulakis (2015, p.16). Proponen que hay relación o nexo entre la inestabilidad financiera y la teoría de apalancamiento de Fostel y

Geanakoplos debido a que están basados en un historial financiero por ejemplo, cuando se presenta un buen panorama o una coyuntura adecuada para promocionar prestamos se otorgan y distribuyen mayores fondos para futuras inversiones pero si el contexto actual no es tan prometedor también se ajustan para evaluar con mayor detalle los riesgos debido a que comienzan los atrasos e impagos es decir con buenas noticias las expectativas aumentan y con malas noticias las expectativas decrecen.

Fostel y Geanakoplos (2014, p.27). Establecen que un ciclo de crédito puede producir un ciclo de crédito, pero jamás un ciclo de crédito podrá producir un ciclo de apalancamiento, además comparan estos dos ciclos y se dan cuenta que el ciclo de créditos es la correlación que hay entre la actividad de dar prestado y los activos mientras que en el ciclo de apalancamiento hay correlación entre los precios de los activos y el apalancamiento.

1.3.2.1 Apalancamiento Inmobiliario.

Según la información publicada por Inmueblesconrentabilidad.com (2018). Define que el apalancamiento en la compra de inmuebles es la capacidad para poder utilizar el endeudamiento para financiar una operación inmobiliaria.

1.3.2.2 Apalancamiento Financiero

Court (2010), puntualiza el apalancamiento como “es la aplicación de fondo por financiamiento provenientes de préstamos a un costo fijo máximo, para lograr obtener utilidades optimas en una organización” (p.531).

García (2009), detalla que el apalancamiento es “la disposición que posee la empresa en utilizar las cargas financieras que le ocasionan endeudamiento con el fin de maximizar la utilidad por acción” (p.7).

1.3.2.2.1 Apalancamiento Positivo

Según la información publicada por Yirepa.es (2018). Define el apalancamiento financiero positivo como una forma productiva de endeudarse es decir cuando se obtiene un margen de ganancia respecto al rendimiento de los activos trabajados para solventar el costo de la inversión de los activos, en simple aumentar el apalancamiento aumenta las ganancias.

1.3.2.2.1.2 Apalancamiento Negativo

Según la información publicada por Yirepa.es (2018). Es cuando la producción lograda por la inversión de fondos prestadas no generar una rentabilidad es decir es menor que lo prestado y no alcanza para solventar el compromiso adquirido para la inversión.

1.4 Formulación del problema

Se plantearon los siguientes problemas en base a la realidad problemática de nuestra investigación:

1.4.1 Problema general

¿De qué manera el nivel de endeudamiento se relaciona con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?

1.4.2 Problemas específicos

Los problemas específicos de la investigación fueron los siguientes:

- ¿Qué relación existe entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?
- ¿En qué medida la evaluación del historial crediticio se relaciona con el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?
- ¿Cuál es el tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?
- ¿Cómo se relaciona los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?
- ¿De qué manera la continuidad laboral se relaciona con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?

1.5 Justificación del estudio

1.5.1 Justificación teórica

La importancia del estudio se basa en proporcionar una mejor educación financiera para nuestros clientes y asesorarlos correctamente sobre las buenas prácticas de deben tener cuando mantienen créditos.

Cabe resaltar que se debe tomar en cuenta colocar productos en clientes que tengan un nivel de endeudamiento bajo, por ende puedan tener capacidad de apalancamiento, es la forma más sana de poder crecer como institución financiera citando el contexto en la empresa Rebaja Tus Cuentas estamos muy interesados en saber qué tipo de clientes atendemos con regularidad ya que al presentar los clientes al banco muchos se quedan en el proceso de calificación siendo denegada su solicitud de crédito para la subrogación de crédito hipotecaria, si hacemos una gestión de Marketing para atraer clientes tenemos que afinar nuestro filtro así podremos absorber clientes con buen perfil y que tengan altas probabilidades de aprobación para compra de deuda y créditos nuevos.

1.5.2 Justificación práctica o social

El primer paso para poder solucionar la problemática es identificar cuantos clientes tenemos con alto endeudamiento y cuantos realmente pueden tener apalancamiento del banco en base a esta información a futuro realizaremos una estrategia que nos permita reducir el número de clientes que tengan estas características para así aumentar nuestras ganancias debido a que demandaremos tiempo solo en clientes que si califican y no clientes que se quedan en el proceso.

Asimismo, la información permitirá tomar nuevas medidas que mejoren los procesos de selección de nuestros prospectos y no invertir tiempo en vano para prospectos que no calificara generando un desgaste en nuestros Ejecutivos y el Banco aliado.

Además de esto generarnos mejores probabilidades de aprobación y prevenirnos exponerlos innecesariamente ante una denegación de crédito.

1.5.3 Justificación metodológica

Esta investigación genera nuevos conocimiento al esclarecer la diferencia que hay entre el apalancamiento financiero y el apalancamiento inmobiliario al no estar correctamente definido en muchas publicaciones encontradas en las red asimismo se basa en conocer la importancia que existe sobre el nivel de endeudamiento y la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, una de las razones por la que tiene relevancia es tener como propósito generar una estadística de los clientes con nivel alto de endeudamiento y ver la incidencia o relación que mantienen en cuanto a la denegación, aprobación y consolidación de deudas.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis general

El nivel de endeudamiento se relaciona significativamente con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

1.6.2 Hipótesis específicas

- Existe una fuerte relación entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.
- La relación existente entre la evaluación del historial crediticio y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es moderada.
- El tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es las tarjetas de crédito.
- Existe una relación significativa entre los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.
- La continuidad laboral y el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, se relaciona de forma significativa.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo general

Conocer de qué manera el nivel de endeudamiento se relaciona con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

1.7.2 Objetivos específicos

Los objetivos específicos son los siguientes:

- ✓ Establecer qué relación existe entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

- ✓ Determinar en qué medida la evaluación del historial crediticio se relaciona con el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.
- ✓ Identificar cuál es el tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.
- ✓ Identificar la relación de los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.
- ✓ Determinar cómo se relaciona continuidad laboral con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

II. MÉTODO

2.1 Diseño de la investigación

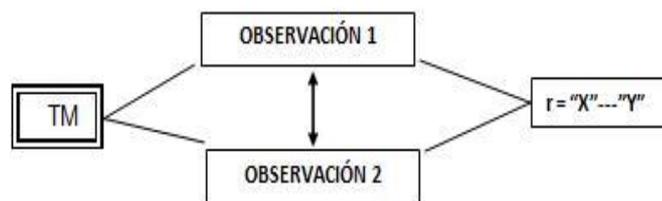
Según Altuve y Rivas (1998) conceptualizan al diseño de investigación, como: "...una estrategia general que adopta el investigador, como una forma de abordar un problema determinado, que permite identificar los pasos que se deben seguir para efectuar su estudio" (p. 231).

El diseño empleado en la investigación fue no experimental, solo se observaron las variables en su contexto natural y tiempo único, es de corte transversal debido a que se recolecto datos en un solo tiempo con el propósito de describir, analizar, interrelacionar y ver la incidencia de las variables en un momento dado.

Arnau (1995) utiliza el término investigación no experimental para denominar genéricamente a un conjunto de métodos y técnicas de investigación distinto de la estrategia experimental y cuasi-experimental (p. 35). Destaca que en este tipo de investigaciones no hay ni manipulación de la variable independiente ni aleatorización en la formación de los grupos.

De igual forma para Hurtado (2010, p.148) "en el diseño transaccional el investigador estudio el evento en un único momento de tiempo".

El esquema o el diagrama del diseño no experimental de corte transversal es el siguiente:



Donde:

- X:** Variable uno (Nivel de endeudamiento)
- Y:** Variable dos (Capacidad de apalancamiento)
- r:** Relación entre los valores de ambas variables en estudio
- O:** Medición u observación de la delimitación teórica

TM: Tamaño muestral.

2.2 Variables, Operacionalización.

2.2.1 Variables

Variable Independiente: Nivel de Endeudamiento.

Variable dependiente: Capacidad de Apalancamiento.

2.2.2 Operacionalización de las variables

Dentro de la variable 1: Nivel de endeudamiento, encontraron las dimensiones de tipo de deudas, plazos de financiamiento, Ingresos, Continuidad Laboral e historial crediticio.

En caso de la variable 2: Apalancamiento consideraron las dimensiones de apalancamiento inmobiliario y apalancamiento financiero.

2.2.3 Matriz de Operacionalización de las variables

Tabla 1

Operacionalización de la variable Independiente. Endeudamiento.

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	INSTRUMENTO
<p>V.INDEPENDIENTE</p> <p>“X” =V1</p> <p>ENDEUDAMIENTO</p>	<p>Vásquez (2013) indica que “es la capacidad que tiene un individuo sea persona natural o jurídica de deber dinero sin caer en la morosidad, la falta de educación financiera es una de la razones de los problemas de morosidad” (p.71).</p>	<p>La variable en estudio fue medida u observada haciendo uso de los diferentes niveles y escalas de medición consideradas en su correspondiente instrumento.</p>	<p>X1: Tipo de deuda</p> <p>X2: Plazo de financiamiento</p> <p>X3: Ingresos</p> <p>X4: Continuidad laboral</p> <p>X5: Historial crediticio</p>	<p>X1.1: Deuda hipotecaria</p> <p>X1.2: Deuda P. Personales</p> <p>X1.3: Deuda P. Línea paralela</p> <p>X2.1: Préstamos a largo plazo</p> <p>X2.2: Prestamos a corto plazo</p> <p>X3.1: Ingresos de 5ta</p> <p>X3.2: Ingresos de 4ta</p> <p>X3.3: Ingresos de 3era</p> <p>X4.1: C. Plazo determinado</p> <p>X4.2: C. Plazo indeterminado</p> <p>X5.1: Buro</p>	<p>Guía de Análisis Documental</p>

Tabla 2.

Operacionalización de la variable Dependiente. Apalancamiento.

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	INSTRUMENTO
<p>V.DEPENDIENTE</p> <p>“y” =V2</p> <p>APALANCAMIENTO</p>	<p>Respecto al apalancamiento para Berk y Demarzo (2008), es como una institución aprovecha el financiamiento por intermedio de una deuda</p>	<p>La variable en estudio fue medida u observada haciendo uso de los diferentes niveles y escalas de medición consideradas en su correspondiente instrumento.</p>	<p>Y1: Apalancamiento inmobiliario</p> <p>Y2: Apalancamiento financiero</p>	<p>Y1.1: Apalancamiento inmobiliario positivo</p> <p>Y1.2: Apalancamiento inmobiliario negativo</p> <p>Y2.1: Apalancamiento financiero positivo</p> <p>Y2.1: Apalancamiento financiero negativo</p>	<p>Guía de Análisis Documental</p>

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población:

Carrasco (2007), indica que la población “es el conjunto de todos los elementos que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación” (p. 236).

La población en análisis se definió por la cantidad de solicitudes ganadas desde enero 2018 hasta junio 2018 de la empresa Rebaja Tus Cuentas, la cual asciende a 57 solicitudes de subrogación hipotecaria desembolsadas con éxito.

La población asignada al trabajo fue finita, conocida y cuantificable. Se tuvo acceso a dicha población debido a que el autor de la investigación es colaborador en la empresa.

Población finita es una población que tiene un tamaño establecido o limitado (Levin y Rubin, 2004).

2.3.2 Muestra:

La presente investigación prescindió de la muestra, porque será trabajada con el 100% de la población. Barrera (2008), menciona que no es necesaria la realización de un muestreo si ya se conoce la población y; además de ello, puede identificarse a cada integrante de la misma debido a que es accesible y pequeña. (p. 142)

La muestra determinada para la investigación fue la misma que la población debido a que tuvieron una cantidad limitada y pequeña de población.

De Barrera (2008), expresa que:

No hace falta hacer un muestreo cuando:

- La población es conocida y se puede identificar a cada uno de sus integrantes (...)
- La población, además de ser conocida es accesible, es decir, es posible ubicar a todos los miembros (...)
- La población es relativamente pequeña, de modo que puede ser abarcada en el tiempo y con los recursos del investigador. (p. 142)

Cabe resaltar que la selección fue realizada de forma probabilística y por conveniencia.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y Confiabilidad

2.4.1 Técnicas

Según Arias (2006), “las técnicas de investigación son las distintas maneras, formas o procedimientos utilizados por el investigador para recopilar u obtener los datos o la información” (p. 25).

La técnica empleada para la investigación en este caso fue el análisis documental que se aplicó a las solicitudes créditos desembolsados de Rebaja Tus Cuentas desde enero 2018 hasta junio 2018.

Según García (1996). Se refiere al análisis documental como la herramienta que permite localizar cualquier documento y su contenido teniendo la certeza de que es objetivo. (p. 135).

2.4.2 Instrumentos

Según Hurtado (2010), los instrumentos son herramientas específicas que constituyen la obtención, clasificación y codificación de la información, pudiendo este ya estar prediseñados o incluso normalizados. (p.105)

En esta oportunidad se usó la guía de análisis documental para que se compone de dos partes: la primera está formada por los datos generales o sociodemográficos llamados también datos de identificación y la segunda parte consigna la medición de las variables en estudio a aplicar, es decir, los reactivos, ítems o preguntas de cada una de las bases teóricas estudiadas. Dichos reactivos son cerrados dicotómicos y politómicos y corresponden a la escala tanto nominal como ordinal del nivel cualitativo.

Según Figueroa (2007), Menciono que la guía de análisis documental es un instrumento práctico que respeta la especificidad de la fuente oral siguiendo las convenciones de las reglas y formatos utilizados en las bibliotecas. (p.207)

2.4.3 Validez

Según Rusque (2003)”la validez representa la posibilidad de que un método de investigación sea capaz de responder a las interrogantes formuladas. La fiabilidad designa la capacidad de obtener los mismos resultados de diferentes situaciones” (p.149).

Interpretación de los valores de Validez tomando en cuenta la escala sugerida por Braden (2008):

Tabla 1. Puntos de corte de las escalas EMINA y de Braden

Riesgo	Puntuación total de la escala (suma de las puntuaciones de los ítems)	
	EMINA	Braden
Sin riesgo	0	17 a 23
Riesgo bajo	1-3	15 a 16
Riesgo moderado	4-7	13-14
Riesgo alto	8-15	≤12

De acuerdo a Escurra (1988), la fórmula de coeficiente de valide de Aiken (V) es la siguiente:

Formula:

$$V = \frac{S}{(n(c-1))}$$

Siendo:

S = La sumatoria de si

Si = Valor asignado por el juez i,

n = Número de jueces

c = Número de valores de la escala de valoración (dos para este caso)

2.4.4 Confiabilidad:

Díaz et al. (2003, p. 7) afirman que un instrumento “se considera fiable si las medidas que se obtienen a partir de él no contienen errores o los errores son suficientemente pequeño”.

Interpretación de los valores de confiabilidad tomando en cuenta la escala sugerida por Ruiz (1998):

Tabla 4. Valores de confiabilidad

RANGO	MAGNITUD
0.81 – 1.00	Muy alta
0.61 – 0.80	Alta
0.41 – 0.60	Moderada
0.21 – 0.40	Baja
0.001 – 0.20	Muy baja

Como criterio general, George y Mallery (2003, p.231) sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach.

Coeficiente alfa > 9 es excelente

Coeficiente alfa > 8 es bueno

Coeficiente alfa > 7 es aceptable

Coeficiente alfa > 6 es cuestionable

Coeficiente alfa > 5 es pobre

Coeficiente alfa < 5 es inaceptable

$$\text{Fórmula } \sigma^2 = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Siendo:

S_i^2 = es la varianza del ítem i,

S_t^2 = es la varianza de los valores totales observados y = es el

k número de preguntas o ítems.

2.5 Métodos de Análisis de Datos

Para el procesamiento, análisis e interpretación de los datos recolectados en el trabajo de campo se hará uso de la estadística descriptiva e inferencial, para el cual se utilizará el programa de análisis estadístico SPSS en su versión 24.

La estadística descriptiva permitió hacer el resumen del conjunto de datos el cual se realiza considerando la distribución de las frecuencias, mediana, media aritmética, moda, medias de posición y no posición, además de las gráficas de barras o sectores, las cuales servirán para representar datos cualitativos y cuantitativos.

Como proceso inferencial, se hace uso de la prueba del Chi cuadrado (X^2) o Ji cuadrado debido a que se pretende evaluar la hipótesis para la determinación de la relación entre dos variables categóricas, pertenecientes a niveles de medición nominal u ordinal. Esta prueba se efectúa mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$X^2 = \sum \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

En donde:

X^2 = Test de Chi cuadrado

\sum = Sumatoria de frecuencias $i=1$

O_i = Frecuencias Observadas E_i = Frecuencias Esperadas

2.6 Aspectos Éticos

La investigación se desarrolló respetando los resultados recolectados con la seguridad de que no fueron alterados ni manipulados y respetando las autorizaciones correspondientes en Rebaja Tus Cuentas para tomar la información de las solicitudes de créditos en las cuales nos apoyamos para el análisis documental de nuestro estudio.

Asimismo, cabe resaltar que como futuro Administrador de Empresas se cuidó los aspectos éticos del desarrollo tanto profesional como personal debido a que nuestras acciones se verán reflejadas no solo en nuestro trabajo sino también en el hogar y familia que formamos y donde fuimos criados, los Administradores de Empresas fueron los llamados a liderar grupos de trabajo, instituciones o empresas y por tal motivo debemos tener un comportamiento impecable como también una Ética incorruptible.

Además, en esta investigación no se excluyen normas no mencionadas debido a que es digno considerarlas basándose en el correcto desarrollo profesional, es decir no se debe interpretar que se permite lo no prohibido expresamente.

Cabe resaltar ya para culminar que todo profesional con ética está en la obligación de rechazar tareas que dañen su moral y que faltara al honor profesional que un futuro Administrador intervenga en arreglos o asuntos controversiales que atenten contra su ética y moral.

III. RESULTADOS

3.1.- Resultado de la Validez.

Tabla 5.
Validez basada en el contenido a través de la V de Aiken

N° Ítems		□	DE	V Aiken
Ítem 1	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 2	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 3	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 4	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 5	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 6	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 7	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 8	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 9	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 10	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 11	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 12	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 13	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 14	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 15	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1

	Claridad	4	0	1
Ítem 16	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 17	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 18	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 19	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 20	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 21	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 22	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 23	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 24	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 25	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 26	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 27	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 28	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 29	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 30	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 31	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1

Interpretación: Conforme a los datos logrados se distingue que las pruebas hechas a los reactivos de los instrumentos por parte de cada uno de los jueces tienen mínima o poca variación entre ellas y en la mayoría de los casos la variación es nula. Estableciendo que los valores alcanzados estén cerca de 1 o posean valor máximo a 1, dando como resultado que el instrumento presenta un excelente y perfecta validez (0.70 – 0.99 excelente validez, 1.0 perfecta validez).

Tabla 6.
Validez basada en el contenido a través de la V de Aiken

N° Ítems		□	DE	V Aiken
Ítem 1	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 2	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 3	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 4	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 5	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 6	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 7	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 8	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 9	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1
Ítem 10	Relevancia	4	0	1
	Pertinencia	4	0	1
	Claridad	4	0	1

Interpretación: Conforme a los datos logrados se distingue que las pruebas hechas a los reactivos de los instrumentos por parte de cada uno de los jueces tienen mínima o poca

variación entre ellas y en la mayoría de los casos la variación es nula. Estableciendo que los valores alcanzados estén cerca de 1 o posean valor máximo a 1, dando como resultado que el instrumento presenta un excelente y perfecta validez (0,70 – 0,99 excelente validez, 1,0 perfecta validez).

3.2.- Resultado de la Confiabilidad.

Tabla 7.

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	2	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	2	100,0

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

Tabla 8.

Resultado de la confiabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,755	41

Interpretación: El coeficiente de Alpha de Cronbach que se gestiona para el instrumento (Guía documental) de las variables en estudio, está constituido por preguntas politómicas, de valor 0,755 con lo que podemos definir que la viabilidad se encuentra entre los niveles de muy buena o bastante confiable.

3.3.- Prueba de Hipótesis.

3.3.1.- Estadística Descriptiva. –

3.3.1.1. Medición de la variable 1

ENDEUDAMIENTO

Tabla 9.

Endeudamiento – Dimensión Tipo de Deuda

¿Cuál es el tipo de deuda subrogada por Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Hipotecario	51	0.9	89%
Hipotecario y P. Personal	5	0.1	9%
Hipotecario y línea paralela	1	0.0	2%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

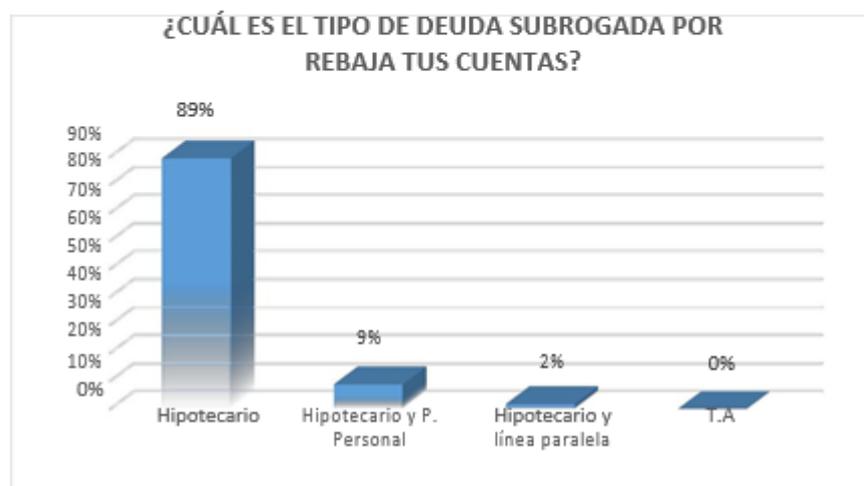


Figura 1: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada, el 89% subrogo solo producto hipotecario, el 9% producto hipotecario y a la vez P. Personal y tan solo el 2% producto hipotecario y a su vez línea paralela, es decir concluimos que solo hay 3 tipos de deudas subrogadas en Rebaja Tus Cuentas en el periodo analizado que son Hipotecario, Hipotecario y a su vez P. Personal y también Hipotecario y a su vez línea paralela.

Tabla 10.

Endeudamiento – Dimensión Tipo de Deuda

¿Cuál es el tipo de deuda más común subrogada por Rebaja Tus Cuentas después del crédito hipotecario?

	fi	hi	Porcentaje
Hipotecaria y P. Personal	5	0.1	9%
Hipotecaria y línea paralela	1	0.0	2%
T.A	0	0.0	0%
N.A	51	0.9	89%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

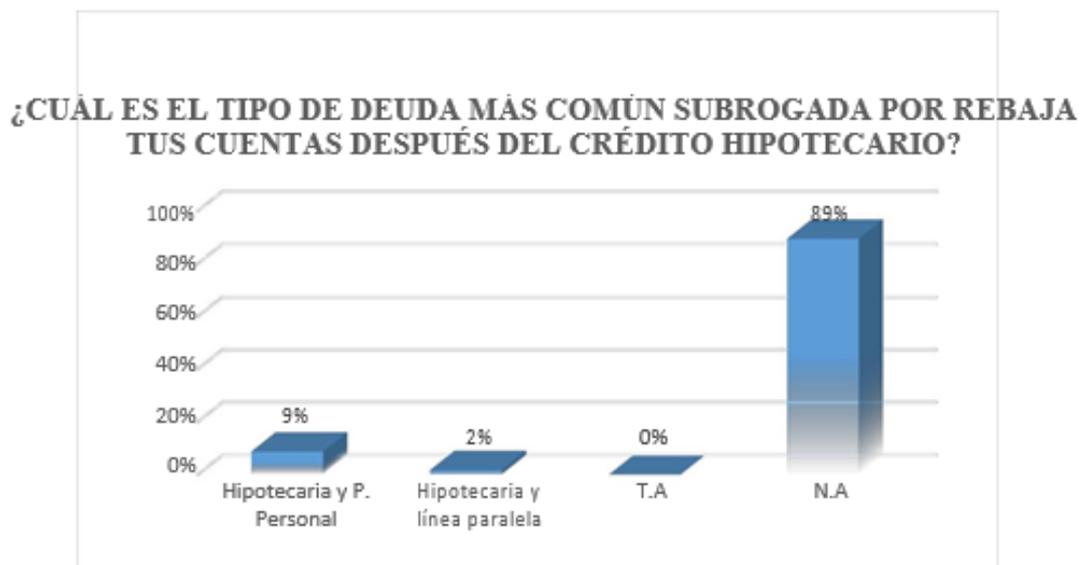


Figura 2: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada, el 89% son subrogaciones de créditos hipotecarios, el 9% producto hipotecario y a la vez P. Personal y tan solo el 2% producto hipotecario y a su vez línea paralela también es válido decir que en ningún caso se ha dado la subrogación de los 3 productos financieros al mismo tiempo es decir hipotecario, líneas paralelas y P. Personales, según lo analizado podemos concluir que el tipo de deuda más común es el Hipotecario.

Tabla 11.

Endeudamiento – Dimensión Tipo de Deuda

¿Cuál es el tipo de deuda menos común subrogada por Rebaja Tus Cuentas después del crédito hipotecario?

	fi	hi	Porcentaje
Hipotecaria y P. Personal	5	0.1	9%
Hipotecaria y línea paralela	1	0.0	2%
T.A	0	0.0	0%
N.A	51	0.9	89%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

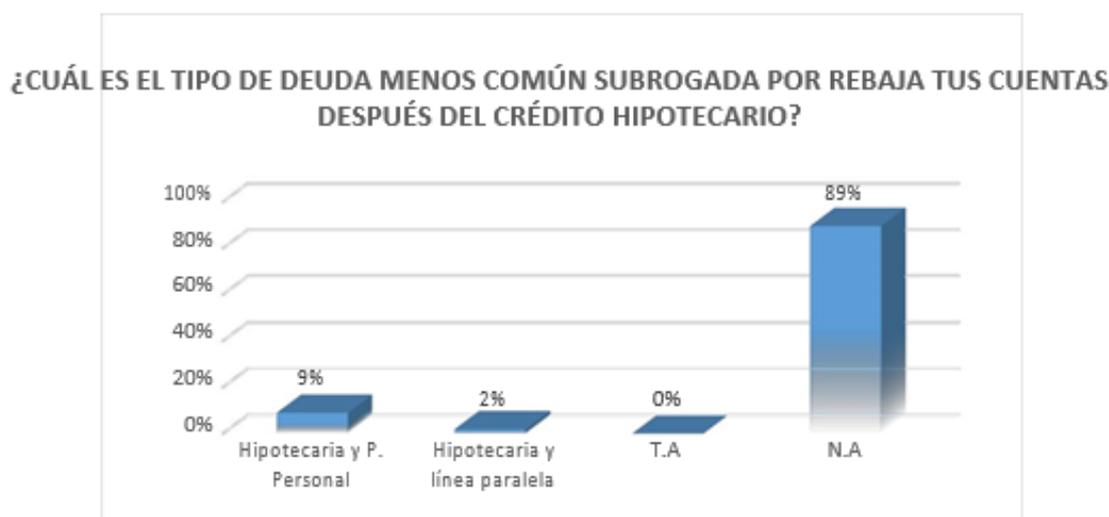


Figura 3: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada, el 89% son subrogaciones de créditos hipotecarios, el 9% producto hipotecario y a la vez P. Personal y tan solo el 2% producto hipotecario y a su vez línea paralela también es válido decir que en ningún caso se ha dado la subrogación de los 3 productos financieros al mismo tiempo es decir hipotecario, líneas paralelas y P. Personales con lo analizado podemos deducir que el tipo de deuda menos común es hipotecario y a su vez línea paralela.

Tabla 12.
Endeudamiento – Dimensión Tipo de Deuda

¿Cuál es el tipo de deuda que genera más ahorro para los clientes de Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Hipotecario	51	0.9	89%
Hipotecario y P. Personal	5	0.1	9%
Hipotecario y línea paralela	1	0.0	2%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

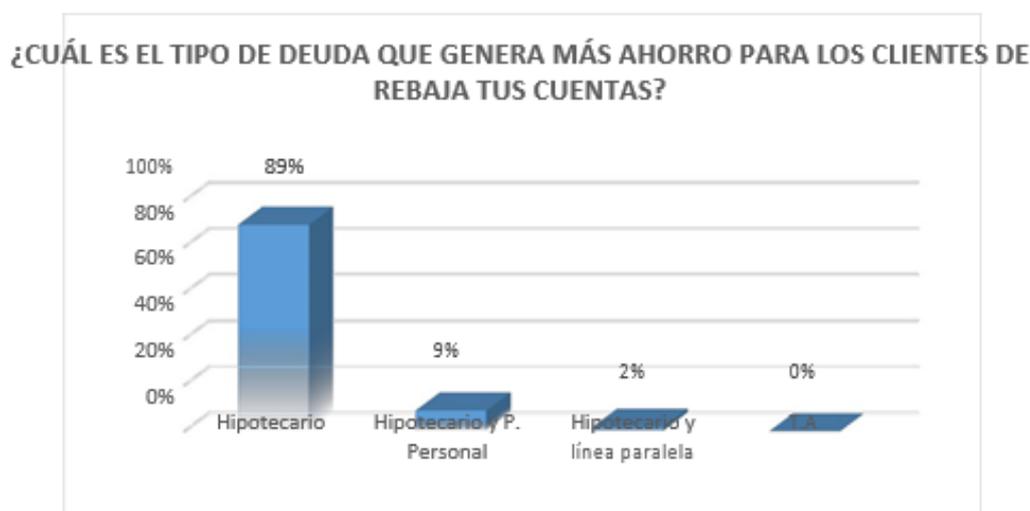


Figura 4: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de nuestra guía documental, el 89% subrogo solo producto hipotecario, el 9% producto hipotecario y a la vez P. Personal y tan solo el 2% producto hipotecario y a su vez línea paralela, es decir concluimos que solo hay 3 tipos de deudas subrogadas en Rebaja Tus Cuentas en el periodo analizado que son Hipotecario, Hipotecario y a su vez P. Personal y también Hipotecario y a su vez línea paralela, asimismo cabe resaltar que el tipo de deuda que mayor ahorro genera para el cliente es el Hipotecario.

Tabla 13.
Endeudamiento – Dimensión Tipo de Deuda

¿Cuál es el tipo de deuda que genera menos ahorro para los clientes de Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Hipotecario	51	0.9	89%
Hipotecario y P. Personal	5	0.1	9%
Hipotecario y línea paralela	1	0.0	2%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento



Figura 5: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada, el 89% subrogo solo producto hipotecario, el 9% producto hipotecario y a la vez P. Personal y tan solo el 2% producto hipotecario y a su vez línea paralela, es decir concluimos que en el periodo analizado solo hay 3 tipos de deudas subrogadas en Rebaja Tus Cuentas que son Hipotecario, Hipotecario y a su vez P. Personal y también Hipotecario y a su vez línea paralela, asimismo cabe resaltar que el tipo de deuda que menos ahorro genera para el cliente es el Hipotecario con línea paralela.

Tabla 14.
Endeudamiento – Dimensión Tipo de Deuda

¿Cuántas veces Rebaja Tus Cuentas ha subrogado la deuda de un mismo cliente?

	fi	hi	Porcentaje
1 Vez	57	1.0	100%
2 Veces	0	0.0	0%
3 Veces	0	0.0	0%
N.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento



Figura 6: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de nuestra guía documental analizada en el periodo indicado todos los casos solo los hemos subrogados 1 vez sin embargo eso no quiere decir que a futuro no se puedan subrogar más veces.

Tabla 15.

Endeudamiento – Dimensión Plazos de financiamiento

¿Cuál es el plazo más común para subrogar créditos hipotecarios?

	fi	hi	Porcentaje
10 Años	4	0.1	7%
15 Años	13	0.2	23%
20 Años	30	0.5	53%
25 Años	10	0.2	18%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

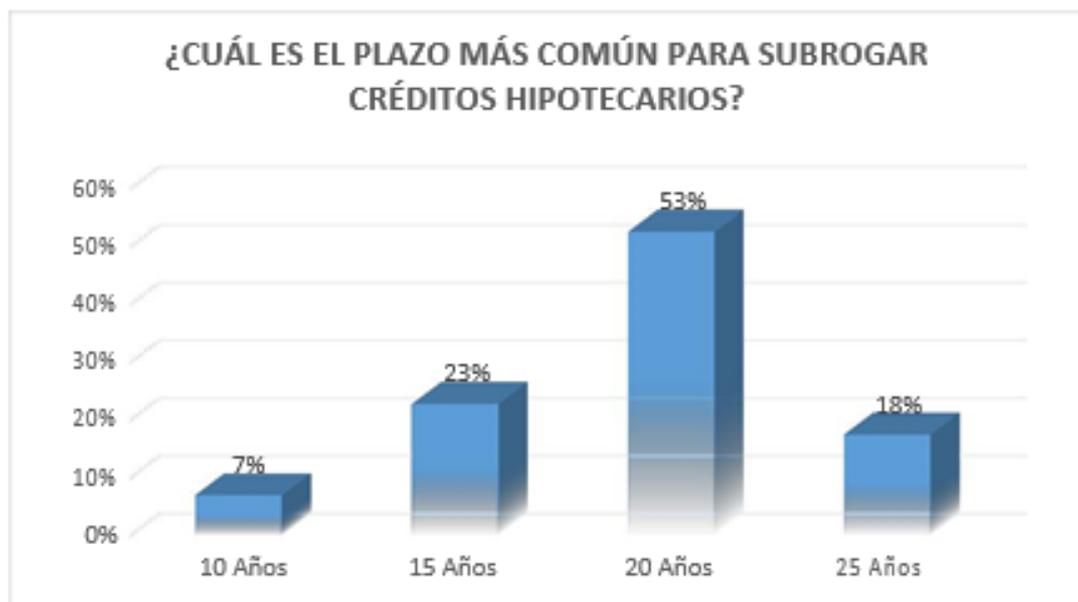


Figura 7: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 53% de los casos subrogaron a 25 años, el 23% subrogaron a 15 años, el 18% a 25 años y el 7% a 10 años, es decir el plazo más común ha sido a 20 años.

Tabla 16.

Endeudamiento – Dimensión Plazos de financiamiento

¿Cuál es el plazo menos común para subrogar créditos hipotecarios?

	fi	hi	Porcentaje
10 Años	4	0.1	7%
15 Años	13	0.2	23%
20 Años	30	0.5	53%
25 Años	10	0.2	18%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

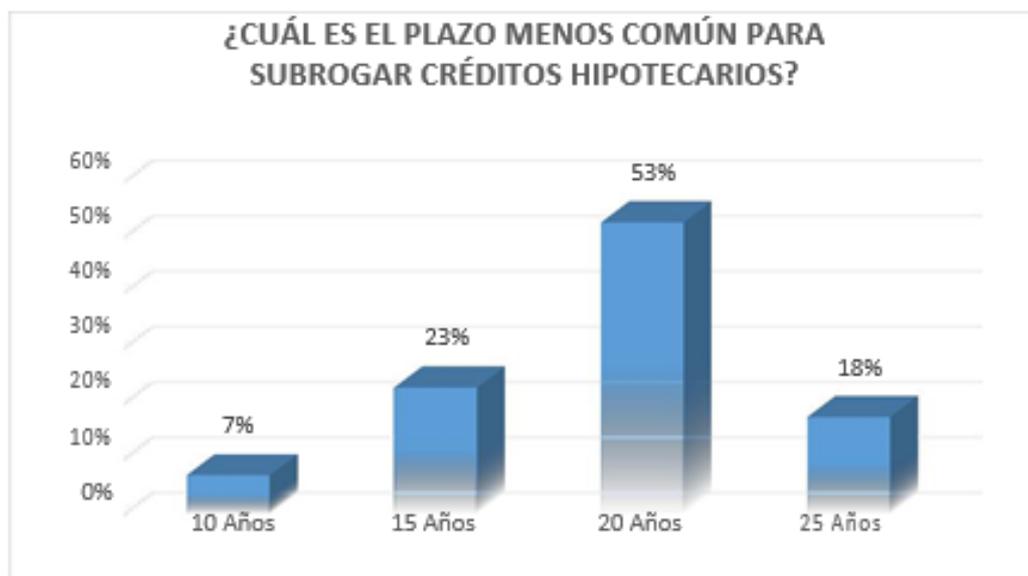


Figura 8: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 53% de los casos subrogaron a 20 años, el 23% subrogaron a 15 años, el 18% a 25 años y el 7% a 10 años, es decir el plazo más común ha sido a 20 años.

Tabla 17.

Endeudamiento – Dimensión Plazos de financiamiento

¿Cuál es el menor plazo con que Rebaja Tus Cuentas subrogo un crédito hipotecario?

	fi	hi	Porcentaje
10 Años	4	0.1	7%
15 Años	13	0.2	23%
20 Años	30	0.5	53%
25 Años	10	0.2	18%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

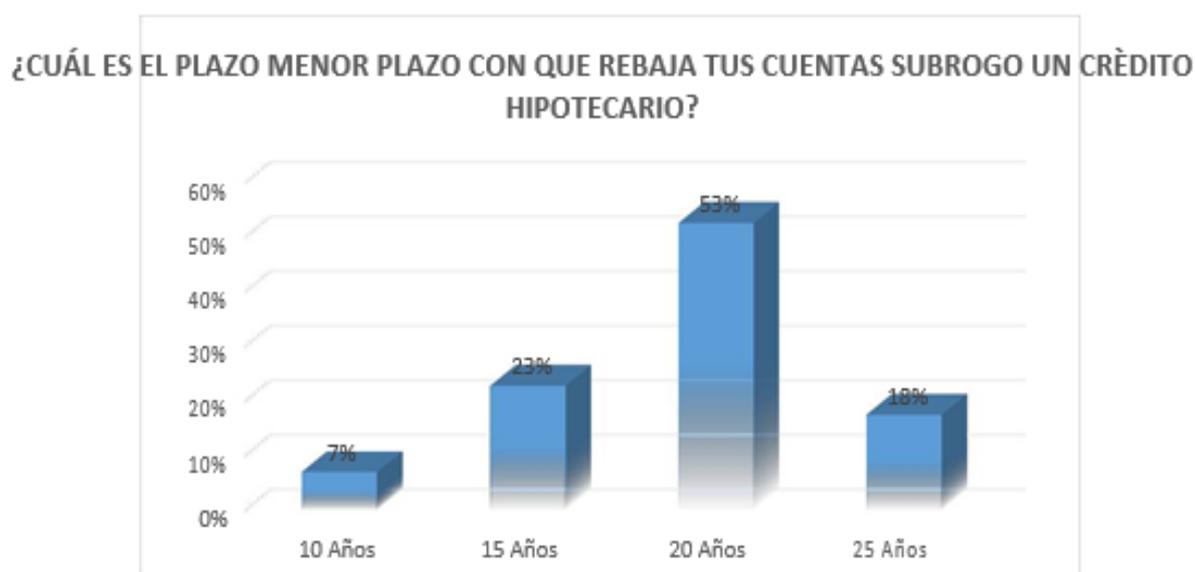


Figura 9: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 53% de los casos subrogaron a 25 años, el 23% subrogaron a 15 años, el 18% a 25 años y el 7% a 10 años, por lo cual podemos concluir que el menor plazo subrogado ha sido a 10 años.

Tabla 18.

Endeudamiento – Dimensión Plazos de financiamiento

¿Cuál es el plazo máximo con el que Rebaja Tus Cuentas realiza una subrogación hipotecaria?

	fi	hi	Porcentaje
10 Años	4	0.1	7%
15 Años	13	0.2	23%
20 Años	30	0.5	53%
25 Años	10	0.2	18%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

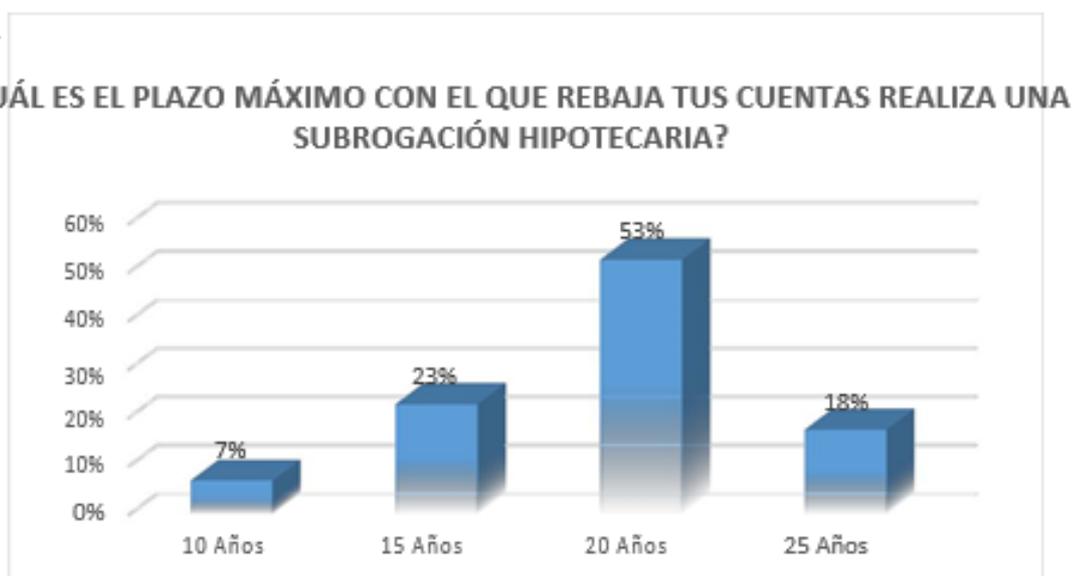


Figura 10: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado, el 53% de los casos subrogaron a 25 años, el 23% subrogaron a 15 años, el 18% a 25 años y el 7% a 10 años, por lo cual podemos concluir que coincidentemente el plazo máximo de subrogación es igual al mayor plazo que hemos subrogado en Rebaja Tus Cuentas, 25 años.

Tabla 19.

Endeudamiento – Dimensión Plazos de financiamiento

¿Cuál es el menor plazo con el que Rebaja Tus Cuentas realizo una subrogación de P. Personal?

	fi	hi	Porcentaje
10 Años	4	0.1	7%
15 Años	13	0.2	23%
20 Años	30	0.5	53%
25 Años	10	0.2	18%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

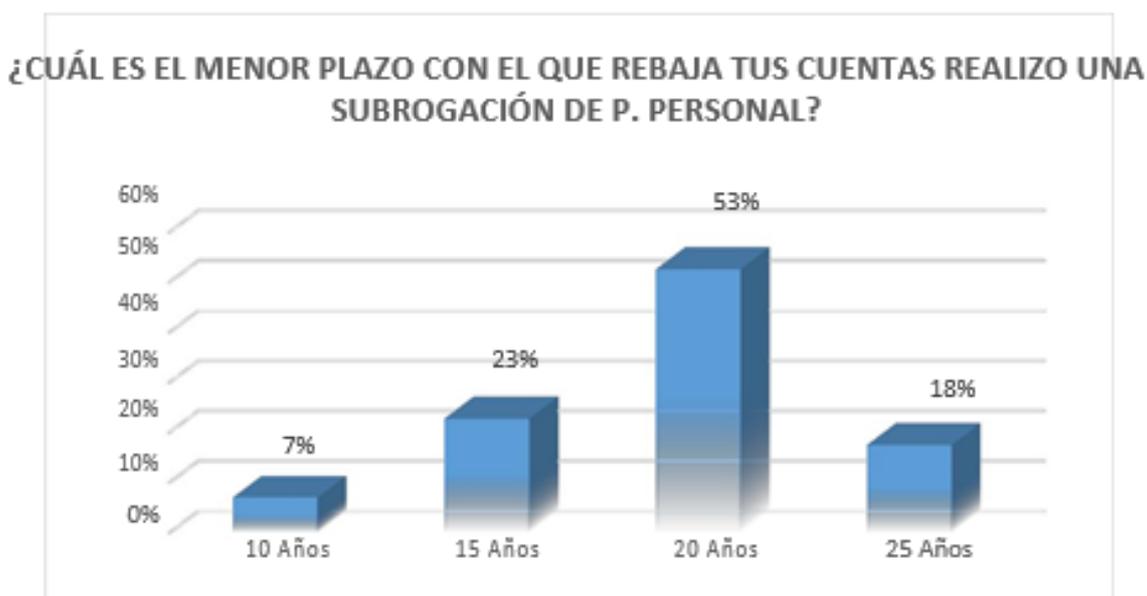


Figura 11: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 53% de los casos subrogaron a 20 años, el 23% subrogaron a 15 años, el 18% a 25 años y el 7% a 10 años, por lo cual podemos concluir que el menor plazo subrogado que hubo en rebaja tus cuentas ha sido a 10 años.

Tabla 20.

Endeudamiento – Dimensión Plazos de financiamiento

¿Cuál es el mayor plazo con el que Rebaja Tus Cuentas realizo una subrogación de P. Personal?

	fi	hi	Porcentaje
10 Años	4	0.1	7%
15 Años	13	0.2	23%
20 Años	30	0.5	53%
25 Años	10	0.2	18%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

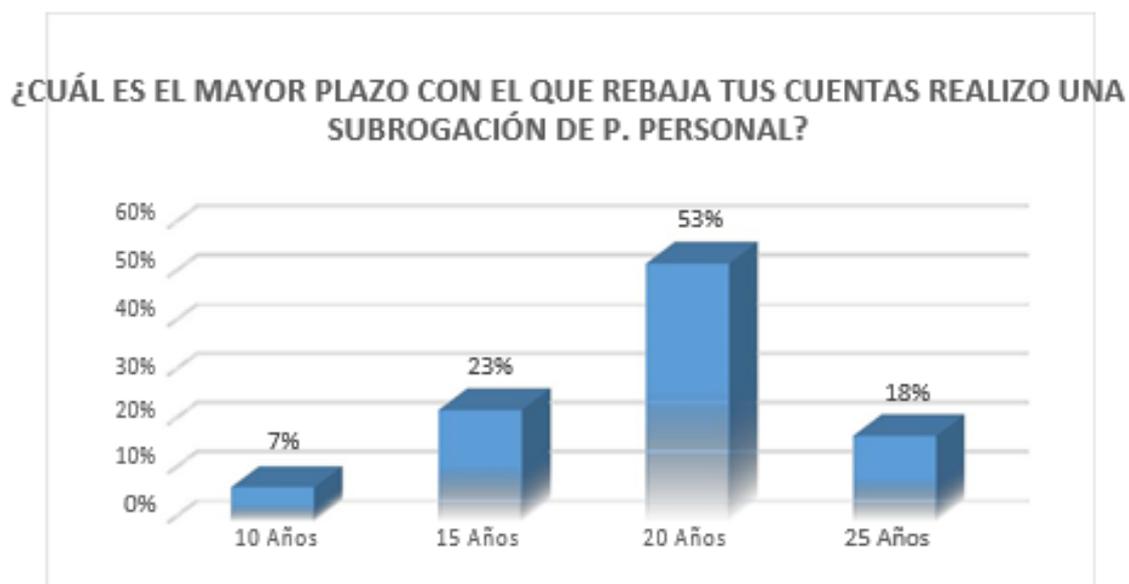


Figura 12: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 53% de los casos subrogaron a 25 años, el 23% subrogaron a 15 años, el 18% a 25 años y el 7% a 10 años, por lo cual podemos concluir que el mayor plazo subrogado ha sido a 25 años.

Tabla 21.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso más rápido de evaluar en el área de riesgos de Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

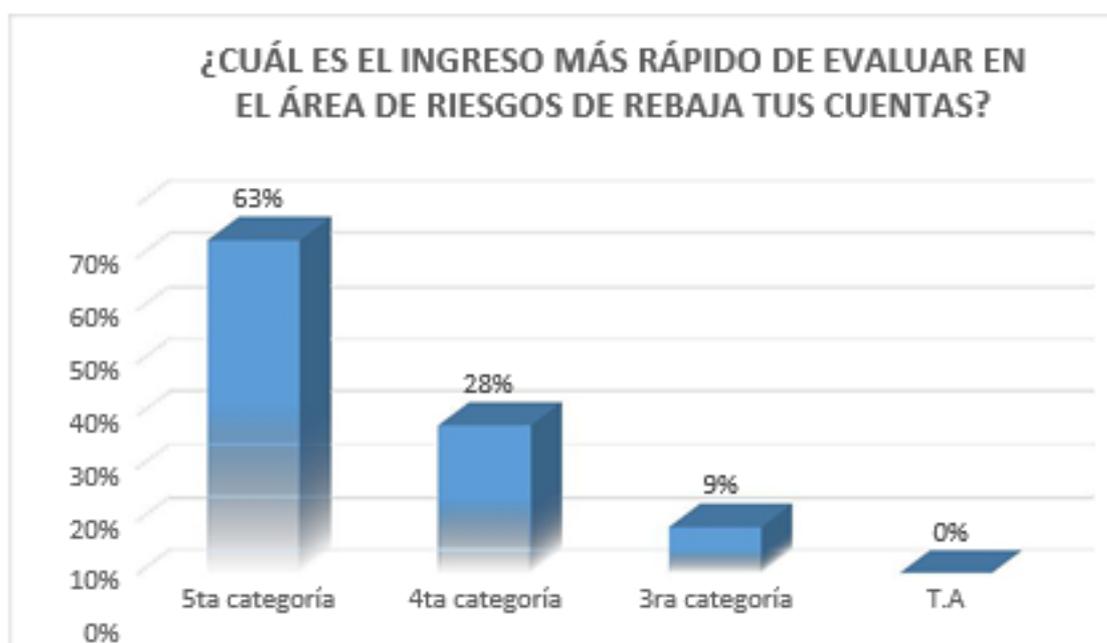


Figura 13: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, asimismo los ingresos que se evalúan más rápido para Rebaja Tus Cuentas son los de 5ta categoría.

Tabla 22.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso que demora más en evaluar por el área de riesgos de Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

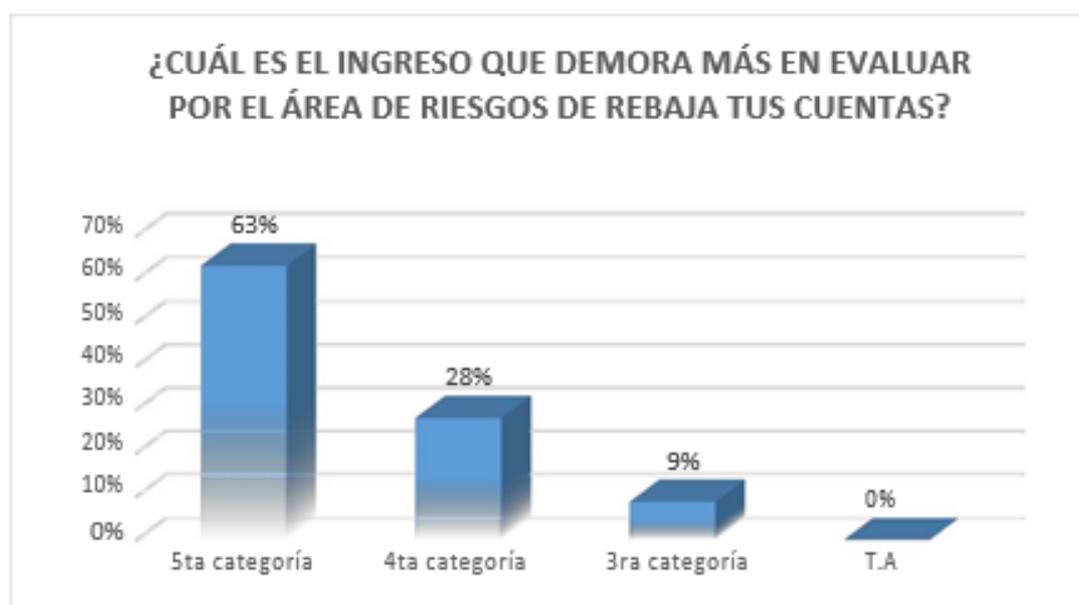


Figura 14: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, asimismo los ingresos que demoraran más en evaluar para Rebaja Tus Cuentas son los de 3era categoría.

Tabla 23.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso más común con el que *Rebaja Tus Cuentas* realiza una subrogación hipotecaria?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

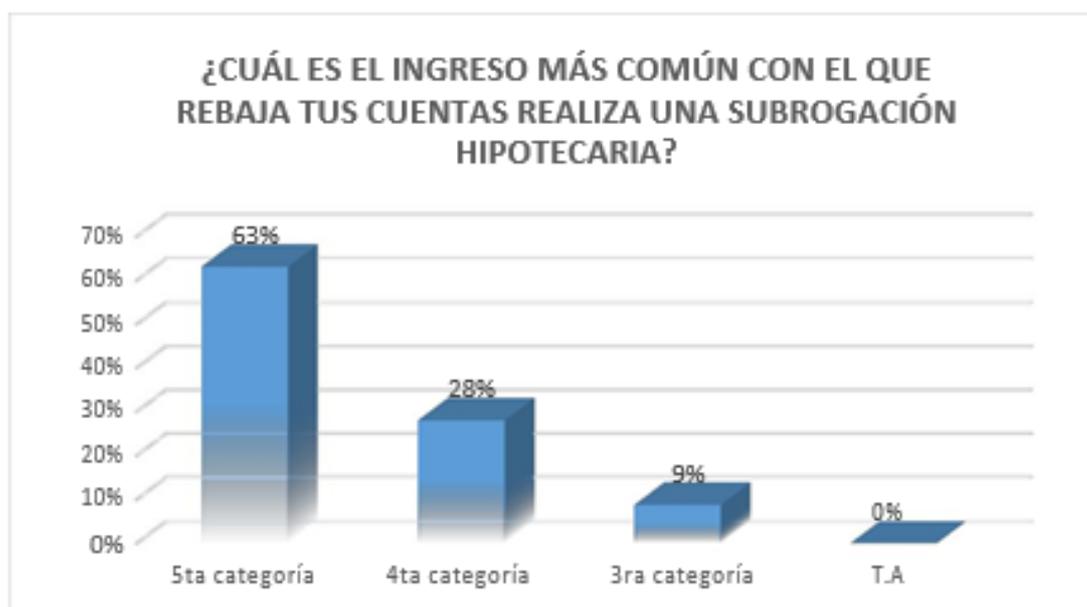


Figura 15: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, cabe resaltar que el ingreso más común con el que subroga *Rebaja Tus Cuentas* es el de 5ta categoría.

Tabla 24.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso menos común con el que *Rebaja Tus Cuentas* realiza una subrogación hipotecaria?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

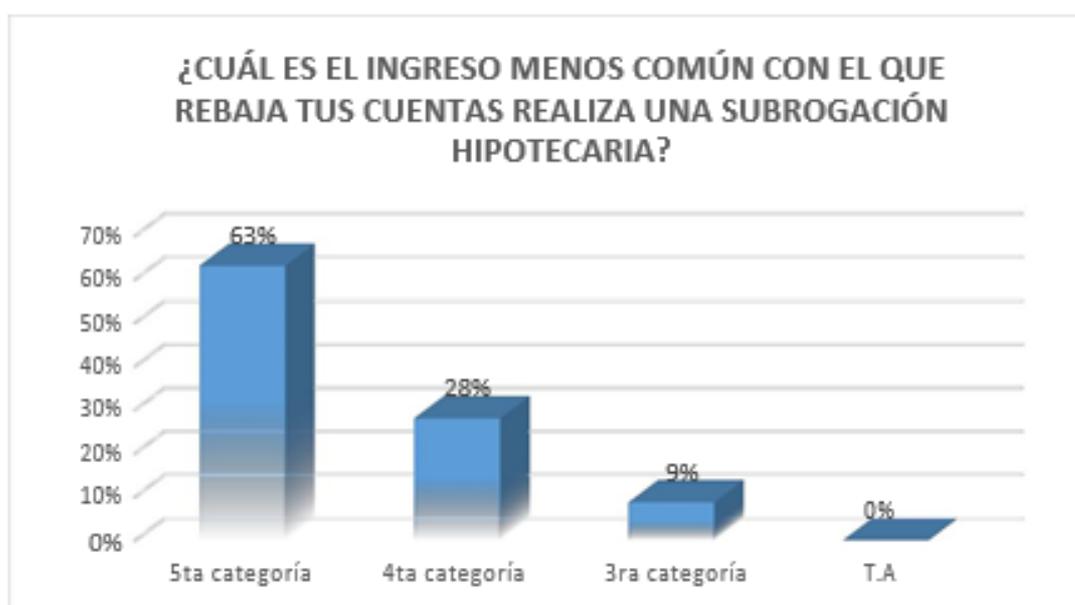


Figura 16: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, cabe resaltar que el ingreso más menos común con el que subroga *Rebaja Tus Cuentas* es el de 3era categoría.

Tabla 25.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso con el que se observan menos solicitudes de crédito en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

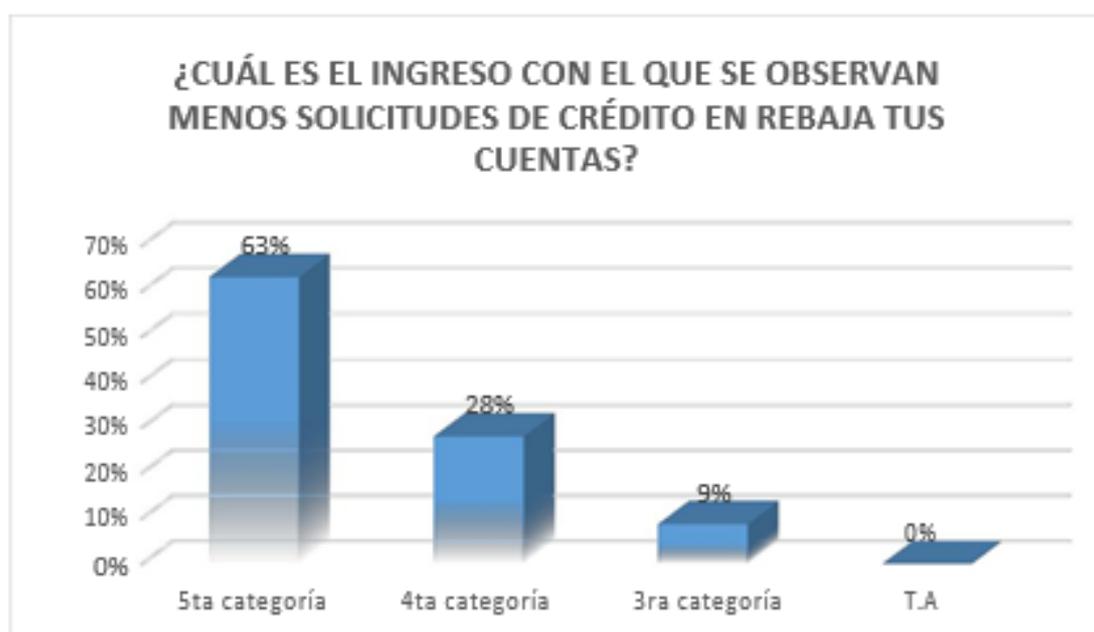


Figura 17: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, definimos según nuestro análisis que los ingresos que se observan menos en las solicitudes de Rebaja Tus Cuentas son los de 5ta categoría.

Tabla 26.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso con el que se observan más solicitudes de crédito en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento



Figura 18: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, definimos según nuestro análisis que los ingresos con el que se observan más las solicitudes de Rebaja Tus Cuentas son los de 3ra categoría.

Tabla 27.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es la categoría de ingresos con mejor continuidad laboral en las solicitudes de crédito de Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

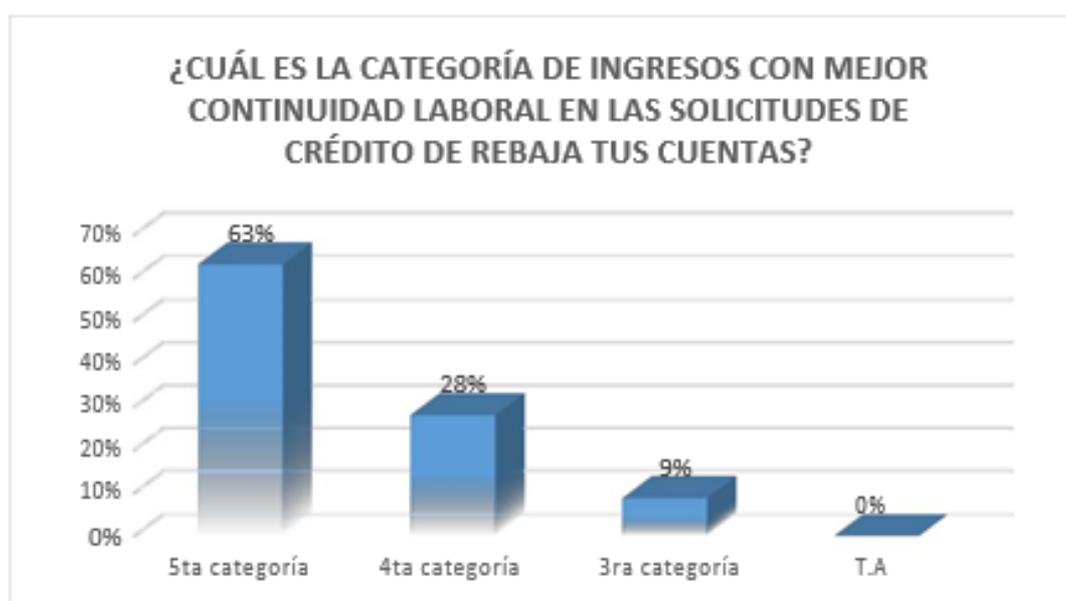


Figura19: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, cabe resaltar que los ingresos con mejor continuidad laboral son los de 5ta categoría.

Tabla 28.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso que genera mejores ofertas de tasa por parte de Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento



Figura 20: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, revisando nuestra guía documental también podemos observar que las mejores ofertas se generaron para los ingresos de 5ta categoría.

Tabla 29.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso que genera peores ofertas de tasa por parte de Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento



Figura 21: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, revisando nuestra guía documental también podemos observar que las peores ofertas se generaron para los ingresos de 3era categoría.

Tabla 30.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso mejor considerado por las evaluaciones de riesgo en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

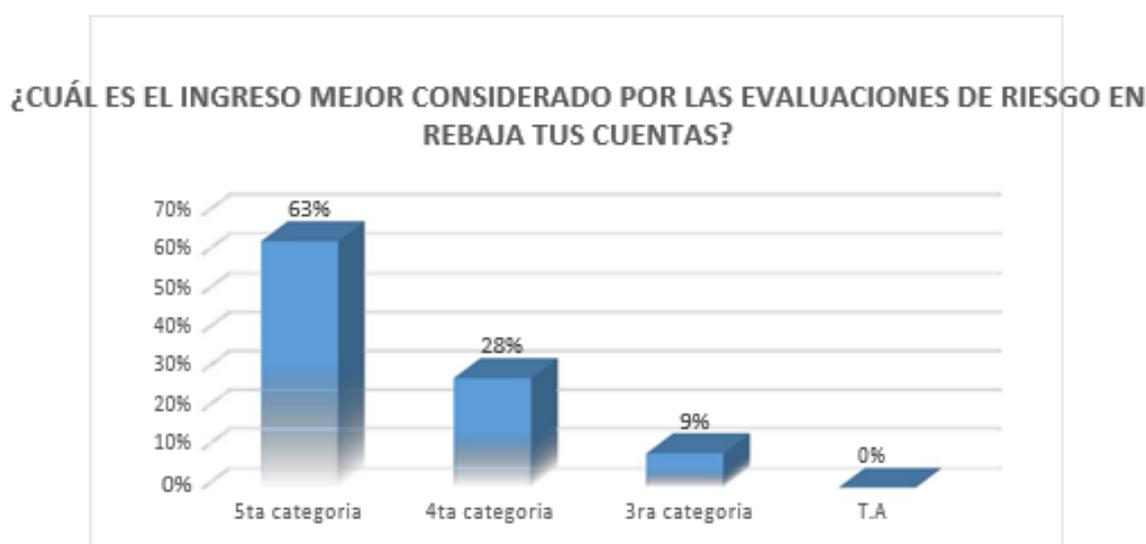


Figura 22: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, es decir los ingresos mejor considerados para el área de riesgos de Rebaja Tus Cuentas son los de 5ta categoría.

Tabla 31.
Endeudamiento – Dimensión Ingresos

¿Cuál es el ingreso menos considerado por las evaluaciones de riesgo en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
5ta categoría	36	0.6	63%
4ta categoría	16	0.3	28%
3ra categoría	5	0.1	9%
T.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

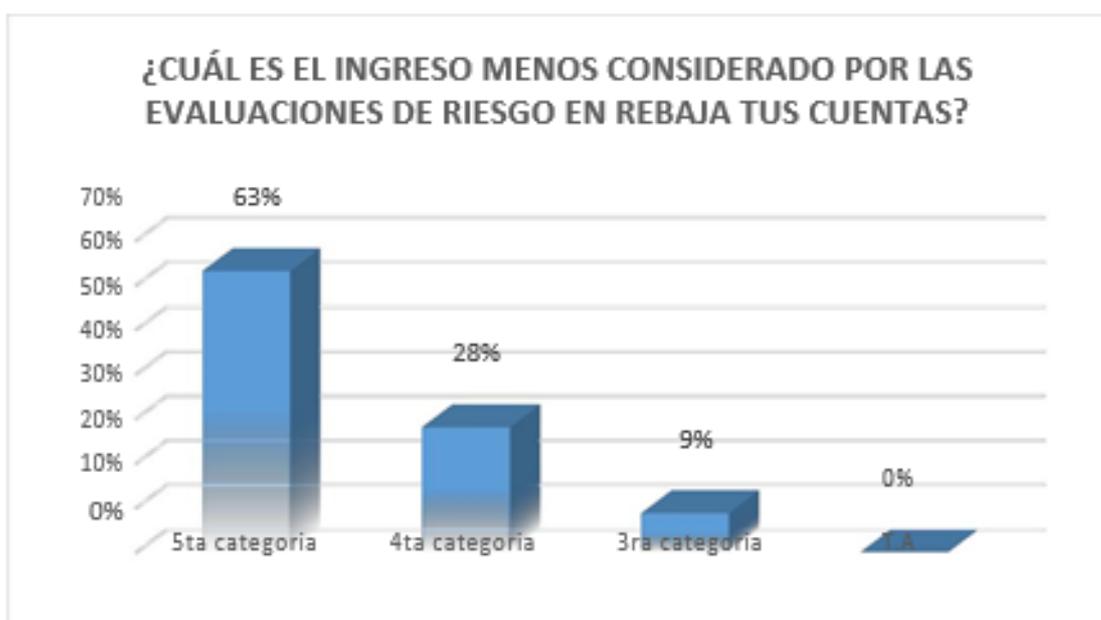


Figura 23: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de la guía documental analizada en el periodo indicado el 63% de los casos tuvieron ingresos de 5ta categoría, el 28% ingresos por 4ta categoría, el 9% ingresos por 3era categoría y en ninguno de los casos tuvieron los 3 ingresos a la vez, es decir los ingresos menos considerados para el área de riesgos de Rebaja Tus Cuentas son los de 3era categoría.

Tabla 32.

Endeudamiento – Dimensión Continuidad laboral

¿En base a la continuidad laboral que contratos son los más comunes en las solicitudes de crédito?

	fi	hi	Porcentaje
Plazo determinado	43	0.8	75%
Plazo indeterminado	14	0.2	25%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento



Figura 24: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% del análisis basado en la guía documental el 75% de casos pertenece a cliente con contratos a plazo determinado y el 25% de casos a clientes con contratos de plazo indeterminado, es decir los contratos más comunes en las solicitudes de crédito son los de plazo determinado.

Tabla 33.

Endeudamiento – Dimensión Continuidad laboral

¿En base a la continuidad laboral que contratos son los menos comunes en las solicitudes de crédito?

	fi	hi	Porcentaje
Plazo determinado	43	0.8	75%
Plazo indeterminado	14	0.2	25%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento



Figura 25: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% del análisis basado en la guía documental el 75% de casos pertenece a cliente con contratos a plazo determinado y el 25% de casos a clientes con contratos de plazo indeterminado, es decir los contratos menos comunes en las solicitudes de crédito son los de plazo indeterminado.

Tabla 34.

Endeudamiento – Dimensión Continuidad laboral

¿En base a la continuidad laboral que contratos son los más rechazados por el área de riesgos de Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Plazo determinado	43	0.8	75%
Plazo indeterminado	14	0.2	25%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento



Figura 26: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% del análisis basado en la guía documental el 75% de casos pertenece a cliente con contratos a plazo determinado y el 25% de casos a clientes con contratos de plazo indeterminado, según el contraste con nuestra guía documental los contratos más rechazados por riesgos son lo de plazo determinado.

Tabla 35.

Endeudamiento – Dimensión Continuidad laboral

¿En base a la continuidad laboral que contratos son los menos rechazados por el área de riesgos de Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Plazo determinado	43	0.8	75%
Plazo indeterminado	14	0.2	25%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento



Figura 27: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% del análisis basado en la guía documental el 75% de casos pertenece a cliente con contratos a plazo determinado y el 25% de casos a clientes con contratos de plazo indeterminado, según el contraste con nuestra guía documental los contratos menos rechazados por riesgos son lo de plazo indeterminado.

Tabla 36.

Endeudamiento – Dimensión Historial crediticio

¿Cuál es la cantidad de veces que cambia el historial crediticio durante 1 mes?

	fi	hi	Porcentaje
1 Vez	57	1.0	100%
2 Veces	0	0.0	0%
3 Veces	0	0.0	0%
N.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

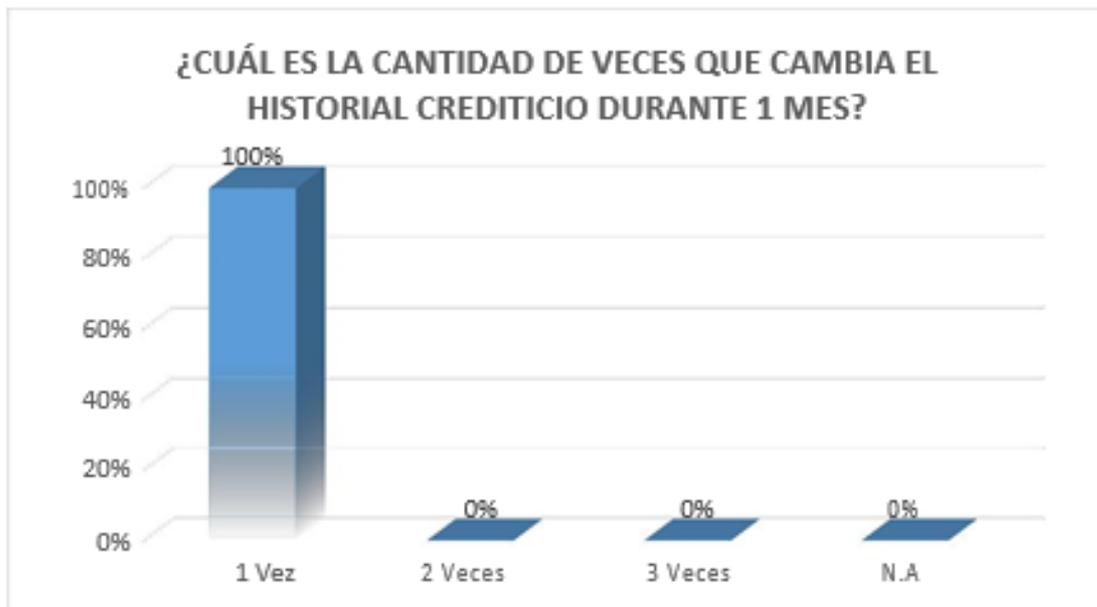


Figura 28: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos analizados en la guía documental el 100% solo ha cambiado el historial crediticio 1 vez.

Tabla 37.

Endeudamiento – Dimensión Historial crediticio

¿Con un mal historial crediticio se puede subrogar un crédito hipotecario en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Si	1	0.0	2%
A veces	0	0.0	0%
Nunca	56	1.0	98%
A y B	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

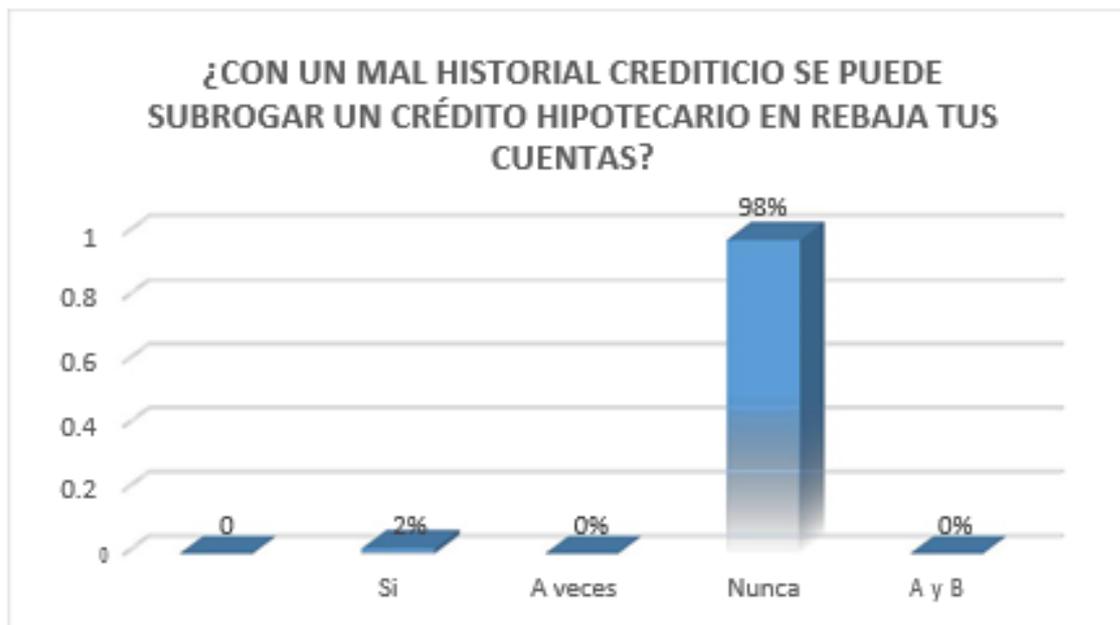


Figura 29: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos revisado en la guía documental solo en una ocasión se subrogó con un mal historial crediticio, fue por una excepción tramitada en riesgos que comúnmente no se da.

Tabla 38.

Endeudamiento – Dimensión Historial crediticio

¿Con un Bufo deteriorado se puede subrogar un crédito hipotecario en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Si	1	0.0	2%
A veces	0	0.0	0%
Nunca	56	1.0	98%
A y B	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

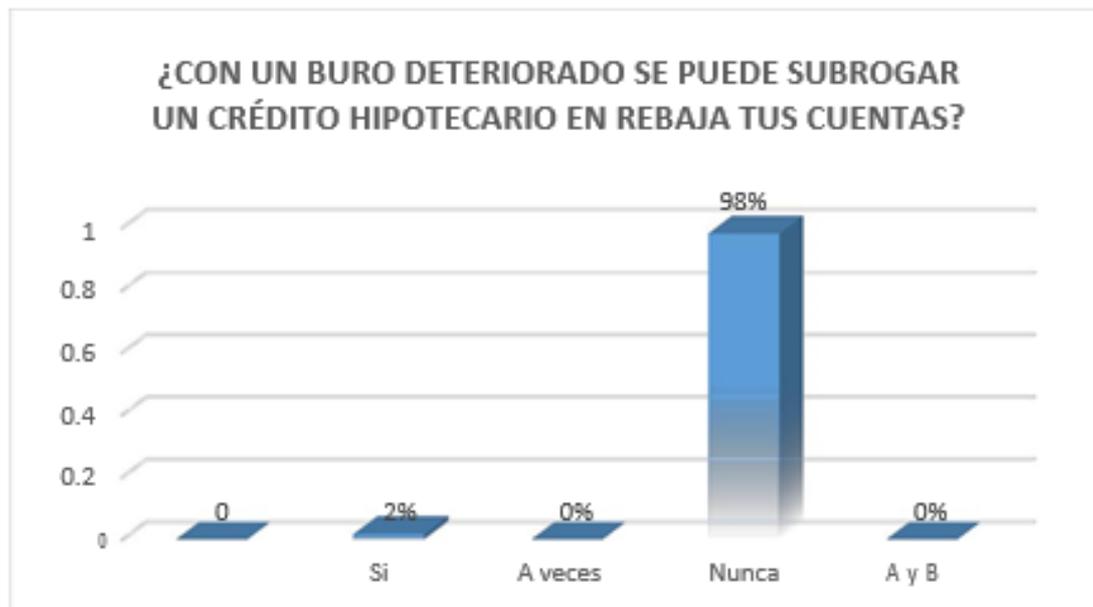


Figura 30: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos revisados en la guía documental solo en una ocasión se subrogo con un bufo deteriorado, pero fue por una excepción tramitada en riesgos que no es común.

Tabla 39.

Endeudamiento – Dimensión Historial crediticio

¿Cuántas solicitudes de crédito fueron observadas por un Buro deteriorado en Rebaja Tus cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Más de 20	15	0.3	26%
Más de 25	35	0.6	61%
Todas	0	0.0	0%
Ninguna	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Endeudamiento

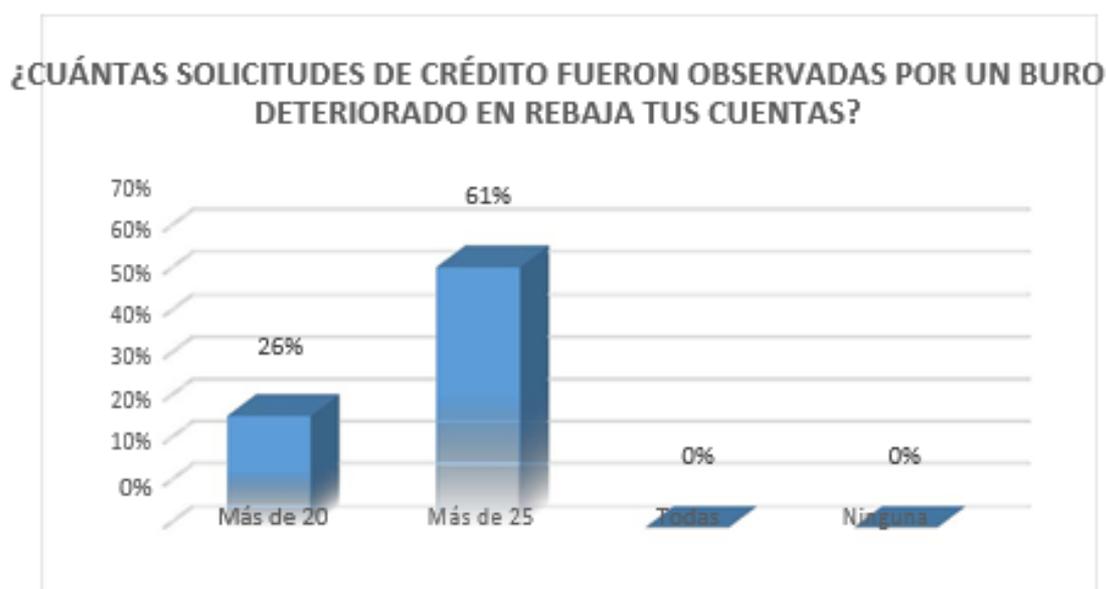


Figura 31: Endeudamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos revisados en la guía documental que el 61% de casos responde a más de 25 solicitudes mientras que el 26% responde a más de 20 solicitudes y que no hay ninguna ocasión en que todas las solicitudes se observen ni tampoco una ocasión en la que no se observe ninguna solicitud, en base a nuestra estadística podemos confirmar que son 28 solicitudes las que fueron observados.

3.3.1.2. Medición de la variable 2

APALANCAMIENTO

Tabla 40.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento financiero

¿Cuáles son los apalancamientos financieros que gestiona Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
A. de tarjetas de crédito	1	0.0	2%
A. de P. Personales	5	0.1	9%
A. de Hipotecarios	51	0.9	89%
N.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento

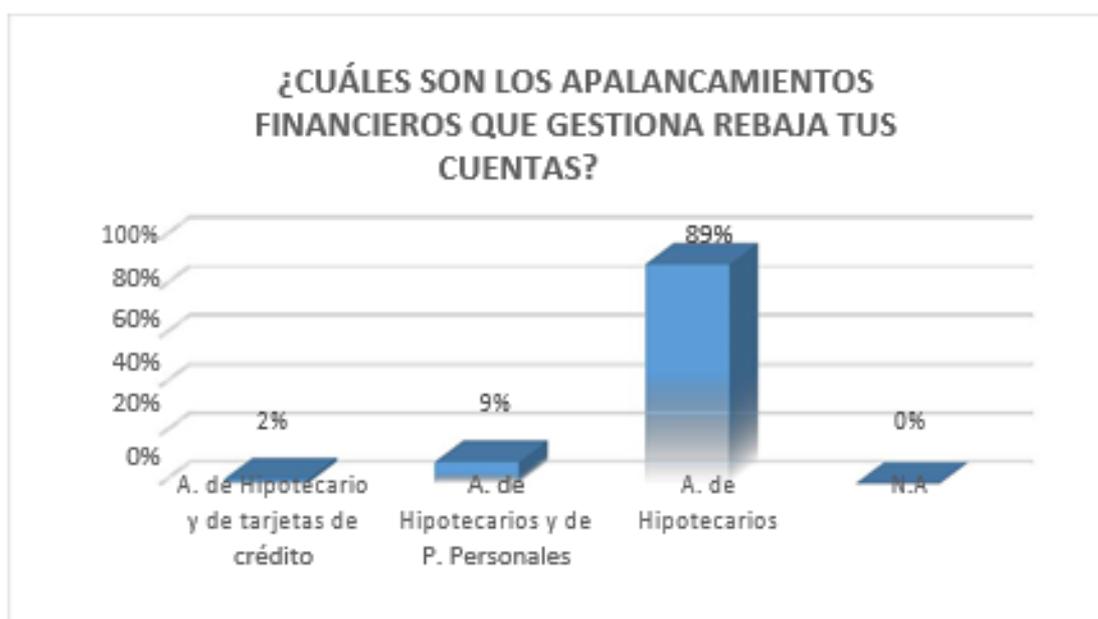


Figura 32: Apalancamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos analizados en la guía documental el 89% gestiona A. de hipotecarios, el 9% A. de hipotecarios y préstamos personales, mientras que el 2% A. de hipotecario y a su vez tarjetas de Crédito, pero en ningún caso se dejó de hacer uno de los 3 además concluimos que solo estos 3 tipos de crédito son los que gestiona Rebaja Tus Cuentas.

Tabla 41.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento financiero

¿Cuál es el monto mínimo de apalancamiento financiero en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Más o igual a S/150,000	9	0.2	16%
Más o igual a S/200,00	45	0.8	79%
Menos de S/150,000	3	0.1	5%
No hay un monto mínimo	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento

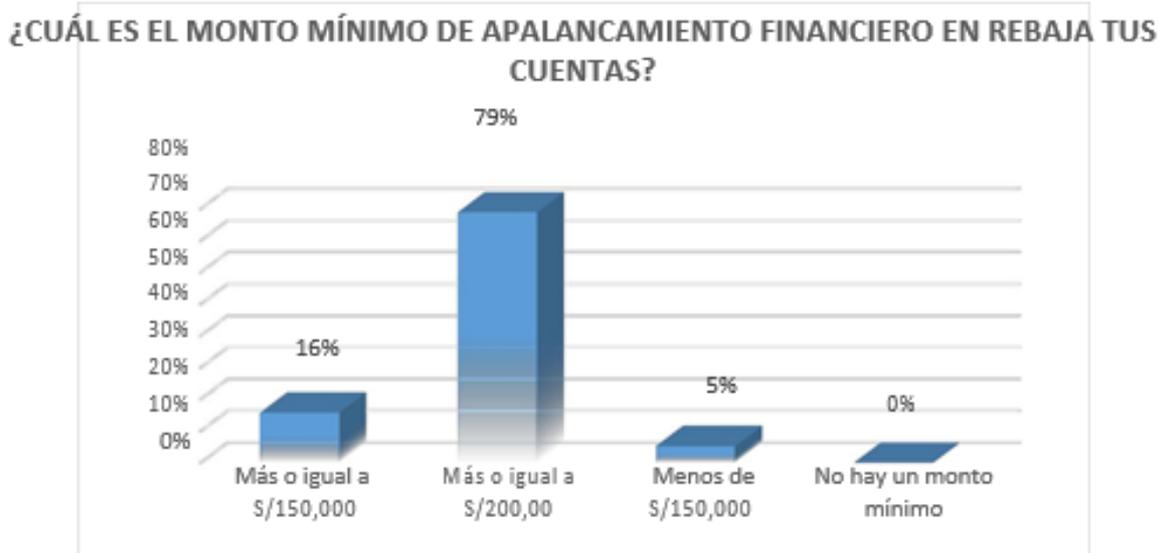


Figura 33: Apalancamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos analizados en la guía documental el 79% de los créditos subrogados son montos mayores o iguales a S/200,000, el 16% montos mayores o iguales a S/150,000 y el 5% montos menores a S/150,000, asimismo se puede comprobar que no hay un monto mínimo para realizar una subrogación.

Tabla 42.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento financiero

¿Cuál es el monto máximo de apalancamiento financiero en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
S/1,000,000.00	0	0.0	0%
S/500,000.00	0	0.0	0%
Más de S/1,000,000.00	0	0.0	0%
No hay un monto máximo	57	1.0	100%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento

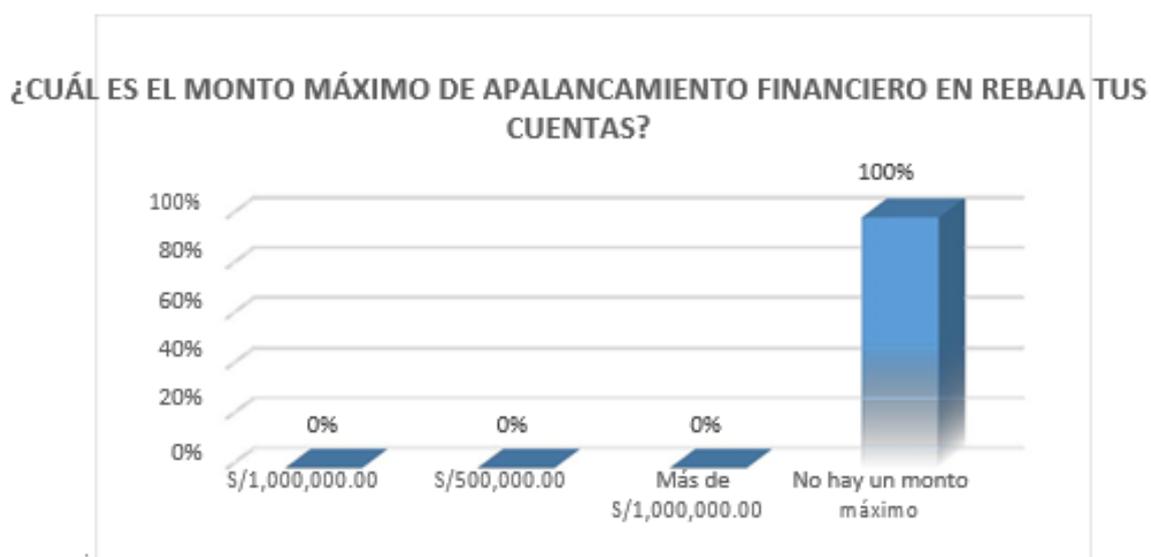


Figura 34: Apalancamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos analizados en la guía documental el 100% de los créditos subrogados no tienen una política de monto máximo a financiar por lo cual deducimos que todos los montos son subrogables.

Tabla 43.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento inmobiliario

¿Qué tipo de apalancamiento financiero inmobiliario promueve Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Hipotecario	51	0.9	89%
Hipotecario y P. Personal	5	0.1	9%
Hipotecario y Línea paralela	1	0.0	2%
N.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento

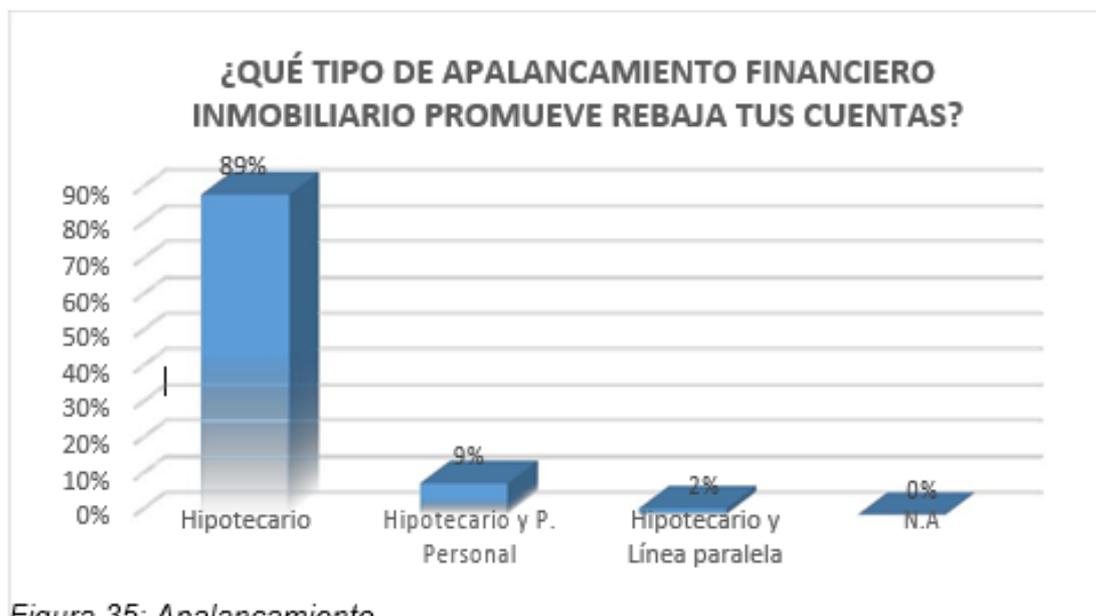


Figura 35: Apalancamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos analizados en la guía documental el 89% se dieron con subrogación de hipotecario, el 9% con subrogación de hipotecario y P. Personal, mientras que el 2% subrogación de hipotecario y línea paralela, se concluye que en ninguno de los casos se dejó de hacer hipotecario es decir el apalancamiento financiero que más promueve Rebaja Tus Cuentas es el apalancamiento financiero hipotecario.

Tabla 44.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento Financiero

¿Qué ingreso como mínimo debe tener un cliente de Rebaja Tus Cuentas para un apalancamiento financiero?

	fi	hi	Porcentaje
S/3,000.00	57	1.0	100%
S/5,000.00	0	0.0	0%
S/6,000.00	0	0.0	0%
N.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento



Figura 36: Apalancamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de casos analizados en la guía documental el 100% de casos coincide que nuestros clientes tienen como mínimo ingresos de S/3,000.00.

Tabla 45.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento Inmobiliario

¿Cuál es el porcentaje mínimo de inicial para un apalancamiento inmobiliario en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
10%	57	1.0	100%
20%	0	0.0	0%
30%	0	0.0	0%
No hay mínimo	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento

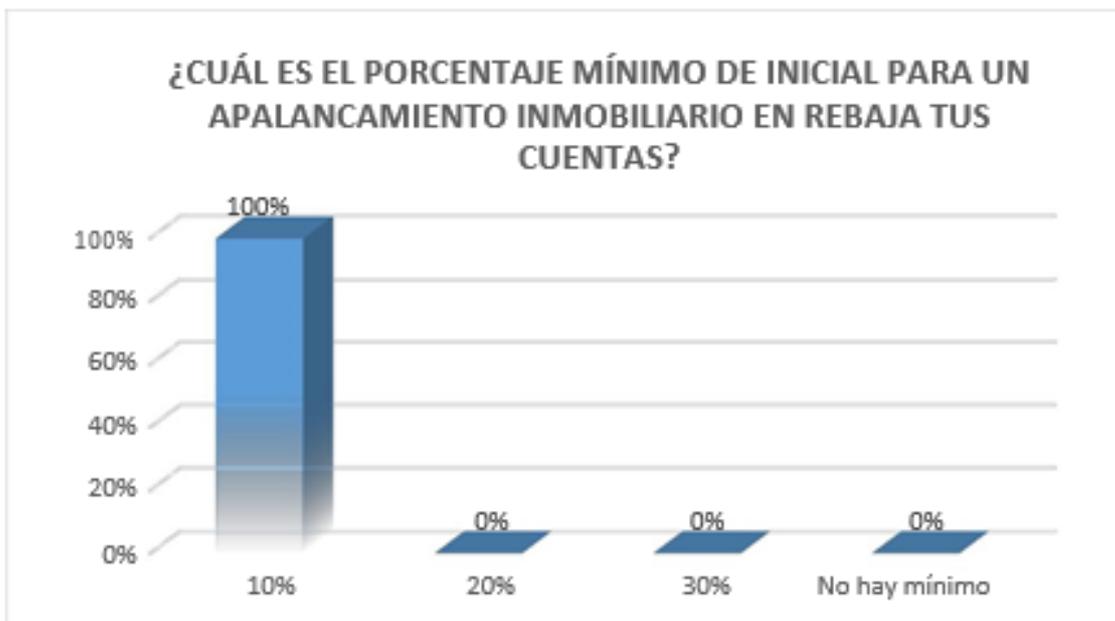


Figura 37: Apalancamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos analizados en la guía documental el 100% confirman que para el financiamiento del crédito hipotecario como mínimo tuvieron que dar 10% de inicial y en base a esto a futuro pudieron hacer la subrogación hipotecaria.

Tabla 46.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento Inmobiliario

¿Cuál es el porcentaje mínimo de inicial para un apalancamiento inmobiliario por 2da vivienda en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
10%	0	0.0	0%
20%	57	1.0	100%
30%	0	0.0	0%
No hay mínimo	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento

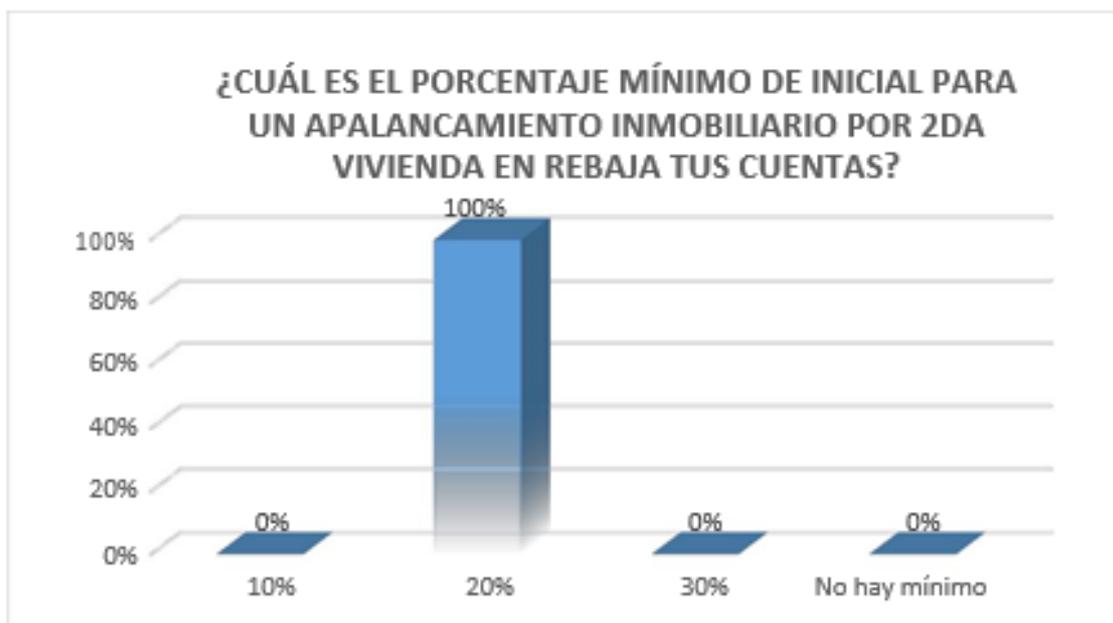


Figura 38: Apalancamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos analizados en la guía documental el 100% confirman que para el financiamiento del crédito hipotecario 2da vivienda como mínimo tuvieron que dar 20% de inicial y en base a esto a futuro pudieron hacer la subrogación hipotecaria.

Tabla 47.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento Inmobiliario

¿Cuál es el porcentaje mínimo de inicial para un apalancamiento inmobiliario por 3ra vivienda en Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
10%	0	0.0	0%
20%	0	0.0	0%
30%	57	1.0	100%
No hay mínimo	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento

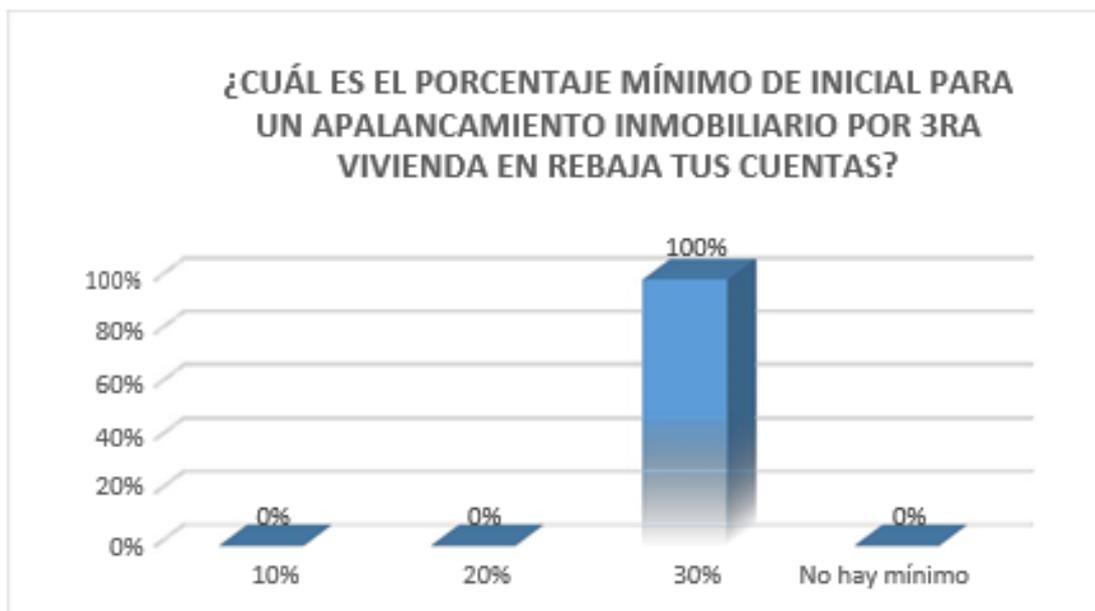


Figura 39: Apalancamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos analizados en la guía documental el 100% confirman que para el financiamiento del crédito hipotecario 3era vivienda como mínimo tuvieron que dar 30% de inicial y en base a esto a futuro pudieron hacer la subrogación hipotecaria.

Tabla 48.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento Financiero

¿Qué tipo de apalancamiento financiero promueve Rebaja Tus Cuentas?

	fi	hi	Porcentaje
Apalancamiento positivo	57	1.0	100%
Apalancamiento negativo	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento

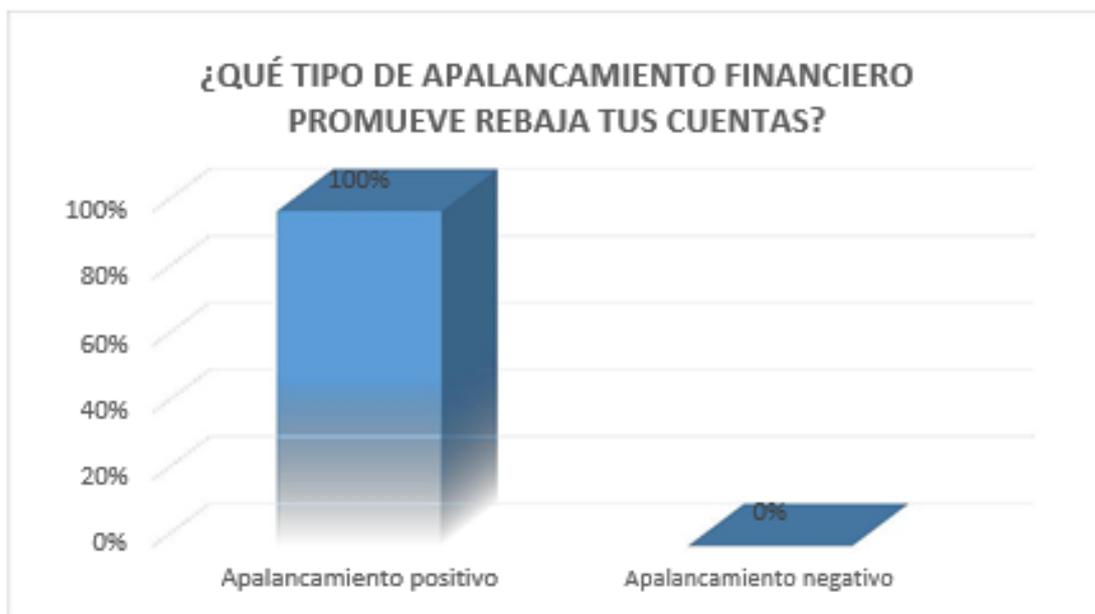


Figura 40: Apalancamiento

Interpretación: Se observa que del 100% de los casos revisados en la guía documental el 100% pertenecen a apalancamientos financieros positivos debido a que todas las subrogaciones son con la finalidad de que el cliente pague menos intereses y termine destinando ese margen a nuevas inversiones que le permitan generar una rentabilidad.

Tabla 49.

Apalancamiento – Dimensión Apalancamiento Inmobiliario

¿Qué ingreso como mínimo debe tener un cliente de Rebaja Tus Cuentas para un Apalancamiento inmobiliario?

	fi	hi	Porcentaje
S/3,000.00	57	1.0	100%
S/5,000.00	0	0.0	0%
S/6,000.00	0	0.0	0%
N.A	0	0.0	0%
Total	57	1	100%

Nota: Apalancamiento



Figura 41: Apalancamiento

Interpretación: Se observa de la data analizada en la guía documental que el 100% de los casos deben tener ingresos mínimos de S/3,000.00 para poder acceder a un apalancamiento inmobiliario.

3.3.2.- Estadística Inferencial.

3.3.2.1.- Hipótesis general

H₀: No existe una relación significativa entre el nivel de endeudamiento y la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

H_a: Si existe una relación significativa entre el nivel de endeudamiento y la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

P. valor es ≤ 0.05 se rechaza la hipótesis nula y cuando p. valor > 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Tabla 50

Resultado de la hipótesis general

Pruebas de chi-cuadrado			Significación asintótica (bilateral)
	Valor	df	
Chi-cuadrado de Pearson	57,000 ^a	2	,000
Razón de verosimilitud	17,329	2	,000
Asociación lineal por lineal	50,217	1	,000
N de casos válidos	57		

Decisión: Como p. valor es $= 0.000 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula.

Conclusión: Según los datos determinados en las tablas de contraste se puede afirmar que existe suficiente evidencia estadística para rechazar la H₀ y aceptar la H_a, cuyo valor del X² es igual a 57,000^a y el nivel de significancia es equivalente a $0,000 < 0.05$, por lo tanto, se establece que, si existe una relación significativa entre el nivel de endeudamiento y la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

3.3.2.2.- Hipótesis específicas

1. Primera Hipótesis Específica

H₀: No Existe una fuerte relación entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

H_a: Si existe una fuerte relación entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

P. valor es ≤ 0.05 se rechaza la hipótesis nula y cuando p. valor > 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Tabla 51

Resultado de la hipótesis específica 1

Pruebas de chi-cuadrado			Significación asintótica (bilateral)
	Valor	df	
Chi-cuadrado de Pearson	13,303 ^a	2	,001
Razón de verosimilitud	7,008	2	,000
Asociación lineal por lineal	4,562	1	,003
N de casos válidos	57		

Decisión: Como p. valor es $= 0.001 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula.

Conclusión: Según los datos determinados en las tablas de contraste se puede afirmar que existe suficiente evidencia estadística para rechazar la H₀ y aceptar la H_a, cuyo valor del X² es igual a 13,303^a y el nivel de significancia es equivalente a $0,001 < 0.05$, por consiguiente, se establece que, si existe una fuerte relación entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

2. Segunda Hipótesis Especifica

H₀: No existe relación moderada entre la evaluación del historial crediticio y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

H_a: La relación existente entre la evaluación del historial crediticio y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es moderada.

P. valor es ≤ 0.05 se rechaza la hipótesis nula y cuando p. valor > 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Tabla 52

Resultado de la hipótesis especifica 2

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	7,179 ^a	2	,008
Razón de verosimilitud	4,612	2	,000
Asociación lineal por lineal	2,651	1	,003
N de casos válidos	57		

Decisión: Como p. valor es $= 0.008 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula.

Conclusión: Conforme a los datos obtenidos con las tablas de contraste se puede concluir que existe suficiente certeza estadística para rechazar la H₀ y aceptar la H_a, cuyo valor del X² es igual a 7,179 ^a y el nivel de significancia es equivalente a $0,008 < 0.05$, se determina qué si hay una relación existente entre la evaluación del historial crediticio y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es moderada.

3. Tercera Hipótesis Especifica

H₀: Las tarjetas de crédito son el tipo de endeudamiento que no tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

H_a: El tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es las tarjetas de crédito.

P. valor es ≤ 0.05 se rechaza la hipótesis nula y cuando p. valor > 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Tabla 53

Resultado de la hipótesis específica 3

Pruebas de chi-cuadrado			Significación asintótica (bilateral)
	Valor	df	
Chi-cuadrado de Pearson	9,137 ^a	2	,010
Razón de verosimilitud	5,282	2	,001
Asociación lineal por lineal	8,019	1	,005
N de casos válidos	57		

Decisión: Como p. valor es $= 0.010 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula.

Conclusión: Conforme los datos fijados en las tablas de contraste se puede afirmar que existe suficiente evidencia estadística para rechazar la H₀ y aceptar la H_a, cuyo valor del X² es igual a 9,137^a y el nivel de significancia es equivalente a $0,010 < 0.05$, por ello, se dictamina que el tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es las tarjetas de crédito.

1. Cuarta Hipótesis Especifica

H₀: No existe una relación significativa entre los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

H_a: Si existe una relación significativa entre los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

P. valor es ≤ 0.05 se rechaza la hipótesis nula y cuando p. valor > 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Tabla 54

Resultado de la hipótesis específica 4

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,656 ^a	2	,000
Razón de verosimilitud	6,179	2	,006
Asociación lineal por lineal	3,453	1	,003
N de casos válidos	57		

Decisión: Como p. valor es $= 0.000 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula.

Conclusión: A juzgar por los datos determinados en las tablas de contraste se puede corroborar que existe suficientes pruebas estadísticas para rechazar la H₀ y aceptar la H_a, cuyo valor del X² es igual a 10,656a y el nivel de significancia es equivalente a $0,000 < 0.05$, por lo tanto, se establece que si existe una relación significativa entre los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

4. Quinta Hipótesis Específica

H₀: No hay una relación significativa entre la continuidad laboral y el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

H_a: La continuidad laboral y el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, se relaciona de forma significativa.

P. valor es ≤ 0.05 se rechaza la hipótesis nula y cuando p. valor > 0.05 se acepta la hipótesis nula.

Tabla 55

Resultado de la hipótesis específica 5

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,860 ^a	2	,002
Razón de verosimilitud	5,723	2	,007
Asociación lineal por lineal	1,170	1	,000
N de casos válidos	57		

Decisión: Como p. valor es $= 0.002 < 0.05$ entonces se rechaza la hipótesis nula.

Conclusión: A juzgar por los datos determinados en las tablas de contraste se puede corroborar que existe suficientes pruebas estadísticas para rechazar la H₀ y aceptar la H_a, cuyo valor del X² es igual a 8,860^a y el nivel de significancia es equivalente a $0,002 < 0.05$, por lo tanto, se establece que la continuidad laboral y el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, se relaciona de forma significativa.

IV- DISCUSIÓN

IV- Discusión

La investigación tuvo como objetivo conocer de qué manera el nivel de endeudamiento se relaciona con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebajas Tus Cuentas, Lima 2018. Se pretende identificar como se relaciona la variable independiente Endeudamiento con la variable dependiente Apalancamiento y sus dimensiones (Tipo de deuda, plazo de financiamiento, ingresos, continuidad laboral, historial crediticio, apalancamiento inmobiliario y apalancamiento financiero). El proyecto de investigación se ha enfocado en un análisis de diseño no experimental de corte transversal que tiene como prioridad determinar el grado de relación entre el Nivel de Endeudamiento y el apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018. Asimismo, las guías documentales que se emplearon para el estudio fueron diseñados para las características de la empresa REBAJA TUS CUENTAS y posteriormente validados por dos expertos de la UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO con una calificación del 100% para el instrumento de la variable Endeudamiento y 100% para el instrumento de la variable apalancamiento. Se obtuvo una confiabilidad con un alfa de Cronbach de 0.755 para los cuestionarios realizados.

La misma validez externa se sustenta en las pertinencias de las bases teóricas del estudio que postula. Vásquez (2013) indica que “es la capacidad que tiene un individuo sea persona natural o jurídica de deber dinero sin caer en la morosidad, en muchas ocasiones, la falta de educación financiera es una de las razones de los problemas de morosidad” (p.71). Afirman que se define como endeudamiento el contrato o vínculo previo que se acuerda sobre aceptar la contribución de fondos con la obligación y compromiso de devolverlos en un tiempo determinado con un interés que se acordó en el contrato. El cual será trabajado para obtener una rentabilidad que permita pagar el vínculo pactado de deuda o pasivos y que es denominado con distintos nombres ejemplo préstamos y además son propagadas por la entidades financieras o bancos (Verona, Hernández & Déniz, 2013, p.7).

Con respecto al Apalancamiento. Fostel y Geanakoplos (2014, p.27). Establecen que un ciclo de crédito puede produce un ciclo de crédito, pero jamás un ciclo de crédito podrá producir un ciclo de apalancamiento, además comparan estos dos ciclos y se dan cuenta que el ciclo de créditos es la correlación que hay entre la actividad de dar prestado

y los activos mientras que en el ciclo de apalancamiento hay correlación entre los precios de los activos y el apalancamiento. Además, Apalancamiento, para Berk y DeMarzo (2008, p.24), es como una institución aprovecha el financiamiento por intermedio de una deuda. Por otro lado, Anderson (2014, p.26). Determina al apalancamiento como la fuerza empleada por una palanca para amplificar la fuerza y magnitud siendo este un concepto otorgado por la Física y de esta manera también puede explicarse en un contexto financiero por ende no solo se trata de describir la correlación existente entre deuda y apalancamiento si no también el tomar en cuenta los riesgos que contraen estas obligaciones. Sabiendo también que Bhattacharya, Goodhart, Tsomocos y Vardoulakis (2015, p.16). Proponen que hay relación o nexo entre la inestabilidad financiera y la teoría de apalancamiento de Fostel y Geanakoplos debido a que están basados en un historial financiero por ejemplo, cuando se presenta un buen panorama o una coyuntura adecuada para promocionar préstamos se otorgan y distribuyen mayores fondos para futuras inversiones pero si el contexto actual no es tan prometedor también se ajustan para evaluar con mayor detalle los riesgos debido a que comienzan los atrasos e impagos es decir con buenas noticias las expectativas aumentan y con malas noticias las expectativas decrecen.

Asimismo, cabe resaltar que la mayor limitante de la investigación es que solo se está analizando un periodo corto del inicio de las gestiones de Rebaja Tus Cuentas desde enero 2018 a junio 2018 por lo que el número de casos analizados no es muy amplio y los resultados solo podrán ser inferido a estas solicitudes, es necesario recordar que esta empresa desarrolla actividades de compra de deuda hipotecaria.

Evaluando la relación que tienen las dos variables se observa que el mayor número de solicitudes ganadas en el periodo analizado ha sido 57 y que de estas el 89% solo netamente de compra de deuda hipotecaria mientras que el 9% producto hipotecario y a la vez P. Personal y tan solo el 2% producto hipotecario y a su vez línea paralela, en base a estos resultados tenemos suficientes pruebas para poder afirmar que en general la variable independiente de Endeudamiento está relacionada de forma significativa con la variable dependiente Apalancamiento siendo corroborado tanto en la teoría como en la práctica es por tal motivo que se puede disgregar que la razón que el 89% de compras de deuda de Rebaja Tus Cuentas en el periodo analizado fue a clientes con bajo endeudamiento y

mientras más productos financieros tenían menos era la probabilidad de poder concretar el traslado hipotecario.

V- CONCLUSIONES

V- CONCLUSIONES

Dado los resultados de la investigación en base a la información de la guía documental empleada a la empresa REBAJA TUS CUENTAS en el periodo analizado se obtiene las siguientes conclusiones.

5.1.- Conclusión General

Tenemos como hipótesis general que “El nivel de endeudamiento se relaciona significativamente con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018”. Hipótesis que es confirmada por la prueba estadística de CHI Cuadrado que dio como resultado que el valor de X^2 es igual a 57,000^a y el nivel de significancia es equivalente a $0,000 < 0,005$, por lo tanto, se determina que, si existe una relación significativa entre el nivel de endeudamiento y la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

5.2.- Conclusiones Específicas

Según los datos determinados en las tablas de contraste se puede afirmar que existe suficiente evidencia estadística para rechazar la H_0 y aceptar la H_a , cuyo valor del X^2 es igual a 13,303^a y el nivel de significancia es equivalente a $0,001 < 0,05$, por consiguiente, se establece que, si existe una fuerte relación entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

Conforme a los datos obtenidos con las tablas de contraste se puede concluir que existe suficiente certeza estadística para rechazar la H_0 y aceptar la H_a , cuyo valor del X^2 es igual a 7,179^a y el nivel de significancia es equivalente a $0,008 < 0,05$, se determina que, si hay una relación existente entre la evaluación del historial crediticio y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es moderada.

Conforme los datos fijados en las tablas de contraste se pueden afirmar que existe suficiente evidencia estadística para rechazar la H_0 y aceptar la H_a , cuyo valor del X^2 es igual a 9,137^a y el nivel de significancia es equivalente a $0,010 < 0,05$, por ello, se

dictamina que el tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es las tarjetas de crédito.

A juzgar por los datos determinados en las tablas de contraste se puede corroborar que existe suficientes pruebas estadísticas para rechazar la HO y aceptar la Ha, cuyo valor del X^2 es igual a 10,656a y el nivel de significancia es equivalente a $0,000 < 0.05$, por lo tanto, se establece que, si existe una relación significativa entre los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

A juzgar por los datos determinados en las tablas de contraste se puede corroborar que existe suficientes pruebas estadísticas para rechazar la HO y aceptar la Ha, cuyo valor del X^2 es igual a 8,860a y el nivel de significancia es equivalente a $0,002 < 0.05$, por lo tanto, se establece que la continuidad laboral y el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, se relaciona de forma significativa.

VI- RECOMENDACIONES

VI – RECOMENDACIONES

Dado los resultados de la investigación en base a la información de la guía documental empleada a la empresa REBAJA TUS CUENTAS en el periodo analizado se obtiene las siguientes recomendaciones.

6.1.- Recomendación General

Como recomendación general, al poder corroborar que hay una relación significativa entre la variable de Endeudamiento y Apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas debemos ver la forma en que podamos darle prioridad a los prospectos de clientes con niveles de endeudamiento no muy alto para que podamos lograr hacerles la compra de deuda Hipotecaria sin mayores inconvenientes esto nos ayudara a no desgastar nuestras fuerzas en clientes que lo más probable es que no puedan calificar a una compra de crédito hipotecario por su alto nivel de endeudamiento y además podamos elevar nuestros indicadores de efectividad.

6.2.- Recomendaciones Específicas

Se recomienda que al existir una fuerte relación entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018. Se tome en consideración que para enviar un expediente al área de riesgos del banco los ingresos del cliente como mínimo superen en un 40% el total de sus deudas para que la propuesta no genere inconvenientes ni se demore solicitando excepciones por sobreendeudamiento.

Se recomienda que al darse una moderada relación entre la evaluación del historial crediticio y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018. Se tome en cuenta revisar todos los prospectos en las centrales de riesgo para descartar a los que tienen un mal historial crediticio y el Ejecutivo de Ventas tenga mejores probabilidades de éxito en la aprobación ante el banco.

Se recomienda que si el tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es las

tarjetas de crédito. Se tome en cuenta esto a futuro para ser una nueva alternativa de negocio en cuanto a compra de deuda de tarjetas de crédito.

Se recomienda que, si existe una relación significativa entre los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018. Se tome en cuenta proponer las operaciones para aprobación con reducción de plazo del crédito hipotecario para bajar en riesgo de la operación y que aprueben el expediente más rápido sin preocupaciones.

Se recomienda que, si se establece que la continuidad laboral y el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, se relaciona de forma significativa. Se tome en cuenta solo atender prospectos que tengan buena continuidad laboral porque son los que tienen más éxito de probación para los bancos ya que estos buscan continuamente perfiles de clientes dependientes.

VII - REFERENCIAS

VII REFERENCIAS

- Altonivel.com.mx. (19-03-2018.). ¿Qué ES EL BURO DE CRÉDITO Y COMO FUNCIONA? Obtenido de <https://www.altonivel.com.mx/finanzas-personales/buro-de-credito/>
- Americatv. Com. Pe (30-08-2016.). EL 29% DE LAS FAMILIAS PERUANAS TIENE SOBREENDEUDAMIENTO, ADVIRTIÓ EL BCR. Obtenido de <http://www.americatv.com.pe/noticias/actualidad/29-familias-peruanas-estan-sobreendeadadas-advirtio-bcr-n245065>
- Amaya Lozada, C. (2016). APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA MYPE PATTYS SAC DE LA CIUDAD DE TRUJILLO. (Tesis de Licenciatura). Universidad César Vallejo, Trujillo-Perú. Obtenido de repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/11646
- Asbanc. Com. Pe (22-08-2018.). NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DE LOS HOGARES EN EL PERÚ Obtenido de <http://www.asbanc.com.pe/Paginas/Noticias/DetalleNoticia.aspx?ItemID=290>
- Destinonegocio.com. (07-05-2015.). TIPOS DE CONTRATO DE TRABAJO EN EL PERÚ. Obtenido de <http://destinonegocio.com.pe/gestion-pe/tipos-de-contratos-de-trabajo/>
- Díaz Flores, M. (2017). CRISIS Y FINANZAS SUSTENTABLES: EL PAPEL DE LA DEUDA Y EL APALANCAMIENTO. (Artículo científico). Instituto Tecnológico de Celaya www.itcelaya.edu.mx/ojs/index.php/pistas/article/download/707/735
- Economiasimple.net (10-02-2016.). DEFINICIÓN DE INGRESO. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/ingreso>
- Eleconomista.es. (08-01-2018.). EL APALANCAMIENTO DE EMPRESAS CHINAS CAERÁ EN 2018, SEGÚN MOODY'S. Obtenido de <http://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/8851875/01/18/El-apalancamiento-de-empresas-estatales-chinas-caera-en-2018-segun-Moody.html>
- Gestión. Com. (15-08-2019.) RECESSION IN THE UNITED STATES? Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-49365777>
- Gestión. Pe. (22-01-2018.) FED PREPARES TO RELAX BANK LEVERAGE RULES Obtenido de <https://gestion.pe/mundo/eeuu/fed-aprestaria-relajar-normas-apalancamiento-bancario-225339-noticia/>
- Gestión. Pe. (28-11-2017.). LA OCDE ALERTA SOBRE RIESGOS DE ENDEUDAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO MUNDIAL. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/ocde-alerta-riesgos-endeudamiento-crecimiento-mundial-219672>
- Gestión. Pe. (14-04-2013.) ¿Qué ES EL APALANCAMIENTO? Obtenido de <https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2013/04/que-es-el-apalancamiento.html>

González Juárez, J. M. (2004). EL APALANCAMIENTO OPERATIVO Y FINANCIERO EN UNA EMPRESA COMERCIAL. (Tesis de Licenciatura). Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala. Obtenido de biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_2183.pdf

Luis Laurencio, A. A. (2015). EL DESCONOCIMIENTO DE LA TASA DE COSTO EFECTIVO ANUAL Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO DE LOS USUARIOS DE TARJETAS DE CRÉDITO DEL BANCO SCOTIABANL PERÚ DISTRITO DE TRUJILLO-2015. (Tesis de Licenciatura). Universidad César Vallejo, Trujillo-Perú. Obtenido de repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/11646

Mascareñas, J. (01-09-2001.). ANÁLISIS DEL APALANCAMIENTO (Análisis Científico). Universidad Complutense de Madrid, Madrid - España Obtenido de www.acef.com.co/mat_virtual/albums/mat/palanca.pdf

Pinto Aguilera, M; Saavedra García, M.J. (2004). CONSUMO, ENDEUDAMIENTO Y SOBREENDEUDAMIENTO DE LOS TRABAJADORES NIVEL OPERATIVO CODELCO-NORTE FAENA RADOMIRO TOMIC. (Tesis de Licenciatura). Universidad de Chile, Chile. Obtenido de repositorio.uchile.cl/handle/2250/106412

Rae. Es. APALANCAMIENTO. Obtenido de <http://www.rae.es/rae>

Saavedra García, M. L; Saavedra García, M.J. (2010). MODELOS PARA MEDIR EL RIESGO DE CRÉDITO DE LA BANCA. (Artículo Científico). Pontificia Universidad Javeriana, Colombia. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20514982012>

Salazar Escobar, A; Bajaan Andrade, G. B. (2017). APALANCAMIENTO FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA DISTRIBUCIÓN DE LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA ECUADOR OVERSEAS AGENCIAS C.A. (Artículo Científico). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil - Ecuador. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/overseas.htm>

Sunat.gob.pe. (05-07-2018.). CONCEPTO DE RENTAS POR CATEGORIA. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/impuesto-a-la-renta-personas-ultimo/rentas-de-cuarta-categoria-personas>

Verde Sevillano, K. K. (2017). EDUCACIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON EL ENDEUDAMIENTO EN EL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO DEL BCP, AGENCIA LIMA CERCADO-2017. (Tesis de Licenciatura). Universidad César Vallejo, Lima-Perú. Obtenido de repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/11646

Yirepa.es. (16-08-2015.). EL APALANCAMIENTO POSITIVO Y NEGATIVO. Obtenido de <http://yirepa.es/apalancamiento%20financiero.html>.

Zurita Gonzales, J; Martínez Pérez, J.F; Rodríguez Montoya, F. (2009). LA CRISIS FINANCIERA Y ECONOMICA DEL 2008. ORIGEN Y CONSECUENCIAS EN LOS ESTADOS UNIDOS Y MEXICO. (Artículo Científico). Universidad

Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco, México. Obtenido de
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32512739003>

VIII - ANEXOS

INSTRUMENTO

Guía de análisis documental que consta de 35 interrogantes
con opciones de

Respuesta.

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA									
Identificación del Problema General	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición	Diseño Metodológico	
¿De qué manera el nivel de endeudamiento se relaciona con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?	Conocer de qué manera el nivel de endeudamiento se relaciona con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.	El nivel de endeudamiento se relaciona significativamente con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.	Endeudamiento	Tipo de Deuda	X1.1: Deuda hipotecaria	1, 2, 3	Ordinal Opcional Múltiple	Población: 57	
					X1.2: Deuda P. Personales	4, 5, 6			
					X1.3: Deuda P. Línea paralela	7, 8, 9			
				Plazos de Financiamiento	X2.1: Préstamos a largo plazo	10, 11, 12	Nunca = 1		
					X2.2: Préstamos a corto plazo	13, 14, 15			
					Ingresos	X3.1: Ingresos de 5ta			16, 17, 18
X3.2: Ingresos de 4ta	19, 20, 21								
¿Qué relación existe entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?	Establecer qué relación existe entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.	Existe una fuerte relación entre los ingresos de los clientes y el apalancamiento financiero de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.	Endeudamiento	Continuidad Laboral	X3.3: Ingresos de 3era	22, 23, 24	Casi siempre = 4	Diseño de investigación: No experimental, de corte transversal	
					X4.1: C. Plazo determinado	25, 26, 27			Siempre = 5
					X4.2: C. Plazo indeterminado	28, 29, 30, 31			
¿En qué medida la evaluación del historial crediticio se relaciona con el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?	Determinar en qué medida la evaluación del historial crediticio se relaciona con el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.	La relación existente entre la evaluación del historial crediticio y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es moderada.	Endeudamiento	Historial Crediticio	X5.1: Buro				
¿Cuál es el tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?	Identificar cuál es el tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.	El tipo de endeudamiento que tiene mayor relación con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, es las tarjetas de crédito.	Endeudamiento	Apalancamiento inmobiliario	Y1.1: Apalancamiento inmobiliario positivo	1, 2, 3	Ordinal Opcional Múltiple		Método de investigación: Descriptiva, no experimental de corte transversal
					Y1.2: Apalancamiento inmobiliario negativo				
¿Cómo se relaciona los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?	Identificar la relación de los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.	Existe una relación significativa entre los plazos del financiamiento y el apalancamiento inmobiliario de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.	Apalancamiento	Apalancamiento inmobiliario	Y2.1: Apalancamiento financiero positivo		Descriptiva		
					Y2.1: Apalancamiento financiero negativo	4, 5, 6		Nunca = 1	
¿De qué manera la continuidad laboral se relaciona con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018?	Determinar cómo se relaciona la continuidad laboral con el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.	La continuidad laboral y el apalancamiento financiero de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018, se relaciona de forma significativa.	Apalancamiento	Apalancamiento financiero			Siempre = 5		
						7, 8, 9, 10		Casi siempre = 4	
								A veces = 3	

ANEXO 2: DETALLE DE CONFIABILIDAD DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO

Tabla 7. Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	2	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	2	100,0

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

Tabla 8. Resultado de la confiabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,755	41

ANEXO 3: BASE DE DATOS DE LA VARIABLE

This screenshot displays a complex data table with multiple columns and rows. The table is organized into several sections, each with a header. The columns include various data points, and the rows represent individual records. A diagonal line is drawn across the table, possibly indicating a specific data point or a filter.

Categoría	Valor
Datos Personales	0
Compras Recibidas	0
Preparación de Propuesta	0
Propuesta Exitosa	0
Negociando Propuesta	0
Recibiendo Documentos	0
Ruegos y Cobros	0
Continuar	0

This screenshot shows a data table with a single column of categories and corresponding numerical values. The categories are listed on the left, and the values are shown on the right. A diagonal line is drawn across the table, possibly indicating a specific data point or a filter.

ANEXO 4: AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA



“Año del Dialogo y Reconciliación Nacional”

San Juan de Lurigancho, 26 Abril 2018

CARTA N° 0841- 2018- PFA.UCV-LIMA ESTE

Sr(a)NICOLAS MENDOZA DEL SOLAR
GERENTE
REBAJA TUS CUENTAS
Presente

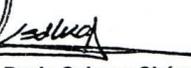
De mi consideración:

Es grato saludarlo cordialmente en nombre de la Universidad Cesar Vallejo – Campus Lima Este y, a la vez, presentar al estudiante **BANCAYAN ZEGARRA, RENZO ALEXANDER**, identificado con DNI N° 46586694, Código Universitario N° 6500044273 , de IX Ciclo de la Escuela Profesional de ADMINISTRACION, quien desea desarrollar Prácticas Profesionales con el propósito de aplicar los fundamentos cognoscitivos adquiridos hasta el momento en la institución que usted dignamente dirige, a fin de dar conformidad con los establecido por la ley 28518, Ley de Modalidades Formativas Laborales, puede realizar sus Prácticas Profesionales por el periodo de **1 año**

Agradeciendo la atención al presente, hago propicia la oportunidad para expresarle los sentimientos de mi mayor consideración y estima



Atentamente


Dra. Lily Doris Salazar Chávez
Directora Académica
UCV – Lima Este


LATAM FINANCIAL SERVICES SAC
Nicolás Mendoza Del Solar
Gerente General

UCV.EDU.PE

C. Carta de Aceptación de la Empresa:

Lima, 10 de Mayo del 2017

SALAZAR CHAVEZ LILY DORIS
DECANO/ DIRECTOR
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

Presente.-

REF: Carta N°0841- 2018-PFA.UCV-LIMA ESTE de fecha 26 de Abril del 2018

Tengo el agrado de dirigirme a Usted, con la finalidad de hacer de su conocimiento que el (la) Sr. RENZO ALEXANDER BANCAYÁN ZEGARRA estudiante de la Escuela de ADMINISTRACIÓN de la Institución Universitaria que Usted representa, ha sido admitido para realizar sus Prácticas Pre profesionales en nuestra institución, teniendo como fecha de inicio EL 01-02-2018 y como fecha de culminación indeterminada en el área comercial.

Aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estima personal.

Atentamente,



LATAM FINANCIAL SERVICES SAC
Nicolás Mendoza Del Solar
Gerente General

ANEXO 5: GUIA DOCUMENTAL

CODIGO:

FICHA:



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL

OBEJTIVO: Conocer de qué manera el nivel de endeudamiento se relaciona con la capacidad de apalancamiento de los clientes de Rebaja Tus Cuentas, Lima 2018.

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN Nombre:

DNI:

Fecha de nacimiento: Edad:

Crédito Subrogado:

II. MEDICIÓN DE LAS VARIABLES Variable X: Endeudamiento

1.- ¿Cuál es el tipo de deuda subrogada por Rebaja Tus Cuentas?

a) Hipotecaria b) Hipotecaria y P. Personal c) Hipotecaria y línea paralela d) T.A

2.- ¿Cuál es el tipo de deuda más común subrogada por Rebaja Tus Cuentas después del crédito hipotecario?

a) Hipotecario y P. Personal b) Hipotecario y Línea paralela c) T. A
d) N.A

3.- ¿Cuál es el tipo de deuda menos común subrogada por Rebaja Tus Cuentas después del crédito hipotecario?

a) Hipotecario y P. Personal b) Hipotecario y Línea paralela c) T. A
d) N.A

4.- ¿Cuál es el tipo de deuda que genera más ahorro para los clientes de Rebaja Tus Cuentas?

a) Hipotecario y P. Personal b) Hipotecario y Línea paralela c)
Hipotecaria d) T.A

5.- ¿Cuál es el tipo de deuda que genera menos ahorro para los clientes de Rebaja Tus Cuentas?

- a) Hipotecario y P. Personal Hipotecaria b) Hipotecario y Línea paralela c) Hipotecaria d) T.A

6.- ¿Cuántas veces Rebaja Tus Cuentas ha Subrogado la deuda de un mismo cliente?

- a) 1 vez b) 2 Veces c) 3 Veces d) N.A

7.- ¿Cuál es el plazo más común para subrogar créditos hipotecarios?

- a) 10 años b) 15 años c) 20 años d) 25 años

8.- ¿Cuál es el plazo menos común para subrogar créditos hipotecarios?

- a) 10 años b) 15 años c) 20 años d) 25 años

9.- ¿Cuál es el menor plazo con que Rebaja Tus Cuentas subrogo un crédito Hipotecario?

- a) 10 años b) 15 años c) 20 años d) 25 años

10.- ¿Cuál es el plazo máximo con el que Rebaja Tus Cuentas realiza una subrogación hipotecaria?

- a) 10 años b) 15 años c) 20 años d) 25 años

11.- ¿Cuál es menor plazo con el que Rebaja Tus Cuentas realizo una subrogación de P. Personal?

- a) 10 años b) 15 años c) 20 años d) 25 años

12.- ¿Cuál es mayor plazo con el que Rebaja Tus Cuentas realizo una subrogación de P. Personal?

- a) 10 años b) 5 años c) 3 años d) 1 año

13.- ¿Cuál es el ingreso más rápido de evaluar en el área de Riesgos de Rebaja Tus Cuentas?

- a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

14.- ¿Cuál es el ingreso que demora más en evaluar por el área de Riesgos de Rebaja Tus Cuentas?

- a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

15.- ¿Cuál es el ingreso más común con el que Rebaja Tus Cuentas realiza una subrogación hipotecaria?

- a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

16.- ¿Cuál es el ingreso menos común con el que Rebaja Tus Cuentas realiza una subrogación hipotecaria?

a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

17.- ¿Cuál es el ingreso con el que se observan menos solicitudes de crédito en Rebaja Tus Cuentas?

a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

18.- ¿Cuál es el ingreso con el que se observan más solicitudes de crédito en Rebaja Tus Cuentas?

a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

19.- ¿Cuál es la categoría de ingresos con mejor continuidad laboral en las solicitudes de crédito de Rebaja Tus Cuentas?

a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

20.- ¿Cuál es el ingreso que genera mejores ofertas de tasa por parte de Rebaja Tus Cuentas?

a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

21.- ¿Cuál es el ingreso que genera peores ofertas de tasa por parte de Rebaja Tus Cuentas?

a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

22.- ¿Cuál es el ingreso mejor considerado por las evaluaciones de riesgo en Rebaja Tus Cuentas?

a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

23.- ¿Cuál es el ingreso menos considerado por las evaluaciones de riesgo en Rebaja Tus Cuentas?

a) 5ta Categoría b) 4ta Categoría c) 3era Categoría d) T.A

24.- ¿En base a la continuidad laboral que contratos son los más comunes en las solicitudes de crédito?

a) Plazo determinado b) Plazo indeterminado

25.- ¿En base a la continuidad laboral que contratos son los menos comunes en las solicitudes de crédito?

a) Plazo determinado b) Plazo indeterminado

26.- ¿En base a la continuidad laboral que contratos son los más rechazados por el área de Riesgos en Rebaja Tus Cuentas?

a) Plazo determinado b) Plazo indeterminado

27.- ¿En base a la continuidad laboral que contratos son los menos rechazados por el área de Riesgos en Rebaja Tus Cuentas?

- a) Plazo determinado b) Plazo indeterminado

28.- ¿Cuál es la cantidad de veces que cambia el historial crediticio durante 1 mes?

- a) 1 vez b) 2 veces c) 3 veces d) N.A

29.- ¿Con un mal historial crediticio se puede subrogar un crédito hipotecario en Rebaja Tus cuentas?

- a) Si b) A veces c) Nunca d) a y b

30.- ¿Con un Buro deteriorado se puede subrogar un crédito hipotecario en Rebaja Tus cuentas?

- a) Si b) A veces c) Nunca d) a y b

31.- ¿Cuántas solicitudes de crédito fueron observadas por un Buro deteriorado en Rebaja Tus Cuentas?

- a) Más de 20 b) Menos de 20 c) Todas d) N.A

Variable Y: Apalancamiento

32.- ¿Cuáles son los apalancamientos financieros que gestiona Rebaja Tus Cuentas?

- a) A. de tarjetas de crédito b) A. de P. Personales c) A. de hipotecarios d) T.A

33.- ¿Cuál es el monto mínimo de apalancamiento financiero en Rebaja Tus Cuentas?

- a) Más o igual a S/150,000 b) Más o igual a S/200,000 c) Menos o igual a S/150,000 d) No hay Mínimo

34.- ¿Cuál es el monto máximo de apalancamiento financiero en Rebaja Tus Cuentas?

- a) S/100,000 b) S/500,000 c) Más de S/1, 00,000 d) No hay Mínimo

35.- ¿Qué tipo de apalancamiento financiero promueve Rebaja Tus Cuentas?

- a) Hipotecaria b) Hipotecaria y P. Personal c) Hipotecaria y línea paralela d) T.A

36.- ¿Que ingreso como mínimo debe tener un cliente de Rebaja Tus Cuentas para un apalancamiento financiero?

- a) S/3,000 b) S/5,000 c) S/6,000 d) N.A

37.- ¿Cuál es el porcentaje mínimo de inicial para un apalancamiento inmobiliario en Rebaja Tus Cuentas?

- a) 10% b) 20% c) 30% d) No hay Mínimo

38.- ¿Cuál es el porcentaje mínimo de inicial para un apalancamiento inmobiliario por 2da vivienda en Rebaja Tus Cuentas?

- a) 10% b) 20% c) 30% d) No hay Mínimo

39.- ¿Cuál es el porcentaje mínimo de inicial para un apalancamiento inmobiliario por 3era vivienda en Rebaja Tus Cuentas?

- a) 10% b) 20% c) 30% d) No hay Mínimo

40.- ¿Qué tipo de apalancamiento financiero promueve Rebaja Tus Cuentas?

- a) Apalancamiento positivo b) Apalancamiento negativo c) N.A

41.- ¿Que ingreso como mínimo debe tener un cliente de Rebaja Tus Cuentas para un apalancamiento inmobiliario?

- a) S/3,000 b) S/5,000 c) S/6,000 d) N.A

ANEXO 6: CERTIFICADO DE VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL CONOCIMIENTO DE LA GESTION DE REBAJA TUS CUENTAS

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el conocimiento de la gestión de Rebaja Tus Cuentas
Inventario Perfilando a mis Clientes.

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias	
		M D	D A	M A	M D	D A	M A	M D	D A	M A		
	DIMENSIÓN 1: TIPO DE DEUDA											
1	¿Cuál es el tipo de deuda subrogada por Rebaja Tus Cuentas?											
2	¿Cuál es el tipo de deuda más común subrogada por Rebaja Tus Cuentas después del crédito hipotecario?											
3	¿Cuál es el tipo de deuda menos común subrogada por Rebaja Tus Cuentas después del crédito hipotecario?											
4	¿Cuál es el tipo de deuda que genera más ahorro para los clientes de Rebaja Tus Cuentas?											
5	¿Cuál es el tipo de deuda que genera menos ahorro para los clientes de Rebaja Tus Cuentas?											
	DIMENSIÓN 2: PLAZO DEL FINANCIAMIENTO											
6	¿Cuántas veces Rebaja Tus Cuentas ha Subrogado la deuda de un mismo cliente?											
7	¿Cuál es el plazo más común para subrogar créditos hipotecarios?											
8	¿Cuál es el plazo menos común para subrogar créditos hipotecarios?											
9	¿Cuál es el menor plazo con que Rebaja Tus Cuentas subroga un crédito hipotecario?											
10	¿Cuál es el plazo máximo con el que Rebaja Tus Cuentas realiza una subrogación hipotecaria?											
11	¿Cuál es menor plazo con el que Rebaja Tus Cuentas realiza una subrogación de P. Personal?											
12	¿Cuál es mayor plazo con el que Rebaja Tus Cuentas realiza una subrogación de P. Personal?											
	DIMENSIÓN 3: INGRESOS											
13	¿Cuál es el ingreso más rápido de evaluar en el área de Riesgos de Rebaja Tus Cuentas?											

**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el conocimiento de la gestión de Rebaja Tus Cuentas
Inventario Perfilando a mis Clientes.**

Nº	DIMENSIONES / Ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	
	DIMENSIÓN 1: APALANCAMIENTO FINANCIERO										
1	¿Cuáles son los apalancamientos Financieros que gestiona Rebaja Tus Cuentas?										
2	¿Cuál es el monto mínimo de apalancamiento financiero en Rebaja Tus Cuentas?										
3	¿Cuál es el monto máximo de apalancamiento financiero en Rebaja Tus Cuentas?										
4	¿Qué tipo de apalancamiento financiero promueve Rebaja Tus Cuentas?										
5	¿Qué ingreso como mínimo debe tener un cliente Rebaja Tus Cuentas para un apalancamiento Financiero?										
	DIMENSIÓN 2: APALANCAMIENTO INMOBILIARIO										
6	¿Cuál es el porcentaje mínimo de inicial para un apalancamiento inmobiliario en Rebaja Tus Cuentas?										
7	¿Cuál es el porcentaje mínimo de inicial para un apalancamiento inmobiliario por 2da vivienda en Rebaja Tus Cuentas?										
8	¿Cuál es el porcentaje mínimo de inicial para un apalancamiento inmobiliario por 3era vivienda en Rebaja Tus Cuentas?										
9	¿Qué tipo de apalancamiento inmobiliario promueve Rebaja Tus Cuentas?										
10	¿Qué ingreso como mínimo debe tener un cliente Rebaja Tus Cuentas para un apalancamiento inmobiliario?										

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable Aplicable después de corregir



Apellidos y nombres del juez validador

ILLA SIHUINCHA GODOFREDO

DNI: 10596867

Especialidad del validador: ADMINISTRADOR.....

15 de Octubre del 2018

- ¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.
Especialidad

ANEXO 7: ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
--	---	---

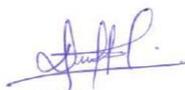
Yo, Diana Huamani Cajaleón, docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo Lima Este, revisora de la tesis titulada

" *Nivel de involucramiento y la capacidad de aprovechamiento de los clientes de Rabasa Tus Cuentas, Lima 2018* "

del (de la) estudiante *Renzo Alexander Benavente Zucarrá*, constato que la investigación tiene un índice de similitud de *26* % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha *Lima 8 de Noviembre del 2019*



Firma

Diana Huamani Cajaleón

DNI: *43648948*

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

ANEXO 9: AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 16-12-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo Ricardo Alexander Brindley Zegarra, identificado con DNI No. 46586694,
 egresado de la Escuela Profesional de Administración de la
 Universidad César Vallejo, autorizo (), No autorizo () la divulgación y
 comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado
"Nivel de conocimientos y la capacidad de aprendizaje de los Chaites de
Rabonja, Tarma, Cuzco, Julio 2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV
 (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822,
 Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



 FIRMA

DNI: 46586694

FECHA: 16-12-2018 16 de 12 del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

ANEXO 10: AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

Mg. Diana Lucila Huamani Castañeda

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Renzo Alexander Barrantes Zegarra

INFORME TITULADO:

Nivel de Endeudamiento y la capacidad de Apalancamiento
de los clientes de Rabato Tus Cuentas, Lima 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciado en Administración

SUSTENTADO EN FECHA: 16/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 16



[Signature]

LIMPIEZA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN