



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**5 Cs del crédito y riesgo financiero de una empresa de venta de
útiles de oficina, Surquillo, 2023**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Administración

AUTORA:

Gutierrez Leon, Cynthia Jacqueline (orcid.org/ 0000-0002-5665-3524)

ASESORA:

Dra. Mairena Fox, Petronila Liliana (orcid.org/0000-0001-9402-5601)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2023

DEDICATORIA

Mi investigación está dedicada a la Dra. Mairena, por haber compartido su experiencia y enseñanzas. Además de haberme impulsado para continuar cuando quise desistir. Gracias por su paciencia y su esfuerzo de que se logre el objetivo.

AGRADECIMIENTO

Gracias a la universidad por permitir culminar mis estudios profesionales, y a mis docentes en este periodo universitario, sobre todo a mi asesora la Dra. Mairena Fox, por demostrar ser una excelente profesional, guiándome de manera correcta y minuciosa a desarrollar mi trabajo de investigación.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, MAIRENA FOX PETRONILA LILIANA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "5 Cs del crédito y riesgo financiero de una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, 2023", cuyo autor es GUTIERREZ LEON CYNTHIA JACQUELINE, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 16.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo 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.

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 lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 26 de Junio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
MAIRENA FOX PETRONILA LILIANA DNI: 16631152 ORCID: 0000-0001-9402-5601	Firmado electrónicamente por: MFOXPL el 26-06- 2023 10:22:52

Código documento Trilce: TRI - 0551510

DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR/ AUTORES



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, GUTIERREZ LEON CYNTHIA JACQUELINE estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "5 Cs del crédito y riesgo financiero de una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, 2023", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
CYNTHIA JACQUELINE GUTIERREZ LEON DNI: 47488946 ORCID: 0000-0002-5685-3524	Firmado electrónicamente por: GUTIERREZCJ el 26- 06-2023 23:43:48

Código documento Trilce: TRI - 0551511



Índice de contenidos

CARÁTULA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR/ AUTORES	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	7
III. METODOLOGÍA	13
3.1. Tipo y diseño de investigación	13
3.2. Variables y operacionalización	15
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	21
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	23
3.5. Procedimientos	24
3.6. Método de análisis de datos	25
3.7 Aspectos éticos	25
IV. RESULTADOS	26
V. DISCUSIÓN	43
VI. CONCLUSIONES	46
VII. RECOMENDACIONES	47
REFERENCIAS	49
ANEXOS	55

Índice de tablas

Tabla 1	Puntuación de los ítems en la escala de Likert	23
Tabla 2	Estadísticos descriptivos	27
Tabla 3	Nivel de las 5 Cs del crédito realizada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	28
Tabla 4	Nivel de conducta desarrollada en las 5 Cs del crédito por una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	29
Tabla 5	Nivel de capacidad de pago histórico desarrollada en las 5 Cs del crédito en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, 2023	30
Tabla 6	Nivel de capacidad de endeudamiento desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, 2023	31
Tabla 7	Nivel de condiciones macroeconómicas desarrollada en una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo 2023	32
Tabla 8	Nivel de capacidad de pago proyectada desarrollada en una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo, 2023	33
Tabla 9	Nivel del Riesgo financiero, en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, 2023	34
Tabla 10	Nivel del Riesgo de crédito desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, 2023	35
Tabla 11	Nivel del Riesgo de mercado desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	37
Tabla 12	Nivel del Riesgo de liquidez desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	38

Tabla 13	Prueba de hipótesis entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero	40
Tabla 14	Prueba de hipótesis entre la variable 5 Cs del crédito y la dimensión riesgo de crédito.	41
Tabla 15	Prueba de hipótesis entre la variable 5 Cs del crédito y la dimensión riesgo de mercado	42
Tabla 16	Prueba de hipótesis entre la variable 5 Cs del crédito y riesgo de liquidez	43

Índice de figuras

Figura 1	Distribución de empresas que accedieron al programa reactiva Perú	2
Figura 2	Distritos que conforman Lima Norte	3
Figura 3	Procedimiento de recogida de datos	24
Figura 4	Nivel de las 5 Cs del crédito realizada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	28
Figura 5	Nivel de conducta desarrollada en las 5 Cs del crédito por una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	29
Figura 6	Nivel de capacidad de pago histórico desarrollada en las 5 Cs del crédito en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	30
Figura 7	Nivel de capacidad de endeudamiento desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	31
Figura 8	Nivel de condiciones macroeconómicas desarrollada en una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo 2023	32
Figura 9	Nivel del Riesgo financiero, en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	34
Figura 10	Nivel del Riesgo de crédito desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	35
Figura 11	Nivel del Riesgo de mercado desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	36
Figura 12	Nivel del Riesgo de liquidez desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023	37

RESUMEN

El propósito del trabajo de estudio fue dar respuesta a las preguntas planteadas, entre ellas determinar si existe relación entre las variables, las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero. Realizada a una población de 20 colaboradores de la organización, para obtener el alcance de los datos, se construyó un cuestionario conformado por 21 interrogantes, medida a través de cinco niveles de respuesta. Se usó la recolección de datos para probar la hipótesis, de diseño no experimental, con un alcance correlacional. Posteriormente, se ordenó y se calculó las variables para conocer la confiabilidad, donde se evidenció que no existe relación de ambas, quedando estadísticamente comprobada ya que el valor es bajo en la correlación de las variables (p valor) es de 0,010 por lo que es mayor a 0,005. Sin embargo, se comprobó que, si presenta correlación las 5 Cs del crédito y la dimensión riesgo de liquidez observándose relación directa con la variable 1, con una significancia de 0,003 mostrando una correlación positiva moderada a comparación de las otras dimensiones de la variable 2 que ninguna se asocia a la variable 1, lo que permitió finalmente llegar a las conclusiones y recomendaciones.

Palabras clave: Crédito, riesgo, liquidez

ABSTRACT

The purpose of the study work was to answer the questions raised, including determining if there is a relationship between the variables, the 5 Cs of credit and financial risk. Conducted to a population of 20 employees of the organization, to obtain the scope of the data, a questionnaire made up of 21 questions was constructed, measured through five response levels. Data collection was used to test the hypothesis, of a not experimental design, with a correlational scope. Subsequently, it was surely and the variables were calculated to know the confidence, where it was evidenced that there is no relationship between the two, being statistically proven since the value is low in the correlation of the variables (p value) is 0.010, so it is mayor a 0.005. However, it was verified that, if it presents confirmations of the 5 Cs of credit and the liquidity risk dimension, observing a direct relationship with variable 1, with a significance of 0.003, showing moderate positive reproductions compared to the other dimensions of variable 2 that none is associated with variable 1, which finally made it possible to reach the conclusions and recommendations.

Keywords: Liquidity, risk, credit

I. INTRODUCCIÓN

El término de financiación se empleó en el mundo de los negocios como significado de deuda o déficit. Por ello, se podría decir que la parte fundamental del débito, es el plazo o periodo que este establece para su reembolso. Que generalmente, se basa en la entrega de dinero. Asimismo, estos están sujetos a riesgos dentro de los mercados, donde la iniciativa de adquirir un financiamiento, va a depender de la actividad que el prestatario realice. Sin embargo, Toda organización ha necesitado los recursos financieros para contar con liquidez y poder llevar a cabo sus actividades o ampliar su estructura del negocio. Es por ello, que esta disciplina, que surgió en el siglo XXI después de los sucesos de inestabilidad, crisis financieras y acontecimientos de riesgos existentes, han generado la necesidad de la medición y gestión de un riesgo cada vez más interconectado, para que no ocurran sucesos negativos o futuros inciertos que generen incertidumbre y ocasionen daños económicos y materiales a la empresa.

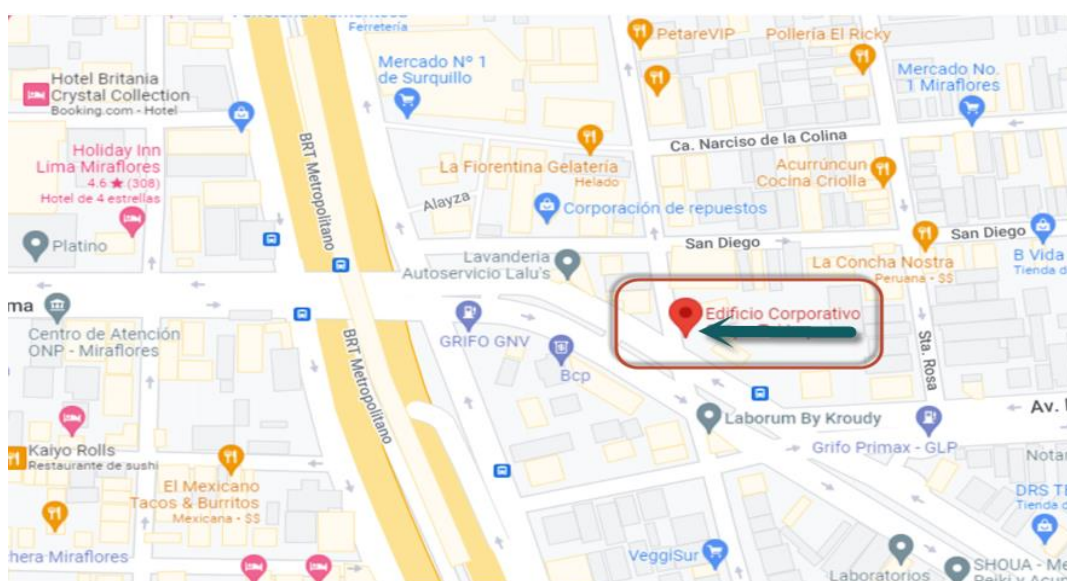
De esta manera, el proceso de identificación, evaluación y cobertura de los riesgos, se ha convertido en una actividad estratégica para la empresa, donde la aplicación de este método, consiste en analizar y reconocer los riesgos, y con ello se permita proteger los activos de la compañía.

Finalmente, el análisis y evaluación que se ha realizado al prestatario no debe significar una posibilidad de riesgo para el acreedor como de padecer de deudas impagas o incobrables ya que los créditos concedidos deben estar determinados por una correcta gestión administrativa, realizando un análisis cuantitativo y cualitativo. De esta manera, deducir un perfil de empresa, con la finalidad de precisar si cumple o no con los requerimientos esperados, para la aceptación o rechazo de un financiamiento, siendo el objetivo proteger a la organización y disminuir el riesgo de cartera.

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) reportó el 30 de octubre del 2020, la asignación de crédito del programa Nacional “REACTIVA PERÚ” plan, que fue creado por el gobierno de nuestro país como respuesta rápida y positiva con la finalidad de generar liquidez y cubrir las necesidades económicas que enfrentaban las empresas por la Covid 19. Así mismo, el objetivo principal era facilitar la entrada de los empresarios al capital de trabajo asegurando la continuación de la cadena

de pago y así se evite la quiebra inmediata de un desmedido número de pequeñas empresas en el Perú, lo que ocasionaría alto índice de desempleo y pobreza.

La empresa carece de un control que permita identificar los posibles riesgos en la asignación de líneas de crédito, generando incumplimiento de pago. Es una organización comercializadora dedicada a la venta de útiles, juguetes, papelería y artículos de oficina, posicionada en el mercado nacional por 57 años. En estos últimos 5 años ha implementado nuevos canales de atención, E commerce, vales, Giif Card.



Nota: La empresa de ventas de útiles de oficina se encuentra en el Jirón Mariano Odicio 153, localizada en el distrito de Surquillo. Captura de Google Maps.
(<https://www.google.com/maps/place/Edificio+Corporativo+Grupo+Tai+Loy/@-12.1189404,77.0255438,18z/data=!4m5!3m4!1s0x9105c9c05182647f:0xc8062fa553faf2d518m2!3d-12.119375!4d-77.0244786>)

La valoración crediticia es un análisis que se efectúa con frecuencia para focalizar la capacidad de pago de un agente económico. Además, son factores que se utilizan para evaluar propuestas de créditos comerciales o bancarios.

Para determinar la conducta de pago de una persona física o jurídica se realiza mediante un análisis cualitativo a partir de la recolección de información, este procedimiento se debe efectuar para evaluar el nivel de riesgo de un cliente en base a su capacidad dentro del mercado. De esta manera, para otorgar un crédito debemos analizar principales aspectos del mismo, esto permitirá recabar evidencia veraz de su movimiento financiero. Del mismo modo, evaluaremos su comportamiento con otros proveedores y entidades financieras, para ello se solicita

referencias comerciales, que acrediten si mantiene buen comportamiento de pago con otras organizaciones.

La capacidad de pago es la posibilidad que existe en una empresa o persona natural pueda o no cumplir con sus deudas con las entidades financieras, proveedores, etc. Este indicador se encargará de medir el efectivo líquido de la compañía frente a sus cuentas por pagar, evaluando las probables tomas de decisiones frente a escenarios de endeudamiento con los distintos acreedores.

La capacidad de pago proyectada es una ratio que nos permite evaluar la capacidad de poder asumir una deuda para futuros financiamientos. De igual manera este método se realiza mediante un análisis exploratorio al estado de resultado, para acceder a los indicadores que nos permitan evaluar la rentabilidad y observar si realmente la empresa tiene la liquidez para asumir sus préstamos.

Las condiciones macroeconómicas es la manera de medir la oferta y demanda dentro del mercado, si evaluamos la situación desde el punto de vista de otorgar un crédito, partiremos del análisis de los factores internos y externos que permitan validar si el cliente presenta dificultad o no para cumplir sus obligaciones. también nos permiten evaluar el mercado, si los precios suben, si el índice de desempleo aumenta, factores externos que hagan que el mercado se estanque y cree posibles problemas frente a la actividad comercial.

Asimismo, el análisis a los estados financieros permitirá conocer el disponible y excedente de un cliente, también hasta donde se puede endeudar sin dejar de cumplir con sus obligaciones. Por ende, el método de la capacidad de pago proyectada es una herramienta que posibilita observar las fuentes secundarias de ingreso del deudor. De esta forma podemos conocer su situación financiera frente posibles contingencias, permitiendo deducir la capacidad de pago a largo y corto plazo.

Por otra parte, existen diferentes tipos de riesgos, sin embargo, el riesgo relacionado a las finanzas es el que genera incertidumbre cuando se realiza una inversión, debido a diferentes factores como fluctuaciones en el mercado producido por las variaciones de los precios o a la imposibilidad de cumplir con el retorno del capital prestado. Por consiguiente, la exposición financiera se refiere a toda actividad comercial que genera incertidumbre o peligro de perder el capital invertido causando efectos negativos a la organización como la falta de rentabilidad.

De igual forma, el riesgo de incumplimiento va desempeñar un rol muy importante, para ello debemos contar con un informe de calidad, ya que del análisis realizado evaluaremos las probabilidades de incumplimiento para evitar que la organización experimente situaciones de pérdidas.

No obstante, el riesgo cuantificable encargado de medir el comportamiento de factores externos a la empresa como la inflación, tasa de interés y tipo de cambio, ocasiona incertidumbre efectuadas por las variaciones de las mismas. Por lo general, este tipo de riesgo se relaciona a una alteración de los precios o a la conducta del consumidor.

Por último, es un riesgo no cuantificable que se encarga de gestionar la solvencia, la cual dificulta a la organización de cumplir con sus obligaciones por pagar, producidas por la falta de transformar sus activos en efectivo líquido, la pésima administración financiera y por otros factores externos.

Frente a la realidad expuesta se planteó **el problema de investigación** ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023; ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, ¿en el periodo 2023 ?; ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023 ?; ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023?.

En cuanto a la **justificación teórica**, para dar énfasis a la variable 5 Cs del crédito estuvo sustentada por la ley 31538 y 31143 ley de protección del consumidor financiero y crédito de consumo, Del mismo modo, Estupiñán (2015) conceptuó la metodología ERM, la misma que respalda a la variable riesgo financiero.

Con respecto a la **justificación metodológica** buscó determinar si existe relación entre el las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, con el propósito de conocer cuál es el nivel de consecuencia que presentan los créditos evaluados incorrectamente en la liquidez de la empresa. Para la recolección de los datos se ejecutó el método de la encuesta, desarrollada

mediante un cuestionario, conformada por 21 interrogantes y cinco niveles de respuesta a una población de 20 colaboradores del área de créditos y cobranzas.

En relación a la **justificación práctica**, porque el trabajo estudio propone diferentes aportes que beneficiarán a las diversas empresas de financiamiento comercial, ya que las recomendaciones planteadas influirán de forma positiva para la correcta evaluación crediticia a las diferentes propuestas de créditos y la reducción del riesgo de incumplimiento, con el propósito de dejar precedentes.

De otro lado, **El objetivo general** de la investigación fue establecer relación entre el las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023; (a) Determinar la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023; (b) Determinar la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023; (c) Determinar la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.

Por último, la **hipótesis** general, es conocer si existió relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023; (a) Existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023; (b) Existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023; (c) Existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.

II. MARCO TEÓRICO

Por el lado de los **antecedentes nacionales** Huamán (2020) planteó en su trabajo de estudio medir la asociación de la capacidad de pago y el índice de morosidad en las finanzas de un banco, fue una investigación aplicada, enfoque cuantitativo porque recopiló datos respecto a las variables y dimensiones del proyecto para analizarlo. De acuerdo al nivel de investigación que se realizó es descriptivo correlacional porque se pudo acceder a calcular el grado de influencia y coherencia entre las variables de estudio. Así mismo, el método de estudio fue de tipo no experimental porque no se alteró la información. Por otro lado, fueron 300 clientes los que conformaron la población aplicando el muestreo probabilístico de los cuales 30 fueron separados para la muestra. El instrumento utilizado para la recolección de los datos fue el cuestionario, para los resultados se trabajó con el programa IBM SPSS Statistics Versión 22. Finalmente, se concluye que la labor realizada en la agencia no presenta un control apropiado en los créditos asignados.

El estudio de la exposición del crédito y la morosidad de los empresarios en el conglomerado de la institución Scotiabank. Perez (2016) definió precisar la asociación entre la exposición del crédito y la morosidad. En la parte metodológica, se realizó la investigación de tipo descriptivo, mediante un diseño no experimental transversal, aplicando la técnica del formulario para la recopilación de la información y de instrumento el cuestionario, con escala tipo Likert, desarrollada en una población de 21 trabajadores del área de créditos, el recojo de los datos transcurrió por medio del aplicativo SPSS para obtener efectos positivos para la investigación. En conclusión, los resultados demuestran que si mantienen vínculo entre el estudio de la exposición del Crédito y la morosidad del conjunto de empresarios del conglomerado. Por lo mismo, se determina que si existe relación entre las variables.

Pereda (2015) realizó su investigación de la evaluación crediticia y su nivel de retraso en los pagos una asociación de créditos, ubicado en Trujillo, donde determinó que el propósito general es evidenciar que la valoración crediticia incurre de modo importante en el retraso de los pagos de los socios de la asociación de créditos de ahorro, localizada en Trujillo, su trabajo de estudio fue de tipo no experimental-transversal, ya que no se manipulo las variables y se visualiza los

datos, de estudio descriptivo para manifestar los sucesos establecidos en la realidad. Por otro lado, la población estuvo conformada por la asociación de créditos San Lorenzo, que fue realizado mediante el instrumento documentario y guía de entrevista, técnica que permitió conocer la información y desarrollo de otorgamiento de la línea de crédito y. el nivel de morosidad que presenta la empresa.

El trabajo de investigación está orientado a la evaluación de la exposición financiera y su vínculo con los estados financieros de las organizaciones industriales en el rubro textil, que tiene como autor a Luján (2018) quien determinó que el objetivo general del trabajo de estudio es medir la asociación de las variables. Por otro lado, señaló que la metodología empleada fue nivel correlacional causal, diseño investigación no experimental -transversal. Asimismo, menciona que la población se realizó a los clientes de la compañía y la muestra fue realizada a 22 individuos, elaboró el cuestionario para obtener la información de los consumidores, lo cual estuvo efectuado por 16 interrogantes en la escala de Likert. Por último, se concluyó que el trabajo de investigación obtuvo una respuesta positiva pudiendo evidenciar que la valoración del riesgo financiero es 92.5% demostrando que es una investigación prospera y que existe relación entre las variables.

Velarde (2020) determinó el riesgo financiero como la proximidad o posibilidad de un suceso con un efecto negativo en las metas planteadas por la organización. También, define que es la posibilidad que surge de un contratiempo o que algo sufra perjuicio o daño debido a bajos rendimientos de la inversión o sucesos mundiales que impacten en la financiación. Así mismo, presenta como propósito general, el nivel de influencia de los riesgos financieros en la rentabilidad de la organización. Del mismo modo, desarrolló el marco metodológico explicando que es una investigación de tipo pura ya que el fin es brindar información relacionada a los riesgos financieros en el entorno de las finanzas y define el nivel de su investigación como correlacional, puesto que busco establecer la finalidad de las variables de estudio. A su vez, empleó un método causal- explicativo, transeccional no experimental ya que no se manipuló las variables. Para trabajar la Población de estudio referenció a la SBS (2017) donde mencionó que el sistema financiero peruano está formado por 208 cooperativas de ahorro y empresas reguladas. Por ende, con dicho dato marcó la pauta para el desarrollo de la muestra

a 11 cajas municipales. En la técnica de instrumento es la de observación ya que trabajó con la información de la SBS. Finalmente, concluyó que los riesgos financieros repercuten en la liquidez de la organización de forma significativa ya que influyen en un 48,48% y 42,94% según los resultados obtenidos.

Elera y Rojas (2018) refirieron como objetivo de la investigación determinar cómo perjudica la gestión financiera en el riesgo financiero de una empresa de operador Logística, el desarrollo de su investigación fue de tipo aplicado porque se midió las variables para después plantear recomendaciones positivas. Por otro lado, en el caso del diseño fue no experimental ya que la información no fue manipulada, y de tipo correlacional transversal porque permitió analizar cómo se asocian las variables. Asimismo, el estudio de la población se efectuó con los estados financieros de la empresa entre los años 2018 al 2020, siendo el tipo de muestreo por conveniencia porque tuvo fácil acceso a los datos. Las técnicas de instrumento empleadas fueron mediante el análisis documental ya que esta permitió analizar los estados financieros y la ficha de registro. Por último, se determinó que la gestión financiera incide de modo importante en el riesgo financiero de la empresa, presentando una correlación positiva moderada el (p valor) 0,000, representando un (p valor) menor a 0.05.

Cárdenas y Pedraza (2021) estudiaron el riesgo de liquidez y solvencia de una financiera, con el fin de conocer si presentan relación. En la metodología se realizó un estudio básico no experimental de corte transversal, tipo correlacional, utilizando a una población de 31 colaboradores del área de finanzas de la financiera donde se empleó el cuestionario validado y analizado por expertos, alcanzando una credibilidad del 0.920 en la matriz Alfa de Cronbach.

Dulanto (2019) propuso determinar como objetivo, prosperar las cobranzas para que aumente el índice de liquidez en una empresa que emplea en el rubro de pinturas, ubicada en el distrito de Ate. Así mismo, menciona que su proyecto está basado en mejorar las políticas de crédito y cobranzas, y realizar el desarrollo de una gestión correcta para minimizar la posibilidad de riesgo o la falta de liquidez. Tuvo un alcance de tipo aplicada y nivel descriptivo con un diseño no experimental. La población y muestra fueron realizados a los estados financieros de la organización que serán utilizados para el análisis de estudio de una gestión óptima,

ejecutando las ratios financieras. Por último, se concluye, que la gestión adecuada de crédito y cobranzas aumenta el nivel de liquidez.

Reyes y Perez (2022) plantearon como objetivo medir la exposición de los créditos y cómo influye en la solvencia de la organización; por ello mencionaron que es importante que estas entidades administren la gestión de los riesgos en las finanzas, y evitar los gastos internos para que no impacte de forma negativa en la sociedad ya que las entidades financieras son los intermediarios en prestar servicios financieros y de asesoramiento bancario. Por otro lado, analizaron toda la información obtenida con la ratio de rentabilidad y liquidez para medir como se asocian ambas variables y dar respuesta al propósito planteado, donde se afirman que la exposición al crédito afecta la rentabilidad de la empresa. Por ende, incrementa las provisiones y reduce la rentabilidad.

Carrera et al. (2020) en su trabajo de estudio menciona acerca de un modelo para la administración del riesgo de mercado ya que indica que diversas financieras no gestionan el peligro del riesgo de mercado a pesar de estar expuestas a las diferentes variaciones de los precios del mismo, para ello se realizara un análisis interno para clasificar los diferentes tipos de riesgo con el fin de reconocerlos, prevenirlos y controlarlos, es importante definir los riesgos para establecer medidas necesarias que permitan evitar actividades que generen peligro, mitigando los riesgo a través de acciones que disminuyan la posibilidad de efectos negativos o transferirlos mediante garantías o contratos.

Por el lado de los **antecedentes Internacionales** Silva (2018) tuvo como propósito determinar un plan que minimice el riesgo de crédito, y de esa manera dar valor a la organización, para la recolección de datos utilizo el método de encuesta y entrevista, a 12 colaboradores de la empresa, método de enfoque cuantitativo, investigación de tipo aplicada. Por último, concluye que si es preciso plantear estrategias para progresar en la gestión del riesgo de incumplimiento.

Lopez (2009) planteó determinar un modelo que acceda a dividir en un periodo establecido los saldos totales en tarjetas de crédito y líneas de crédito que tiene el banco, en relación a la conducta de sus cuentas por pagar de sus consumidores, desatando así medios para ser gastados y posibilitar una adecuada medida para del riesgo de liquidez. El método utilizado fue mediante un análisis cuantitativo, también se aplicó el Data Mining, que permitió determinar un modelo

de gestión para el comportamiento de los productos que no cuentan con plazo establecido. En el ciclo de fragmentación se utilizó el método de varianza, donde se percibió que las líneas de créditos están fragmentadas por tipo de cliente. Este método permitió otorgar los saldos actuales en el portafolio de esos productos, con respecto a la conducta que muestran los diferentes segmentos determinados. Así mismo, esta fue justificada por la comprobación retrospectiva elaborada la cual accedió acreditar la distribución proyectada.

Maltez., et al. (2018) analizaron su trabajo de investigación en el periodo anual 2018, con el propósito de estudiar el riesgo de los activos del banco, donde se pretende obtener información sobre la suficiencia de la conducta de pago del sistema bancario frente a sus compromisos en un breve periodo. El método efectuado para esta investigación es descriptivo, de enfoque cualitativo; se consideran los componentes y puntos de vista que ayuden a entender satisfactoriamente la formulación del suceso debido a la importancia del caso en el sistema bancario y financiero.

Ramírez (2018) propuso como objetivo regular la exposición del riesgo de efectivo en una entidad financiera colombiana, partiendo de la ratio de cobertura de los activos de Basilea III, con el fin de fortalecer el control a las instituciones financieras y fomentar actividades que permitan gestionar los diferentes tipos de riesgos y que posibiliten a las entidades financieras hacer frente a situaciones de angustia. El siguiente informe presento como la óptima y oportuna regulación de los riesgos de efectivo pueden emplearse como instrumento de gestión en la administración de estructura de balance, la planificación de solvencia de una institución financiera, y no como una exigencia de cumplimiento regulador; si no que en medida se transforme para el directorio en un recurso de planeación y un argumento legitimo frente al ente regulador en la administración de los estados financieros de una institución.

Ródenas (2009) determino medir el nivel de eficiencia del crédito oficial europeo, donde buscó regular la eficiencia a través de ratios y el estudio de datos envolventes. Además, planteó dos suposiciones. La primera fue proponer que un grado conformado del financiamiento oficial es más competente que el escenario preliminar sin agregar. En la segunda suposición fue plantear que si dicha

agregación no obtendría éxito sería recomendable incluir un orden prudente de un grupo de grandes financieras particulares que cubra una demanda de financiación de carácter oficial en un periodo extenso.

El objetivo general del estudio de Quispe y Tello (2018) fue determinar diferencias, relaciones, etapas y diferentes opiniones, utilizando el método inductivo deductivo que se basó en la lógica dirigido a investigar sucesos específicos para lograr un estudio global, investigación correlacional porque tiene como objetivo estudiar la asociación de las variables, también utiliza un trabajo de estudio explicativo causal ya que tiene como propósito comprobar la hipótesis.

Collaguazo (2017) tuvo como objetivo evaluar el efecto que causa la situación económica actual del país, a través de la investigación efectuada a 13 organizaciones que se desarrollan en esta actividad económica. Además, el método de la investigación fue tipo aplicada, de enfoque cuantitativo, la técnica utilizada fue la encuesta, para la muestra trabajaron con 13 distribuidores de insumos médicos, localizados en Quito, investigación de tipo correlacional porque busca conocer la relación de las variables, donde finalmente concluye que las organizaciones que se emplean en el rubro de ventas de productos médicos no cuentan con el activo disponible para estructurar su administración; es por ello, que estas recurren a los préstamos para que cuenten con liquidez y no quiebren.

Simbaña (2020) en su trabajo de investigación titulado la asociación de la exposición de los activos y el riesgo de crédito en una entidad de microfinanzas del Ecuador, propuso como objetivo determinar asociación de las variables mediante un modelo estadístico de vectores autorregresivos, con el propósito de encontrar indicadores que permitan mitigar el riesgo y establecer políticas de crédito.

Martinez (2019) desarrollo un método de estudio que permita conocer cómo afecta la exposición del riesgo de crédito y liquidez en la rentabilidad en las financieras de Chile, obteniendo como resultado que el riesgo de incumplimiento si impacta negativamente en la solvencia de las organizaciones financieras, dando respuesta a la pregunta planteada, por ello recomienda que las empresas deben contar con activos que les favorezca para afrontar a los diferentes riesgos que se presentan y gestionar los diversos riesgos que se acontecen.

Por otro lado, el **enfoque teórico** orientado a la ley 31538 tuvo como finalidad autorizar el financiamiento asociados a los gastos de la crisis sanitaria covid19, a la reactivación económica, y otros gastos de las entidades del gobierno nacional; asimismo, la ley 31143 de protección al consumidor financiero y crédito de consumo, tiene como propósito establecer mecanismos regulatorios, como las tasas de interés, comisiones u otros gastos que agreguen a los productos o servicios. Su propósito de este proceso

Además, se planteo como base la metodología ERM para respaldar la (V2) ya que es un método estratégico que permite identificar, evaluar y controlar el riesgo, causadas por las diferentes actividades que las personas realizan dentro de la organización. Estupiñán (2015) menciona que el propósito de este proceso es reconocer las situaciones de riesgo para dar respuesta y prevenir cualquier daño que pueda afectar a las metas de la empresa.

Por consiguiente, el **enfoque conceptual** a las 5 C's del crédito son cinco características o aspectos que se analizan en un deudor. Esto es para determinar qué tan probable es que el préstamo sea devuelto. Y esta es dimensionada por (1) conducta, (2) capacidad de pago histórico, (3) capacidad de endeudamiento, (4) condiciones macroeconómicas, (5) capacidad de pago proyectada. Morales y Morales (2014) refirieron que es un análisis mediante el cual permite a las organizaciones evaluar y definir el riesgo de crédito a otorgar.

Asimismo, la variable 2 está conceptualizada por Trujillo y Martínez (2020) definiendo el riesgo financiero como un escenario de peligro o daño y que estos se materialicen causando efectos negativos en la organización. En las finanzas el riesgo hace referencia a incertidumbre ya que en una inversión existen probabilidades de generar mayor rentabilidad como perderlo todo, en este caso es posible contar con planes de contingencia y a llevar una correcta administración de los riesgos, transfiriéndolos, mediante contratos o garantías, cual sea necesario realizar según la situación. Asimismo, Vilariño (2001) menciona que existen diferentes exposiciones financieras, pero hay tres importantes que se han dimensionado en esta investigación (1) riesgo de crédito, (2) riesgo de mercado y (3) riesgo de liquidez.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

El plan de estudio fue desarrollada a través de un método cuantitativo, que permitió responder a las preguntas de la investigación y realizar la prueba de hipótesis establecida, para ello elabore el cuestionario de forma anticipada, que fue cuantificada y medida a través de la escala de Likert. Galeano (2016) mencionó que el enfoque cuantitativo es una indagación social, y está se basa a la investigación objetiva.

El método trabajado fue hipotético deductivo porque busco dar respuesta a las hipótesis planteadas. Cegarra (2012) refirió que este método consiste en buscar solución a los problemas. Además, de expresar hipótesis de probables soluciones y que estas sean corroboradas con la información obtenida.

La investigación aplicada pretende estudiar productos o innovaciones tecnológicas que permitan dar solución a las dificultades o problemas planteados. Vargas (2009) menciona que este tipo de investigación busca utilizar los datos de una investigación existente para fundamentar la información obtenida y buscar la mejora en la práctica.

El Nivel del trabajo de investigación fue correlacional porque buscó medir si están o no correlacionadas las variables de estudio, para el autor Diaz (2009) el designio principal es conocer el comportamiento de las variables y el valor aproximado de cada una de ellas.

Diseño no experimental de corte transversal descriptiva, porque no se cambia la realidad observada, ya que las variables de estudio no fueron manipuladas y los datos obtenidos fueron tomados de la encuesta que se realizó en un solo momento. Toro y Parra (2006) mencionaron que la investigación no experimental es cuando no realizamos ninguna variación intensional a las variables independientes, al contrario, en este tipo de investigación se estudia los fenómenos en su entorno natural y más adelante examinarlos.

3.2. Variables y operacionalización

El trabajo de estudio detalla a las variables las 5 Cs del crédito y riesgo financiero. Por esta razón, se procedió a definir las variables de modo conceptual, operacional, con indicadores y analizada es una escala de medición.

Variable 1: 5 Cs DEL CRÉDITO

Definición conceptual

Considera los elementos de riesgo para una evaluación al efectuar una exploración de créditos, según Morales y Morales (2014). Por otro lado, Morales et al. (2014) mencionaron que las 5 Cs del crédito son técnicas que permiten evaluar y determinar la exposición al riesgo.

Definición operacional

La variable de las 5 Cs del crédito fue medida mediante las dimensiones de conducta, capacidad de pago histórico, capacidad de endeudamiento, condiciones macroeconómicas y capacidad de pago proyectada.

Dimensión 1: Conducta

Morales y Morales (2014) definieron que el carácter o voluntad de pago del cliente, se realiza mediante un análisis cualitativo para obtener la información garantizada como los antecedentes crediticios, su administración, estructura organizacional, la experiencia y conocimiento del cliente, la toma de decisiones, y su visión, nos permitirá conocer el perfil del prestatario y su situación real.

Indicadores de Conducta

Riesgo

Casal (2009) determinó que es el medio que conduce a un acontecimiento no deseado en diferentes actividades, también relaciona posibles peligros potenciales que pueda desencadenar consecuencias negativas.

Calidad

Alcalde (2019) conceptúa que la calidad es ser eficaz utilizando bien tus recursos y esto permitirá entregar un trabajo sin errores.

Evaluación

Hernandez y Velásquez (2004) definen la evaluación como método de prevención antes de tomar una decisión, esto nos permite medir todas las alternativas dentro los escenarios evaluados.

Dimensión 2: Capacidad de pago histórico

En este factor se evaluó al cliente mediante un análisis cuantitativo de su riesgo financiero y si dispone de los medios suficientes para cumplir con sus compromisos de pago, en este punto también se analizará la operación histórica, el flujo de caja y la posibilidad que tiene el cliente para producir efectivo. Asimismo, esta capacidad de pago se determina mediante la construcción de estados financieros, análisis de ingresos positivos para la empresa. De la misma manera, en el estado de resultado se evaluará las ventas y utilidades con el objetivo de obtener información de las ventas en los últimos años. A su vez, el flujo histórico nos permitirá analizar la capacidad de pago de la actividad comercial del cliente desde el punto de vista de Morales y Morales (2014).

Indicadores de Capacidad de pago histórico

Operación Histórico

Morales y Morales (2014) conceptuaron este factor como un comparativo que se da de periodo a periodo y permite tomar decisiones para futuras proyecciones.

Flujo neto histórico

Morales y Morales (2014) conceptúan como la ratio que evalúa el manejo de efectivo durante un periodo, permite tomar decisiones a corto plazo.

Dimensión 3: Capacidad de endeudamiento

Morales y Morales (2014) plantearon que la capacidad de endeudamiento del cliente se va a medir por factores que analicen su solidez como empresa, su riesgo financiero, el giro del negocio, el índice de liquidez, para conocer si la empresa cumple con sus compromisos de pago a tiempo, su estructura financiera y rentabilidad. Sin embargo, esta variable permite medir el grado de endeudamiento del cliente. teniendo en cuenta su crecimiento patrimonial, el tipo de administración del negocio, el punto de análisis es identificar que tan endeudado esta nuestro cliente. De tal manera, que el crédito que otorguemos no represente un riesgo para él.

Indicadores de Capacidad de endeudamiento

Liquidez

Gonzales (2010) define como el efecto de solventar los posibles gastos en corto plazo.

Rentabilidad

Córdova (2012) menciona que la rentabilidad permite evaluar el desempeño de la empresa, mediante el uso de los activos. Así mismo, permite analizar los ingresos versus los costos.

Apalancamiento

Córdova (2012) determina que es la ratio que evalúa el patrimonio versus los activos, esto permite tomar buenas decisiones de inversión para el incremento de utilidades.

Dimensión 4: Condiciones macroeconómicas

Las condiciones macroeconómicas como un factor para señalar la conducta del entorno en su industria del cliente y si esta influye en la capacidad y solidez. También refiere al escenario político y económico del país, y como estas intervienen en la actividad empresarial del cliente siendo factores externos y ajenos que sin embargo dañan la rentabilidad de la organización. Dentro de este contexto también

analizaremos el nivel de riesgo mediante los siguientes factores, económico, de portafolio y riesgo financiero, así determinaremos el crecimiento de la industria del cliente. De esta manera, plantea Morales y Morales (2014).

Indicadores de Condiciones macroeconómicas

Riesgo país

Morales y Morales (2014) menciono que un indicador que permite tener una visión a posibles riesgos de un país determinado y saber cuál será su capacidad de afrontarlos. Además, estos son evaluados por entes reguladores mundiales que determinan el histórico y conducta de un país, ya que el presentar un riesgo alto, las tasas de interés serán elevadas para las propuestas de préstamos que realice el gobierno, esto también es generado por los problemas e inestabilidad política de una región.

Perspectivas de la industria

Morales y Morales (2014) refieren que se debe evaluar factores económicos y financieros dentro de la industria, analizando sus actividades en ponderación a sus metas.

Posicionamiento de la empresa y participación

Morales y Morales (2014) señalan comparar a dos o más empresas del mismo sector, para determinar las ventajas y desventajas de un producto determinado. Adicional conocer el grado de influencia de la empresa sobre los proveedores y el consumidor final.

Dimensión 5: Capacidad de pago proyectada

La finalidad de este factor es calcular la suficiencia de generar los ingresos futuros para cumplir con sus obligaciones, según plantea Morales y Morales (2014).

Indicadores Capacidad de pago proyectada

Fuente primaria de pago

Morales y Morales (2014) definen que son recursos que una empresa espera recibir, los cuales se expresan en el su estado de situación. Es un indicador medible con el flujo de caja.

Fuente alterna de pago

Morales y Morales (2014) definieron que son los recursos adicionales frente a compromisos financieros cuando los ingresos directos son insuficientes

Escala de medición

La variable 5 Cs del crédito es de naturaleza cualitativa y la toma de datos será medida con escala de medición ordinal.

Variable 2: RIESGO FINANCIERO

Definición conceptual

Vilariño (2001) indico que reconocer o medir el riesgo es un escenario complicado. Primero, porque los riesgos son de índole multidimensional, dado que comprende distintas direcciones; además, de ser activos financieros que representan diferentes tipos de riesgo. Sin embargo, Serrano (2020) menciona que son los probables efectos negativos que perjudican las finanzas de las organizaciones debido a las variaciones de los precios, del tipo de cambio o tasa de interés, ya que la alteración de estos representara un riesgo tanto para el prestatario como receptor. Por otro lado, Trujillo y Martinez (2020) definieron el riesgo como sinónimo de incertidumbre y en relación a las finanzas lo asocian como una situación volátil ya que en una inversión existen posibilidades de generar perdidas o ganancias; asimismo; mencionaron que la volatilidad se da por diferentes componentes de riesgo no esperados que afectan a los inversionistas.

Definición operacional

La variable riesgo financiero será medida con escala de medición ordinal, mediante

las dimensiones de riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo de liquidez.

Dimensión 1: Riesgo de crédito

El peligro de crédito es definido como la probabilidad de encontrarse en una situación de peligro creada por no hacer frente a las obligaciones de pago de algunos deudores, es un riesgo que presentan las entidades de crédito, bancas, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, además este peligro o riesgo también incurre para las organizaciones no financieras que conceden créditos a sus consumidores o de cualquier inversor que tiene un activo pendiente de liquidación. De esta manera, concluye Vilariño (2001).

Indicadores de Riesgo de Crédito

Quiebra

Quevedo (2004) fue definida como la acción de la organización para declararse en quiebra y no cumplir con sus acreedores.

Incumplimiento

Pizarro (2010) mencionó que es cuando la organización ya no pueda cumplir con sus obligaciones y genera resultados negativos.

Obligaciones

La RAE (2022) puntualizó que es una situación o hecho que una persona está obligada a realizar (Real

Dimensión 2: Riesgo de mercado

Vilariño (2001) conceptuó al riesgo de mercado como las probables pérdidas que tienen la posibilidad de producir movimientos negativos a los costos del mercado. El peligro de mercado surge en la administración de posiciones de cartera que tiene dentro actividades como bonos, divisas, swaps y otros.

Indicadores de Riesgo de Mercado

Precios

Sulser y Pedraza (2004) definieron como la cantidad que se otorga al pagar cuando se obtiene un producto.

Derivados

Benito y Puig (2015) señalaron que son instrumentos financieros que permiten cubrir riesgos

Fondos de inversión

Escudero (2003) conceptuó que estos fondos se conforman en las instituciones e inversiones grupales con el objetivo de obtener bienes para cada uno de los inversionistas.

Dimensión 3: Riesgo de liquidez

Según Variliño (2001) conceptuó el riesgo de liquidez como la probabilidad de padecer pérdidas causadas por el obstáculo total o parcial de realizar compras de activos sin perjudicarse con la modificación de los precios. Asimismo, el riesgo de liquidez también se puede conocer como pérdidas originadas en la inversión.

Indicadores de Riesgo de Liquidez

Inversión

García y Jorda (2004) Se refieren a la inversión como el desarrollo por el cual un sujeto determina utilizar sus activos líquidos a cambio de obtener beneficios a largo o corto plazo.

Activos

Alcarria (2009) define los activos como el conjunto de bienes y derechos que se encuentran bajo derechos de la organización.

Escala de medición

Las variables serán medidas con escala de medición ordinal.

3.3. Población, muestra y muestreo

La población puede estudiar un conjunto de personas, componentes o fenómenos que posiblemente cuenten con características parecidas. En esta investigación se trabajó con una población finita mediante un censo. La población estuvo conformada por 20 colaborados de área de créditos de una empresa de venta de útiles de oficina. Lopez (2004) mencionó que la población es un grupo de personas o cosas de las que se quiere comprender algo en un estudio o investigación. Asimismo, indica que la población de estudio puede estar conformada por diferentes elementos como personas, animales, cosas, inventarios médicos, fechas de nacimiento o sucesos con el fin de que cumplan con el interés del investigador.

Criterios de inclusión: Trabajadores que pertenecen al área de créditos de una empresa de venta de útiles de oficina. Los criterios de inclusión son aquellos elementos elegibles que cumplen con las características específicas en una población de estudio. Senra y Senra (2008) refirió que son los criterios específicos como la edad, sexo, además son todas las características que infieren en el concepto del problema planteado.

Criterios de exclusión: Trabajadores que no pertenecen al área de créditos de una empresa de venta de útiles de oficina. Son las cualidades que imposibilitan al investigador de elegirlos ya que estas no cuentan con los elementos determinados para una población de estudio. Senra y Senra (2008) conceptuó que son los elementos que no cumplen con las características de inclusión y por lo mismo obstaculizan el desarrollo o seguimiento de una investigación por carecer de información.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

El método que se utilizó fue la encuesta ya que se considera de fácil aplicación y favorece a la obtención de información. Villaroel (2000) conceptuó el significado de técnicas, como grupo de desarrollo de una ciencia de recolección de datos e instrumento, como el medio utilizado por el investigador para tener acceso a los participantes y obtener información, este procedimiento debe ser manejado con sensatez.

Quispe (2013) mencionó que la encuesta es la manera de recopilar diferentes datos de primera mano de la gente de forma sistemática y estandarizada, por lo que se emplea una variedad de preguntas, las cuales están establecidas de forma anticipada, regularmente se realiza mediante un cuestionario y se trabaja con las personas de una población. Los datos recogidos son utilizados como referencia a toda la población de interés.

El cuestionario aplicado en la investigación fue elaborado por 21 ítems con la escala tipo Likert, que medirá las variables 5 Cs del crédito y Riesgo financiero, los ítems tienen 5 alternativas de respuesta (nunca, casi nunca, a veces, siempre, casi siempre), para conocer y determinar la cobertura de los objetivos planteados. Así mismo, García (2002) planteó que el cuestionario es el instrumento más aplicado como recurso de investigación. Sin embargo, en este aspecto la información no deja de ser estricta.

La encuesta tiene la escala ordinal como se muestra en la tabla 1:

Tabla 1
Puntuación de los ítems en la Escala Likert

PUNTUACIÓN	DENOMINACIÓN	INICIAL
1	Nunca	N
2	Casi Nunca	CN
3	A Veces	AV
4	Casi Siempre	CS
5	Siempre	S

De igual manera, la autenticidad del estudio fue examinada y aceptada por el juicio de expertos, los cuales han verificado y dictaminado en relación a la elaboración de cada ítem para encontrar la congruencia. De modo que, la

verificación de los instrumentos fue validado por 3 especialistas en administración (ver anexo, tabla 3.1) Dr. Cesar Eduardo Jiménez Calderón, Magister Abraham Jose Garcia Yovera y William Ricardo Diaz Torres) para establecer la validez del constructor y contenido del instrumento y determine lo que pretenda determinar de acuerdo con las pendientes del estudio realizado.

Con respecto la validación del cuestionario se determinó a través de una prueba para conocer las aproximaciones y los resultados se calcularon en Microsoft Office Profesional Plus 2016.

Se obtuvo los resultados del cuestionario y se procedió a medir la fiabilidad del instrumento mediante el análisis estadístico Alfa de Cronbach. Blaxter (2008). Define la prueba piloto como un procedimiento mediante el cual se trabaja los métodos y pruebas de estudio que se tienen pensadas, se verifica si funciona y de ser necesario se cambia los planes.

Abad (2014). Planteó que el Alfa de Cronbach, estima la fiabilidad e indica la profundidad con la que diferentes interrogantes del cuestionario están interrelacionados. Este coeficiente se haya mediante las varianzas de los resultados.

El valor de la prueba del Alfa de Cronbach que se realiza a partir de recolección de datos se ubica desde el parámetro de 0 a 1, cuando al organizar el cuestionario los resultados se aproximen a 1, la fiabilidad será alta, verificándose que presentan correlación. Conforme con los niveles establecidos en el Alfa de Cronbach los ítems del formulario se validan con la condición “bueno” (0,87) en concordancia del Baremo con el autor Montoya (2019), donde menciona que es una herramienta que se emplea para medir la proximidad del constructo y el coeficiente según los rangos establecidos.

3.5. Procedimientos

Figura 3

Proceso de recolección de datos



Luego se elaboró el instrumento para las variables 5 Cs del Crédito y Riesgo financiero realizada mediante un formulario conformado por 21 interrogantes, a una población de 20 personas, posteriormente se envió a las direcciones electrónicas de cada uno de los colaboradores, se recogió y ordeno los resultados obtenidos de la encuesta, se analizó e interpreto los resultados mediante tablas y gráficos, después se ingresaron los datos al interfaz grafico Jamovi, que permitió calcular estadísticamente las variables de estudio, finalmente se conoció la significancia (p valor) de las pendientes para llegar a las conclusiones y sugerencias de la investigación.

3.6. Método de análisis de datos

Método estadístico

García et al. (2007) conceptúan que dentro del rigor científico se considera a una serie de procedimientos para llegar al correcto estudio estadístico, los diferentes procedimientos corresponden a la recopilación de datos, orden y presentación de la misma, determinación de los parámetros, formular la hipótesis y finalmente, el estudio estadístico que permita concluir la hipótesis establecida.

Estadística descriptiva

Es el conjunto de técnicas para investigar, y busca describir e interpretar los datos recopilados sobre un grupo de estudio, con el objetivo de tomar decisiones, adquirir conclusiones y determinar una hipótesis. Para una mejora de esta técnica es necesario dividir las variables entre categóricas y escalares según Alvarado y Obagi (2008).

Estadística inferencial

La estadística inferencial o analítica se apoya en las cuentas de las probabilidades y parte desde los datos obtenidos de una muestra para obtener conclusiones y características de una población. De esta manera, plantea Tomas (2009).

3.7. Aspectos éticos

Según la resolución de consejo universitario N ° 0262-2020/UCV, de fecha 2016, señala según la Ley universitaria 30220 [1], que el trabajo de investigación es un ejercicio irrelevante y de carácter obligatorio de la universidad César Vallejo, que se desarrollará mediante los conocimientos y avances tecnológicos para dar respuesta a la carencia de la población.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis descriptivo

Tabla2

Estadísticos descriptivos

	DESV. ESTANDAR	PROMEDIO	COEF. VARIAB.
V1: 5 CS DEL CRÉDITO	0.76	4.13	0.19
Conducta	0.82	4.02	0.22
Capacidad de pago histórico	0.58	4.15	0.14
Capacidad de endeudamiento	0.81	4.03	0.20
Condiciones macroeconómicas	0.92	4.07	0.23
Capacidad de pago proyectada	0.67	4.38	0.15
V2: RIESGO FINANCIERO	0.76	3.98	0.21
Riesgo de crédito	0.71	4.47	0.72
Riesgo de mercado	0.86	3.40	4.08
Riesgo de liquidez	0.72	0.28	0.18

Interpretación

El análisis a las pendientes permitió conocer el promedio de las 5 Cs del crédito que obtuvo un valor de 4.13 donde resalta la dimensión capacidad de pago proyectada con un promedio de 4,38, la cual manifestaron los colaboradores que la organización solo brinda crédito comercial a los clientes que cumplen puntualmente con sus pagos; mientras que, la variable riesgo financiero obtuvo un valor de 3.98, la cual se observa con menor promedio a la dimensión riesgo de liquidez, a pesar de que esta presenta relación directa con la variable 1, estadísticamente comprobada en la hoja de calcula de Jamovi, con una significancia de 0,003 determinando una correlación positiva moderada a comparación de las otras dimensiones de la variable 2 que ninguna se asocia con la variable 1. Sin embargo, la dimensión con mayor valor fue la dimensión riesgo de crédito con un promedio de 4.47, donde definieron los colaboradores que la organización cuenta con un área específica para realizar el seguimiento a los plazos de pagos e informar a los clientes.

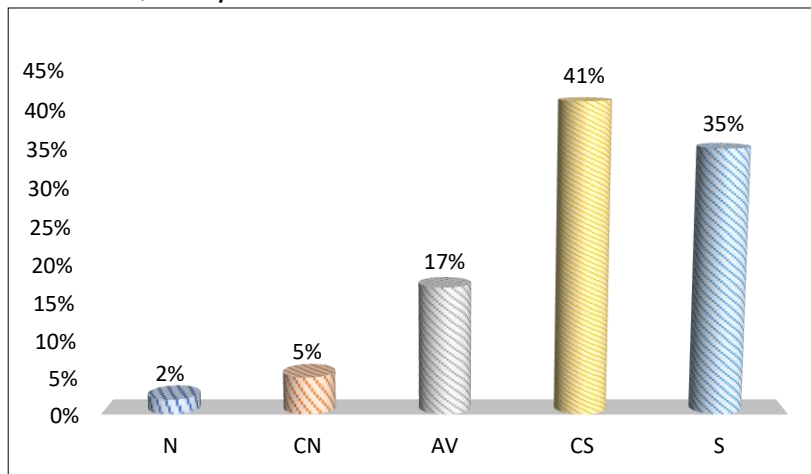
Tabla3

Nivel de las 5 Cs del crédito realizada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
N	5	2%	2%
CN	8	5%	5%
AV	41	17%	17%
CS	106	41%	41%
S	100	35%	35%
TOTAL	260	100%	100%

Figura4

Nivel de las 5 Cs del crédito realizada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023



interpretación

En la tabla N° 02 se muestra las opiniones de los 20 encuestados, donde el 41% manifestó que casi siempre (CS) la empresa evalúa correctamente la capacidad de pago proyectada del cliente, mientras que el 35% opinó que siempre (S) la empresa evalúa de forma eficiente el análisis cualitativo del cliente. Además, el 17% refiere que a veces (AV) la organización analiza la correlación del cliente y la situación actual. A su vez, el 5% de interrogados manifiesta que casi nunca (CN) la empresa mide la capacidad de endeudamiento del cliente; y un 2% manifiesta que la empresa evalúa la conducta mediante el análisis cualitativo. Según Morales y Morales (2014) mencionan que son los elementos de riesgo para una evaluación al efectuar un análisis de créditos. Si la empresa envía el detalle de la gestión realizada por los analistas a los clientes, entonces el 24% opina que a veces, nunca y casi nunca, aumentará hasta llegar al 100%.

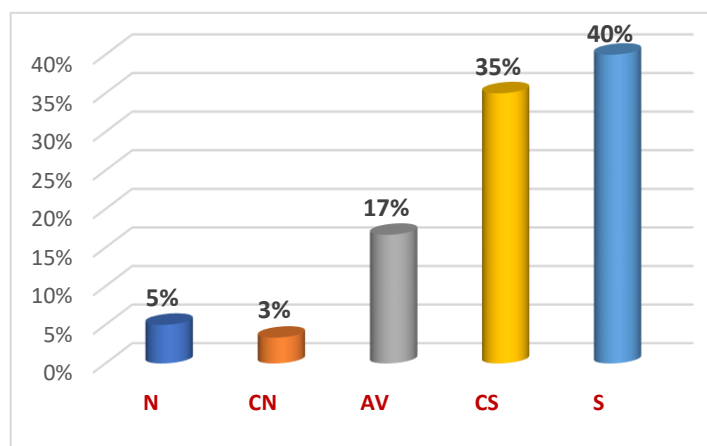
Tabla4

Nivel de conducta desarrollada en las 5 Cs del crédito por una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
N	3	5%	5%	5%
CN	2	3%	3%	3%
AV	10	17%	17%	17%
CS	21	35%	35%	35%
S	24	40%	40%	40%
Total	60	100%	100%	100%

Figura5

Nivel de conducta desarrollada en las 5 Cs del crédito por una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023



interpretación

El 75% manifestó que siempre (S) y casi siempre (CS) existe en la organización un área exclusiva para analizar a detalle la información presentada por el cliente; mientras que un 17% afirma que a veces (AV) la organización antes de solicitar un crédito frecuente, evalúa la documentación; y un 8% manifiesta que nunca (N) y casi nunca (CN) la compañía otorga crédito a todos los clientes que lo solicitan. Asimismo, Morales y Morales (2014) definieron que el carácter o voluntad de pago del cliente, se realiza mediante un análisis cualitativo para obtener la información garantizada como los antecedentes crediticos, su administración, su estructura organizacional, la experiencia, conocimiento del cliente, la toma de decisiones, y su visión nos permitirá conocer el perfil del prestatario y su situación real. Si la empresa estableciera como política de crédito que todas las solicitudes deben ser evaluadas en su totalidad, respetando los procedimientos, entonces el 25% de encuestados que considera que a veces, nunca y casi nunca, aumentará hasta llegar al 100%.

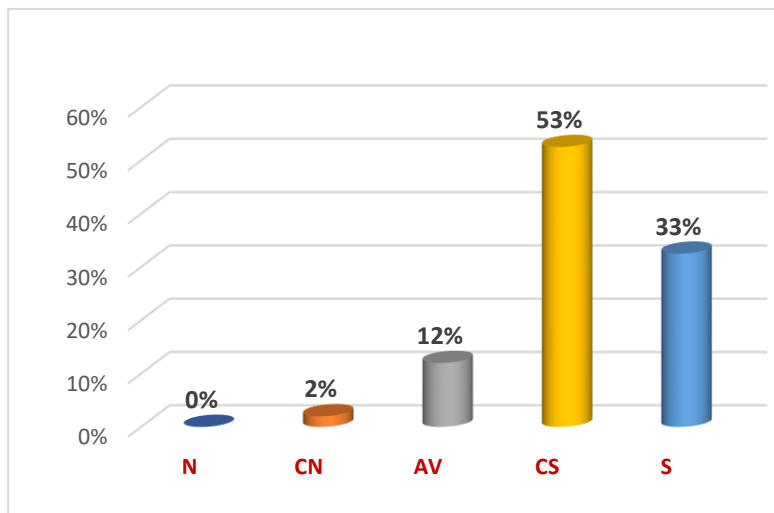
Tabla5

Nivel de capacidad de pago histórico desarrollada en las 5 Cs del crédito en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
N	0	0%	0%	0%
CN	1	2%	2%	2%
AV	5	12%	12%	12%
CS	21	53%	53%	53%
S	13	33%	33%	33%
TOTAL	40	100%	100%	100%

Figura6

Nivel de capacidad desarrollada en las 5 Cs del crédito en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023



Interpretación

El 86% de los cuestionados se pronunció que siempre (S) y casi siempre (CS) el equipo de finanzas explora a detalle el movimiento financiero del cliente y en los Buro informativos; mientras que un 14% opina que a veces (AV) y casi nunca (CN) la compañía otorga crédito a los clientes recurrentes. Morales y Morales (2014) refieren que en este factor se determina la evaluación al cliente mediante un análisis cuantitativo de su riesgo financiero y si dispone de los medios suficientes para cumplir con sus obligaciones de pago; asimismo, se analizará la operación histórica, el flujo de caja y la posibilidad que tiene el cliente para generar efectivo. Asimismo, esta capacidad de pago se diagnostica mediante la construcción del balance general para conocer si la empresa o cliente cuenta con ingresos positivos.

Si la empresa informará a todos los clientes que realizan compras al contado, y cuenten con un récord histórico de pago positivo, se les asignará una línea de crédito, entonces el 14% de encuestados que desconoce esta información que opino que a veces y casi nunca, aumentará hasta llegar a un 100%.

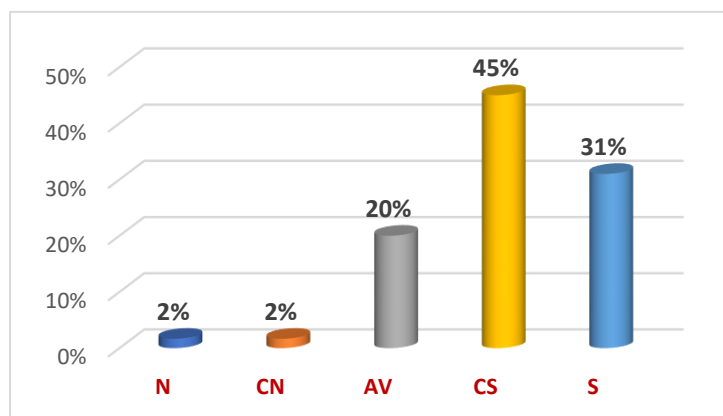
Tabla 6

Nivel de capacidad de endeudamiento desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
N	1	2%	2%	2%
CN	1	2%	2%	2%
A	12	20%	20%	20%
CS	27	45%	45%	45%
S	19	31%	31%	31%
TOTAL	60	100%	100%	100%

Figura 7

Nivel de capacidad de endeudamiento desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023



Interpretación

El 76% de los entrevistados aseveran que casi siempre (CS) y siempre (S) la organización evalúa el crédito solicitado mediante la liquidez del cliente o empresa; mientras que un 20% refieren que a veces (AV) la compañía proporciona financiamiento solo a los clientes que cumplen con sus obligaciones de pago; y un 4% manifestó que nunca (N) y casi nunca (CN) los clientes que solicitan créditos

son empresas que tienen rotación fluidas de sus productos (estados financieros). Morales y Morales (2014) plantearon que la capacidad de endeudamiento del cliente se va a medir por factores que analicen su solidez como empresa. Además, analizaremos su riesgo financiero, el giro del negocio y su índice de liquidez, todo esto para conocer si la empresa cumple con sus compromisos de pago a tiempo, y así también determinaremos estructura financiera y rentabilidad. Si la empresa evalúa a los clientes recurrentes que no cuentan con crédito, podrán determinar si pueden acceder a una línea de crédito, y la misma deberá ser informada a los clientes, entonces el 24% que manifiesta que a veces, nunca y casi nunca, aumentará hasta llegar al 100%

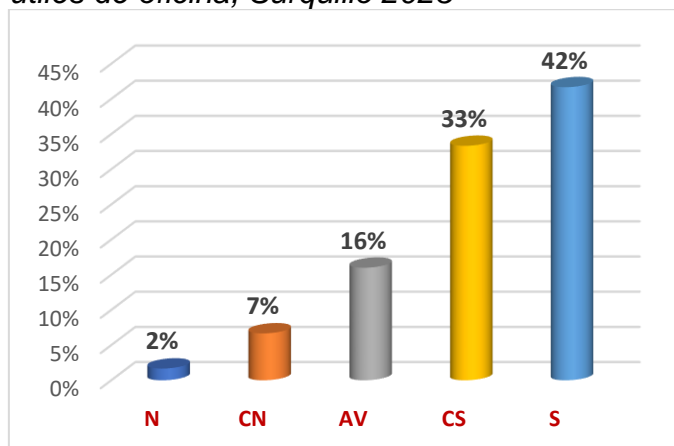
Tabla7

Nivel de condiciones macroeconómicas desarrollada en una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
N	1	2%	2%	2%
CN	4	7%	7%	7%
AV	10	16%	16%	16%
CS	20	33%	33%	33%
S	25	42%	42%	42%
TOTAL	60	1005	100%	100%

Figura8

Nivel de condiciones macroeconómicas desarrollada en una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo 2023



Interpretación

El 75% de los evaluados confirman que siempre (S) y casi siempre (CS) la fortaleza de la organización radica en el ser líder en el rubro; mientras que un 16% refieren que a veces (AV) la empresa prevé un plan de contingencia a las situaciones adversas que ocurren en el entorno externo; y un 9% afirma que casi nunca (CN) y nunca (N) el crédito solicitado por el cliente pertenece a un sector exclusivo. Las condiciones macroeconómicas como un factor para señalar la conducta del entorno en su industria del cliente y si esta influye en la capacidad y solidez. También refiere a la situación política y económica del país y como estas intervienen en la actividad empresarial del cliente siendo factores externos y ajenos que sin embargo dañan la rentabilidad de la organización. De esta manera, plantea Morales y Morales (2014). Si la empresa informa de sus productos y servicios que brinda, entonces el 25% que opino que a veces, casi nunca y nunca, aumentara hasta llegar al 100%

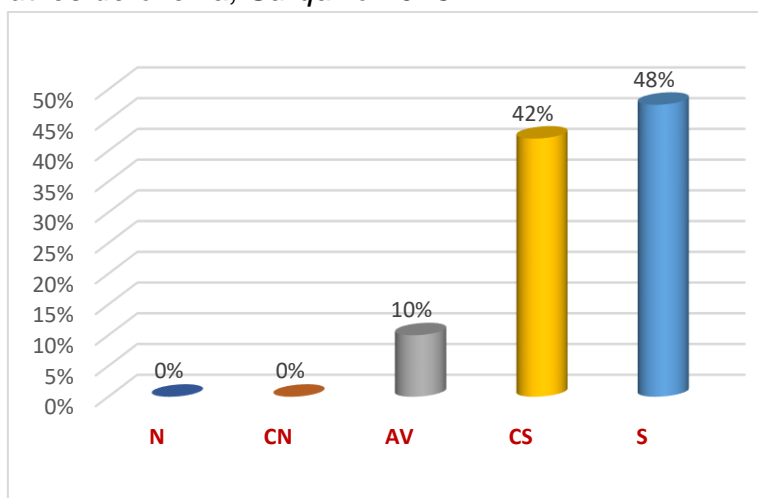
Tabla8

Nivel de capacidad de pago proyectada desarrollada en una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
N	0	0%	0%	0%
CN	0	0%	0%	0%
AV	4	10%	10%	10%
CS	17	42%	42%	42%
S	19	48%	48%	48%
TOTAL	40	100%	100%	100%

Figura9

Nivel de capacidad de pago proyectada desarrollada en una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo 2023



Interpretación

El 90% de los interrogados afirmo que siempre (S) y casi siempre (CS) la empresa otorga créditos a los clientes que cumplen puntualmente con sus obligaciones de pago; mientras que un 10% afirma que a veces (AV) la empresa comunica al cliente sobre su fraccionamiento de pago para cumplir puntualmente. según Morales y Morales (2014) refirieron que la finalidad este factor es calcular la suficiencia de los clientes o empresas para generar los ingresos futuros, y de esta manera determinar si podrá cumplir con sus obligaciones por pagar. Si la empresa realiza estrategias informativas de gestión, entonces el 10% que manifestó a veces, aumentara hasta llegar al 100%

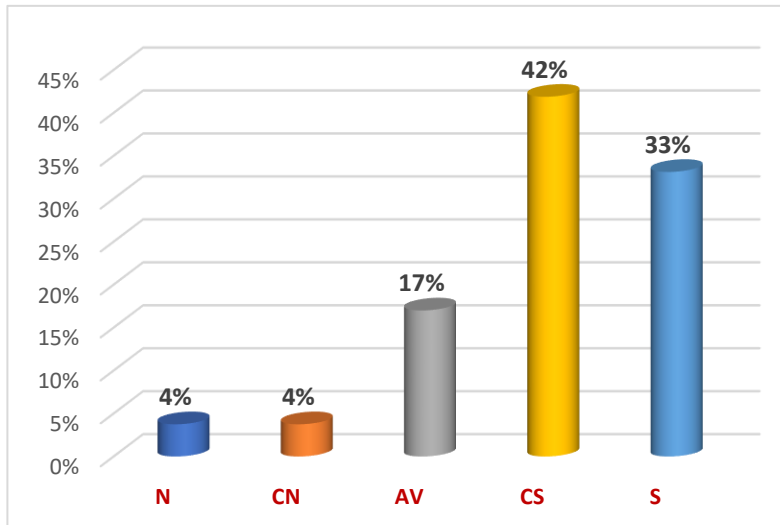
Tabla9

Nivel del Riesgo financiero, en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
N	6	4%	4%
CN	6	4%	4%
AV	28	17%	17%
CS	67	42%	42%
S	33	33%	33%
TOTAL	160	100%	100%

Figura10

Nivel del Riesgo financiero, en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023



Interpretación

El 75% de encuestados manifestó que casi siempre (CS) y siempre (S) la empresa evalúa de forma efectiva el riesgo de crédito de los clientes; mientras que el 17% afirma que a veces (AV) la empresa evalúa mediante los estados financieros la liquidez del solicitante; y un 8% refieren que nunca (N) y casi nunca (CN) la organización evalúa la viabilidad financiera de la empresa. Villarino (2001) planteo en cuanto la identificación y medida del riesgo el escenario es complicado. En primer lugar, los riesgos son multidimensionales, y pueden existir diferentes tipos. Si la empresa realiza una correcta gestión al riesgo de mercado para que esta no impacte de forma negativa en los activos de la empresa, y así ese 25% que opino a veces, nunca y casi nunca, aumentará hasta llegar al 100%.

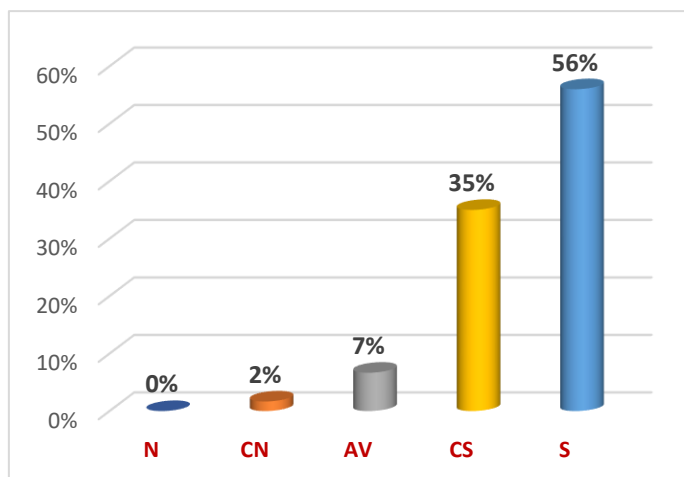
Tabla10

Nivel del Riesgo de crédito desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
N	0	0%	0%	0%
CN	1	2%	2%	2%
AV	4	7%	7%	7%
CS	21	35%	35%	35%
S	34	56%	56%	56%
TOTAL	60	100%	100%	100%

Figura 11

Nivel del Riesgo de crédito desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023



Interpretación

El 91% de los encuestados manifestó que siempre (S) y casi siempre (CS) la organización cuenta con un área para realizar el seguimiento a los plazos de pago para informar al cliente; mientras que un 7% afirma que a veces (AV) si existe un canal de comunicación directa con el cliente para informar de las obligaciones que tiene con la organización; y un 2% afirma que casi nunca (CN) y nunca (N) la empresa comunica a los clientes de la denegación de crédito presentada. El riesgo de crédito es definido como la probabilidad de padecer una pérdida creada por el incumplimiento de las obligaciones de pago, es un peligro que presentan las entidades de crédito, bancas cajas de ahorro y cooperativas de crédito, además

este peligro o riesgo también incurre para las organizaciones no financieras que conceden créditos a sus consumidores o de cualquier inversor que tiene un activo pendiente de liquidación. De esta manera, concluye Vilariño (2001). Si la empresa comunica al cliente el motivo del rechazo del crédito, entonces el 10% que manifestó a veces nunca y casi nunca, aumentará hasta llegar al 100%.

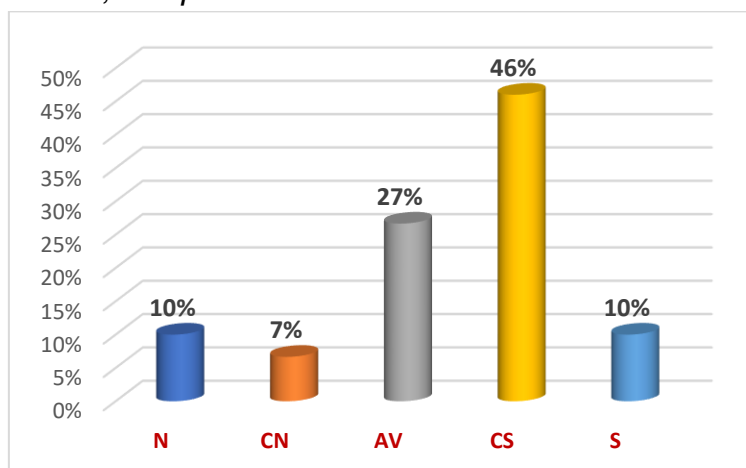
Tabla11

Nivel del Riesgo de mercado desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
N	6	10%	10%	10%
CN	4	7%	7%	7%
AV	16	27%	27%	27%
CS	28	46%	46%	46%
S	6	10%	10%	10%
TOTAL	60	100%	100%	100%

Figura12

Nivel del Riesgo de mercado desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023



Interpretación

El 56% de encuestados afirmó que casi siempre (CS) y siempre (S) el pacto de comercialización realizado entre solicitante y organización se mantiene, aunque las condiciones externas fluctúen; mientras el 27% manifestó que a veces (AV) al

cliente se le solicita un aval para otorgar financiación; y un 17% opino que nunca (N) y casi nunca (CN) el crédito otorgado al cliente se efectúa mediante la unidad monetaria del dólar. Vilariño (2001) conceptuó al riesgo de mercado como las probables pérdidas que tienen la posibilidad de producir movimientos negativos a los costos del mercado, a su vez el peligro de mercado surge en la administración de posiciones de cartera que tiene dentro actividades como bonos, divisas, swaps y otros. La empresa debe establecer como política de crédito garantías para los créditos solicitados e informar a los clientes y solicitantes los requisitos para acceder a un crédito comercial, entonces el 44% de encuestados que manifestó no estar conforme aumentará hasta llegar al 100%.

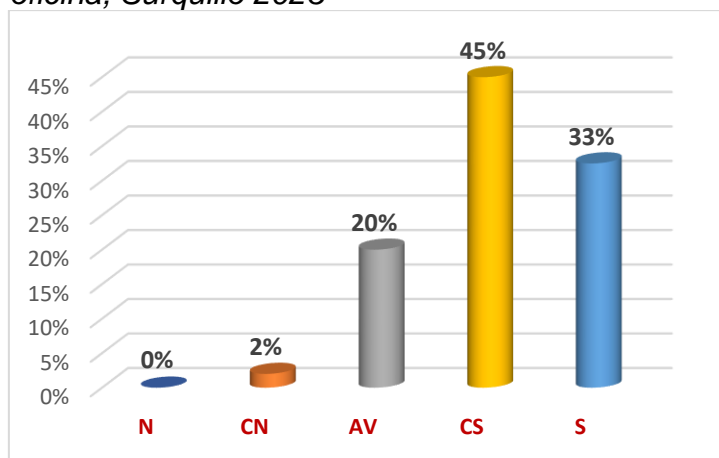
Tabla12

Nivel del Riesgo de liquidez desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
N	0	0%	0%	0%
CN	1	2%	2%	2%
AV	8	20%	20%	20%
CS	18	45%	45%	45%
S	13	33%	33%	33%
TOTAL	40	100%	100%	100%

Figura13

Nivel del Riesgo de liquidez desarrollada en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo 2023



Interpretación

El 78% de encuestados manifestó que casi siempre (CS) y siempre (S) la empresa otorga beneficios a los clientes que cumplen puntualmente con sus pagos, mientras que el 22% afirma que a veces (AV) y casi nunca (CN) los clientes que solicitan financiamiento presentan sus estados financieros históricos para ser beneficiados. Según Variliño (2001) conceptuó el riesgo de liquidez como la probabilidad de sufrir pérdidas causadas por el obstáculo total o parcial de realizar compras de activos sin perjudicarse con la modificación de los precios. Asimismo, el riesgo de liquidez también se puede conocer como pérdidas originadas en la inversión. Si la empresa construye el estado financiero mediante un análisis cuantitativo, entonces el 22% aumentará hasta llegar al 100%.

4.2. Análisis inferencial

Prueba de Hipótesis general

- H₀:** No existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una organización dedicada a la venta de artículos de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.
- H₁:** Existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una organización dedicada a la venta de artículos de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.

La prueba Spearman permite conocer el coeficiente de asociación de las variables de distintas pruebas, con el propósito de comprender los componentes primordiales de estudio. Así mismo, Tomás (2009) planteó que este estudio permite medir la Interrelación o relación mutua de las variables de nivel ordinal. Por último, para conocer cuál ha sido la correlación de fiabilidad de Spearman conforme al baremo de coeficiente de correlación se logra con el informe planteado por Martínez en el año 2009 (ver anexo Tabla 16)

Significancia de tabla = 0.05; nivel de aceptación = 95%

Significancia y decisión

Si p-valor < 0.05, entonces se rechaza H₀ y se acepta la H₁

Si p-valor > 0.05, entonces se acepta la H₀ y se rechaza la H₁

Tabla13

Prueba de hipótesis entre las variables 5 Cs del crédito y riesgo financiero

		V1_5CS_DEL_ CREDITO	V2_RIESGO_ FINANCIERO
V1_5CS_DEL_ CREDITO	Rho de Spearman	—	
	gl	—	
	valor p	—	
V2_RIESGO_ FINANCIERO	Rho de Spearman	0.56 *	—
	gl	18	—
	valor p	0.010	—

Nota. * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Interpretación

La variable 5 Cs del crédito no presenta relación con la variable riesgo financiero en una empresa de ventas de útiles de oficina, localizada en Surquillo, en el periodo 2023, porque la significancia hallada (p valor) es de 0,010 por lo que es superior a 0,005. En síntesis, se aprueba la hipótesis nula planteada: No presenta relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una organización dedicada a la comercialización de artículos de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023, porque estadísticamente quedó demostrada.

Prueba de hipótesis específicas

H₀: No existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una organización dedicada a las ventas de artículos de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.

H_{E1}: Existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una organización dedicada a la venta de artículos de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.

Tabla14

Prueba de hipótesis entre la variable 5 Cs del crédito y la dimensión riesgo de crédito.

		V1_5CS_DEL _CREDITO	V2_D1_RIESGO _DE_CREDITO
V1_5CS_DE L_CREDITO	Rho de Spearman gl valor p	— — —	
V2_D1_RIESGO _DE_CREDITO	Rho de Spearman gl valor p	0.226 18 0.338	— — —

Nota. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Interpretación

La variable 5 Cs del crédito no mantiene relación con la dimensión riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo, en el periodo 2023, ya que en la prueba estadística realizada no hay significancia encontrada (p valor) es de 0,338, constatando que es mayor a 0,005. Por ende, se admite la hipótesis nula H_0 : No existe relación entre las 5 Cs del crédito y riesgo de crédito, en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, 2023.

H₀: No existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una organización dedicada a la venta de artículos de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.

H_{E2}: Existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una organización dedicada a la venta de artículos de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.

Tabla15

Prueba de hipótesis entre la variable 5 Cs del crédito y la dimensión riesgo de mercado

		V1_5CS_DEL_CREDITO	V2_D2_RIESGO_DE_MERCADO
V1_5CS_DE L_CREDITO	Rho de Spearman	—	
	gl	—	
	valor p	—	
V2_D2_RIESGO_DE_MERCADO	Rho de Spearman	0.325	—
	gl	18	—
	valor p	0.163	—

Nota. * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Interpretación

La variable 5 Cs del crédito no presenta relación con la dimensión riesgo de mercado de una empresa dedicada a la venta de artículos de oficina, Surquillo, en el periodo 2023, porque la significancia hallada (p valor) es de 0,325 quedando demostrado que es superior a 0,005. En resumen, se admite la hipótesis nula planteada: No existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado en una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023, porque estadísticamente quedo demostrada.

H₀: No existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de liquidez de una organización dedicada a la venta de artículos de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.

H_{E3}: existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de liquidez de una organización dedicada a la venta de artículos de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023.

Tabla16

Prueba de hipótesis entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de liquidez

		V1_5CS_DEL_ CREDITO	V2_D3_RIESGO _DE_LIQUIDEZ
V1_5CS_DEL_ _CREDITO	Rho de Spearman	—	
	gl	—	
	valor p	—	
V2_D3_RIESGO _DE_LIQUIDEZ	Rho de Spearman	0.63 **	—
	gl	18	—
	valor p	0.003	—

Nota. * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Interpretación

La variable riesgo de crédito presenta conexión directa con la exposición de la liquidez de una organización dedicada a la venta de artículos de oficina, Surquillo, en el periodo 2023 porque hay una significancia de 0,003 por lo que es menor a 0,05. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula (H₀) y se acepta que existe conexión directa entre la (V1) y la dimensión estudiada, se admite la hipótesis de trabajo (H₁) como verdadera; de acuerdo con la correlación de Rho de Spearman, se determina que la correlación es de 0.63; por ende, existe una correlación positiva moderada

V. DISCUSIÓN

En la hipótesis general se determinó que no existe relación entre las variables 5 Cs de crédito y riesgo financiero de una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, en el periodo 2023, determinando que ambas variables son independientes, evidenciando que tiene una significancia de 0,010 por lo que es mayor a 0,005. Es decir, se acepta la hipótesis nula: No existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023, porque estadísticamente quedó demostrada. Sin embargo, de acuerdo con los resultados para comprobar la hipótesis, se discute lo siguiente. Acceder a un financiamiento es importante porque permite a las empresas contar con mayor capacidad de desarrollo, a ejecutar nuevas operaciones, mejorar la estructura organizacional y a solicitar créditos con mejores tasas de interés, o plazos. Según el estudio Global Entrepreneurship Monitor (2008) realizado por London Business School, menciona que Perú, es uno de los países con alto nivel de actividad emprendedora. Por ende, es importante contar con crédito o financiamiento, y la vez gozar de buena salud financiera. Así mismo, Albarnoz (2013) planteó que lo importante de una administración de efectivo y los negocios, es contar con liquidez necesaria para cumplir con los compromisos de la organización sin perjudicar la rentabilidad de la misma. Por otro lado, en la encuesta realizada a los 20 colaboradores del área de créditos y cobranzas, el 86% indicó que los analistas de créditos desarrollan una evaluación minuciosa al análisis financiero del cliente, con el fin de disminuir el riesgo liquidez y el riesgo de crédito. También, el 90% de encuestados opinó que siempre el crédito se otorga a los clientes que cumplen puntualmente con sus obligaciones por pagar. De esta manera, se puede corroborar que en la práctica si existe relación para medir ambas variables ya que el cumplimiento de pago dependerá de la evaluación realizada al cliente.

Segunda

Por otro lado, en la hipótesis específica se comprobó que la variable 5 Cs del crédito no posee relación con la dimensión riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo, en el periodo 2023, ya que en la prueba estadística

realizada no se halla significancia encontrada (p valor) es de 0,338, constatando que es mayor a 0,005. Por lo tanto, se acepta la hipótesis nula H_0 : No existe relación entre las 5 Cs del crédito y riesgo de crédito, en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, 2023. Altman et. al (2012) Definió el riesgo de crédito como la pérdida significativa de que una persona natural o jurídica no cumpla con sus compromisos de pago de acuerdo a las condiciones establecidas. Así mismo, mencionó que si presenta correlación el posible incumplimiento y la calidad de un crédito asignado. También, alude que existe un elevado grado de asociación entre un crédito y el probable incumplimiento. Además, en la encuesta realiza a los analistas de créditos se observó que el 91% opinó que la organización informa a los clientes su cronograma de pago y estado de cuenta actualizado. Por ende, se puede determinar que la empresa cumple en realizar un óptimo seguimiento con el fin de disminuir el incumpliendo de pago.

Tercera

En la segunda hipótesis específica se comprobó que la variable 5 Cs del crédito no presenta asociación con la dimensión riesgo de mercado en una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo, en el periodo 2023, porque la significancia hallada (p valor) es de 0,325 quedando demostrado que es superior a 0,005. En resumen, se admite la hipótesis nula planteada: No existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado en una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023, porque estadísticamente quedo demostrada. Sin embargo, en la encuesta realizada se conoció que el 56% opina que el pacto de comercialización realizado entre solicitante y organización se mantiene, aunque las condiciones externas fluctúen, considerando que pueden existir variaciones en los precios o se presenten aceleraciones en la economía del país, los lazos comerciales persisten. Así mismo, Lara (2005) mencionó que se entiende por riesgo de mercado al hecho que sufre un inversionista en cuanto a las variaciones de los precios, tasas de interés y tipo de cambio. Además, menciona que la fluctuación del mercado perjudica directamente a los activos de la empresa.

Cuarta

En la tercera hipótesis específica se comprobó que la variable riesgo de crédito presenta relación directa con el riesgo de liquidez en una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, en el periodo 2023 porque hay una significancia de 0,003 por lo que es menor a 0,05. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta que existe conexión directa entre la variable y la dimensión estudiada, se admite la hipótesis de trabajo (H_1) como verdadera; de acuerdo con la correlación de Rho de Spearman, se determina que la correlación es de 0.63; por ende, existe una correlación positiva moderada. Por ende, Lara (2005) planteó que el riesgo de liquidez es la falta de capacidad de vender un producto o servicio en el mercado, o no contar con los activos para cumplir con los financiamientos. De esta manera, se cumple los resultados de la encuesta realizada, El 78% de encuestados manifestó que casi siempre (CS) y siempre (S) la empresa otorga beneficios a los clientes que cumplen puntualmente con sus pagos, mientras que el 22% afirma que a veces (AV) y casi nunca (CN) los clientes que solicitan financiamiento presentan sus estados financieros históricos para ser beneficiados. De ese mismo modo, Variliño (2001) conceptuó el riesgo de liquidez como la probabilidad de sufrir pérdidas causadas por el obstáculo total o parcial de realizar compras de activos sin perjudicarse con la modificación de los precios. Asimismo, el riesgo de liquidez también se puede conocer como perdidas originadas en la inversión. Po lo tanto, la empresa debe realizar el estado financiero del cliente mediante la visita in situ y el análisis cuantitativo, entonces el 22% aumentará hasta llegar al 100%.

VI. CONCLUSIONES

Primera

Se estableció estadísticamente que el (p valor) 0.010 es mayor a $> 0,005$ demostrando que no existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa dedicada a la venta de artículos de oficina, Surquillo, en el periodo 2023

Segunda

Se estableció estadísticamente que el (p valor) 0.338 es mayor a $> 0,005$ demostrando que no existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una empresa dedicada a la venta de artículos de oficina, Surquillo, en el periodo 2023

Tercera

Se estableció estadísticamente que el (p valor) 0.163 es mayor a $> 0,005$ demostrando que no existe relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa dedicada a la venta de artículos de oficina, Surquillo, en el periodo 2023.

Cuarta

Se determinó que, si existe relación positiva moderada de 63% entre la variable 5 Cs del crédito y riesgo de liquidez, de una empresa dedicada a la venta de artículos de oficina, Surquillo, en el periodo 2023.

VII. RECOMENDACIONES

Primera

Se recomienda a los gerentes de las empresas de financiamiento comercial que todos las prepuestas de crédito deben cumplir con los requisitos de evaluación como indica las políticas de la empresa para facilitarles la comercialización de los productos o servicios que ofrecen; asimismo, se debe establecer la unidad monetaria del dólar en la asignación de línea de crédito para que este accesible a todo tipo de cliente.

Segunda

Se recomienda a los gerentes de las empresas de financiamiento comercial brindar las herramientas necesarias a los analistas, como los Buro informativos, el sistema de Sunarp, Reniec y disponer del efectivo necesario para realizar las visitas in situ, y así explorar a profundidad las propuestas de créditos, permitiendo reducir el riesgo de incumplimiento; asimismo exponer mediante publicidad en los medios de comunicación o redes sociales acerca de todos los productos y servicios que ofrecen, a fin de captar clientes potenciales que cuenten excelente calidad crediticias y hayan acumulado excedente propio del negocio para considerar a evaluar con líneas >100k avaladas por garantías reales que mitiguen el riesgo de crédito.

Tercera

Se sugiere a los gerentes de las empresas de financiamiento comercial capacitar a sus analistas de créditos en el desarrollo de estados financieros de los clientes, con el propósito de realizar un análisis minucioso de los activos de los mismos ya que existe un porcentaje alto en el Perú de informalidad de las mypes, según la encuesta nacional de hogares (enaho) 2021. Por ende, es importante contar con colaboradores capaces de llevar a cabo un análisis a fondo y detallado a todas las propuestas de créditos presentadas ya que de este factor depende medir el riesgo de incumplimiento.

Cuarta

Se sugiere a los gerentes de las empresas de financiamiento comercial que soliciten garantías que ayuden a transferir el riesgo de incumplimiento a las que siempre están propensas este tipo de organizaciones, en la proporción que ello permita recuperar el crédito cuando el prestatario no asume sus compromisos u obligaciones por pagar; asimismo, cumplir con el análisis de evaluación de crédito a todas las propuestas de créditos presentadas ya que estas no dejan ser agentes de riesgo.

REFERENCIAS

- Albornoz, C. (2008). *Administración de capital de trabajo un enfoque imprescindible para las empresas en el contexto actual*, Vol (4), 27-51
- Alcalde, P. (2019). *Calidad. Fundamentos, herramientas y gestión de la calidad para mypes*. 3ª ed. Nobel.
- Alcarria, J. (2008). *Contabilidad financiera I*. Publicacions de la Universitat Jaume I.
- Amorós, J. (2011). El proyecto global Entrepreneurship Monitor (GEM) Una aproximación desde el contexto Latinoamericano. 1(15)
- Benito, O. y Pla, X. (2015). *Comprender los productos derivados: Futuros, opciones, productos estructurados, caps, floors, Collars, CFDS*. Editorial Profit.
- Carrera, et al. (2020). *Gestión del riesgo de mercado en la cooperativa de ahorro y crédito Huayna Cápac*. Tesis para obtener el grado de Magister. Universidad Católica del Perú.
<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/18765/Gesti%C3%B3n%20de%20Riesgos%20de%20Mercado%20en%20la%20Cooperativa%20de%20Ahorro%20y%20Cr%C3%A9dito-CARRERA.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Congreso de la Republica del Perú. (2021). Ley que aprueba créditos suplementarios para el financiamiento de los gastos asociados a la emergencia sanitaria producida por la COVID-19, la reactivación económica y otros gastos de las entidades del Gobierno Nacional, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, y dicta otras medidas.
<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-aprueba-creditos-suplementarios-para-el-financiamien-ley-n-31538-2090953-1/>
- Congreso de la Republica del Perú. (2016). Ley de protección del consumidor financiero y crédito de consumo "Ley contra los intereses usureros y comisiones abusivas de los bancos".

<https://www2.congreso.gob.pe/Sicr/TraDocEstProc/CLProLey2016.nsf/8b688b81235637290525801800520126/48105ede33785857052585f3007e087d?OpenDocument>

Díaz, V. (2009). Metodología de la investigación científica y bioestadística. 2ª ed. Ril editores.

Domínguez, P. R. (s/f). Manual de análisis financiero. Juan Carlos Martínez Coll.

Dulanto, J. (2018). *Gestión de créditos y cobranzas para elevar la liquidez de la empresa Corporación Prismacolor SA, del distrito de Ate, Años 2014-2016*. Tesis para obtener el título. Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/23400/Dulanto_ZJE.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Elera, G., y Rojas, Y., (2021). *Gestión Financiera y su incidencia en el Riesgo Financiero de la empresa Operador Logístico Halcón Rojo S.A.C. Chiclayo periodo 2018-2020* Tesis para obtener el grafo de contador público. Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/73960/Elera_AGL-Rojas_TYA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Elizondo, A. (2012). *Medición integral del riesgo de crédito*. Grupo Noriega editores.

Estupiñán, R (2015). Control interno y fraudes. 3ª ed. Ecoe ediciones.

Castañeda, J., y Medrano, D. (2021). Riesgo crediticio y la repercusión en la rentabilidad en Mibanco, distrito Lima 2021. Tesis para obtener el grado título profesional. Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/79853/Casta%cb1eda_RJG-Medrano_IDEM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Cegarra, J. (2012). *Metodología de la investigación científica*. Diaz de Santos
- Collaguazo, A. (2017). *Prestamos financieros como opción para enfrentar la crisis económica del año 2016. En los distribuidores de insumos médicos*. Tesis para obtener la licenciatura. Universidad Politécnica Salesiana.
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/13657/1/UPS-QT11478.pdf>
- Haro, A. y Rosario, J. (2017). *Gestión Financiera*. E dual
- Hernandez, et al. (2004). *La evaluación en educación física*. Grao.
- Lalapú, D., (2018). “El riesgo crediticio y la situación financiera de la empresa Hilmart S.A.C – Piura, periodo 2016-2017”. Tesis para obtener el título de contador público. Universidad César Vallejo.
- Lara, A. (2005). *Medición y control de riesgos financieros*. 3ª ed. Grupo noriega editores.
- Lopez, P. (2004). Población muestra y muestreo. Punto cero, 9 (8), 69-74.
- Lujan, M. (2018). *Evaluación de riesgo financiero y su relación con los estados financieros de las empresas industriales del sector textil de la Victoria, 2018*. Tesis para obtener un Título. Universidad Cesar Vallejo.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66539/Lujan_MM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Martinez, R. (2009). EL COEFICIENTE DE CORRELACION DE LOS RANGOS DE SPEARMAN. *Revista Habanera de ciencias médicas*, 8(2).
- Martinez, D., (2019). *Efecto del riesgo de crédito y el riesgo de liquidez en la estabilidad bancaria de Latinoamérica*. Tesis para obtener el grado de Magister. Universidad de Chile.
<https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/173535/Tesis%20-%20Martinez%20Rivera%20Daysi.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Medina, R. S. (2007). El Riesgo de Crédito en el Marco del Acuerdo Basilea II. Delta Publicaciones.

Moncada, J., y Rodriguez, B. (2019). *Análisis de los factores que afectan la morosidad de la cartera Banca Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) en el Banco Internacional del Perú - Interbank*. Tesis para obtener el título de administrador de empresas. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624526/MONCADA_PJ%20%26%20RODRIGUEZ_CB.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Morales, J., Morales, A. & Alcocer, F. (2014). *Administración financiera*. Grupo editorial Patria.

Morales, J., y Morales, A., (2014). *Crédito y cobranza*. Grupo editorial Patria.

Muñoz, A. (2021). *Gestión Financiera*. Universidad del norte. <https://books.google.com.pe/books?id=m7tmEAAQBAJ&pg=PA78&dq=CONCEPTO:+riesgo+financiero&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjWrPjX0uP6AhWRGbkGHWuEBeA4FBD0AXoECACQAg#v=onepage&q=CONCEPTO%3A%20riesgo%20financiero&f=false>.

Padilla, M. C. (2012). *Gestión financiera*. Ecoe Ediciones.

Pereda, B. (2015). *La Evaluación Crediticia y su Incidencia en la Morosidad de los Socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Lorenzo Ltda. 104 del Distrito de Trujillo, 2015*. Tesis para obtener el título. Universidad Cesar Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/369/pereda_rb.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Perez, J. (2016). *Estudio de riesgo de crédito y la morosidad de los microempresarios en el conglomerado, jr. Montevideo - lima, en el banco Scotiabank 2015*. Tesis para obtener el título. Universidad Cesar Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/4455/PEREZ%20GARAY%20J-I.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Quispe, E., Tello, L. (2018). Análisis comparativo de los créditos privados vs. públicos en Ecuador 2012–2016. Beneficios y Rentabilidad. Tesis para obtener el título profesional de ingeniería. Universidad de Guayaquil.

Quispe, A., (2013). *El uso de la encuesta en las ciencias sociales*. Diaz de Santos.

Real Academia Española. (2022). Educación. Diccionario de la Lengua Española (edición tricentenario).

<https://dle.rae.es/obligaci%C3%B3n>

Reyes, D., y Perez, Y. (2022). El efecto de los riesgos de crédito y liquidez sobre la rentabilidad de los bancos comerciales peruanos, 2003-2019. Tesis para obtener la licenciatura. Pontificia Universidad Católica del Perú.

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/22004/REYES%20PORTOCARRERO_PEREZ%20MALDONADO_EFECTOS_DE_LOS_RIESGOS_DE_CREDITO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rodenas, A. (2009). La eficiencia del crédito oficial en el sistema financiero internacional. Tesis para obtener el grado de doctorado. Universidad autónoma de Madrid.

Rodríguez, S., & Martín, A. (2020). Planeamiento financiero y riesgo financiero en la empresa Full Polarizados o Mar E.I.R.L. distrito de La Victoria Lima-Metropolitana, 2019. Universidad César Vallejo.

Rojas, C, (2018). Política monetaria óptima bajo inestabilidad financiera en economías emergentes. *Economía Chilena*.1,68-117.

Saldaña, et al. (2020). *Gestión y Finanzas para gerentes de proyectos*. Universidad del Externado de Colombia. 1ª ed. Universidad externado de Colombia. <https://books.google.com.pe/books?id=2wPYDwAAQBAJ&pg=PT19&dq=CONCEPTO:+riesgo+financiero&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiJ1rWvg->

- Samaniego, R. (2008). El Riesgo de Crédito en el marco de acuerdo a Brasilea II. https://books.google.com.pe/books?id=YogTTsZZyBoC&printsec=frontcover&dq=riesgo+de+credito&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=riesgo%20de%20credito&f=false
- Senra, A., y Senra. M., (2008). *La tesis doctoral de medicina*. Ediciones Diaz de Santos.
- Serrano, F. (2020). *Proyectos de Inversión (2ª ed.)*. Grupo Editorial Patria.
- Sulser, A., y Pedroza. J. (2004). *Exportación Efectiva*. Ediciones Fiscales Isef.
- Silva, D. (2018). *Análisis de la gestión de riesgo de crédito en la cooperativa de ahorro y crédito San José Ltda.* Tesis para obtener la licenciatura. Pontificia Universidad del Ecuador.
<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2391/1/76665.pdf>
- Tomás, J. (2009). *Fundamentos de bioestadística y análisis de datos para enfermería*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Toro, I., y Parra, R., (2006). *Método y conocimiento. Metodología de la investigación*. 1a edición. Fondo editorial.
- Trujillo, J., Martínez, O. (2020). *Finanzas Empresariales: análisis y gestión*.
- Vargas, Z. (2009). La investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica. *Revista Educación*, 33 (1) 155-165.
- Velarde, M. (2020). *Influencia de los riesgos financieros en la rentabilidad del Sistema Micro financiero del Perú, periodo 2018*. Tesis para obtener el grado de Magister. Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. Repositorio Institucional- Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann
- Vilariño, A., (2001). *Sistema financiero español*. Ediciones Akal.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
5 Cs del Crédito	Considera los elementos de riesgo para una evaluación al efectuar una exploración de créditos, según Morales y Morales (2014).	La variable tiempo de las 5 Cs del crédito será medida mediante las dimensiones conducta, capacidad, capacidad de endeudamiento, condiciones macroeconómicas, capital de pago proyectada y la duración total del servicio con 13 ítems, con escala de medición ordinal.	Conducta	RIESGO	Escala de medición ordinal, Tipo Likert 1. NUNCA 2. CASI NUNCA 3. A VECES 4. CASI SIEMPRE 5. SIEMPRE
				CALIDAD	
				EVALUACION	
			Capacidad de pago histórico	OPERACIÓN HISTORICA	
				FLUJO NETO HISTORICO	
			Capacidad o endeudamiento	LIQUIDEZ	
				RENTABILIDAD	
				APALANCAMIENTO	
			Condiciones macroeconómicas	RIESGO PAIS	
				PERPECTIVAS DE LA INDUSTRIA	
				POSICIONAMIENTODE LA EMPRESA Y PARTICIPACION	
			Capacidad de pago proyectada	FUENTE PRIMARIA DE PAGO	
FUENTES ALTERNAS DE PAGO					
Riesgo Financiero	Vilariño (2001) plantea en cuanto la identificación y medida del riesgo el escenario es complicado. Primero los riesgos son multidimensionales, porque son un activo financiero por lo que pueden existir diferentes tipos de riesgo.	La variable capacidad de respuesta del servicio será mediada a través de las dimensiones Riesgo de crédito, Riesgo de Mercado y Riesgo de liquidez con 9 ítems, los cuales se trabajaron con escalda de medición ordinal.	Riesgo de Crédito	QUIEBRA	Escala de medición ordinal, Tipo Likert 1. NUNCA 2. CASI NUNCA 3. A VECES 4. CASI SIEMPRE 5. SIEMPRE
				IMCUNPLIMIENTO	
				OBLIGACIONES	
			Riesgo de mercado	PRECIOS	
				DERIVADOS	
				FONDOS DE INVERSION	
			Riesgo de liquidez	INVERSION	
				ACTIVOS	

Anexo 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: 5 Cs del crédito y riesgo financiero de una empresa de venta de útiles de oficina AUTOR: Cynthia Gutierrez León																																																																		
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES																																																															
<p>Problema general: ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023</p> <p>Problemas específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023? 2. ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023? 3. ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023? 	<p>Objetivo general: Establecer relación entre el las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023. 2. Determinar la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023 3. Determinar la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023 	<p>Hipótesis general: Existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023</p> <p>Hipótesis específicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023 2. Existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023. 3. Existe la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023 	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="4" style="text-align: left; padding: 2px;">Variable 1: 5 Cs del crédito</th> </tr> <tr> <th style="width: 20%; padding: 2px;">DIMENSIÓN</th> <th style="width: 30%; padding: 2px;">Indicadores</th> <th style="width: 10%; padding: 2px;">Ítems</th> <th style="width: 40%; padding: 2px;">Escala y Valores</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3" style="padding: 2px;">Conducta</td> <td style="padding: 2px;">RIESGO</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> <td rowspan="10" style="text-align: center; vertical-align: middle; padding: 2px;">1. NUNCA 2. CASI NUNCA 3. A VECES 4. CASI SIEMPRE 5. SIEMPRE</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">CALIDAD</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">EVALUACION</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td rowspan="2" style="padding: 2px;">Capacidad de pago histórico</td> <td style="padding: 2px;">OPERACIÓN HISTORICA</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">FLUJO NETO HISTORICO</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td rowspan="3" style="padding: 2px;">Capacidad de endeudamiento</td> <td style="padding: 2px;">LIQUIDEZ</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">RENTABILIDAD A</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">APALACAMIENTO</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td rowspan="3" style="padding: 2px;">Condiciones macroeconómicas</td> <td style="padding: 2px;">RIESGO PAIS</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">PERSPECTIVA DE LA INDUSTRIA</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA Y PARTICIPACION</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td rowspan="2" style="padding: 2px;">Capacidad de pago proyectada</td> <td style="padding: 2px;">FUENTE PRIMARIA DE PAGO</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">FUENTE ALTERNATIVA DE PAGO</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="padding: 2px;">Variable 2: Riesgo financiero</td> </tr> <tr> <td rowspan="3" style="padding: 2px;">Riesgo de Crédito</td> <td style="padding: 2px;">QUIEBRA</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">INCUMPLIMIENTO</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">OBLIGACIONES</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td rowspan="3" style="padding: 2px;">Riesgo de Mercado</td> <td style="padding: 2px;">PRECIOS</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">DERIVADOS</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">FONDO DE INVERSION</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td rowspan="2" style="padding: 2px;">Riesgo de Liquidez</td> <td style="padding: 2px;">INVERSION</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">ACTIVOS</td> <td style="text-align: center; padding: 2px;">1</td> </tr> </tbody> </table>	Variable 1: 5 Cs del crédito				DIMENSIÓN	Indicadores	Ítems	Escala y Valores	Conducta	RIESGO	1	1. NUNCA 2. CASI NUNCA 3. A VECES 4. CASI SIEMPRE 5. SIEMPRE	CALIDAD	1	EVALUACION	1	Capacidad de pago histórico	OPERACIÓN HISTORICA	1	FLUJO NETO HISTORICO	1	Capacidad de endeudamiento	LIQUIDEZ	1	RENTABILIDAD A	1	APALACAMIENTO	1	Condiciones macroeconómicas	RIESGO PAIS	1	PERSPECTIVA DE LA INDUSTRIA	1	POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA Y PARTICIPACION	1	Capacidad de pago proyectada	FUENTE PRIMARIA DE PAGO	1	FUENTE ALTERNATIVA DE PAGO	1	Variable 2: Riesgo financiero				Riesgo de Crédito	QUIEBRA	1	INCUMPLIMIENTO	1	OBLIGACIONES	1	Riesgo de Mercado	PRECIOS	1	DERIVADOS	1	FONDO DE INVERSION	1	Riesgo de Liquidez	INVERSION	1	ACTIVOS	1
Variable 1: 5 Cs del crédito																																																																		
DIMENSIÓN	Indicadores	Ítems	Escala y Valores																																																															
Conducta	RIESGO	1	1. NUNCA 2. CASI NUNCA 3. A VECES 4. CASI SIEMPRE 5. SIEMPRE																																																															
	CALIDAD	1																																																																
	EVALUACION	1																																																																
Capacidad de pago histórico	OPERACIÓN HISTORICA	1																																																																
	FLUJO NETO HISTORICO	1																																																																
Capacidad de endeudamiento	LIQUIDEZ	1																																																																
	RENTABILIDAD A	1																																																																
	APALACAMIENTO	1																																																																
Condiciones macroeconómicas	RIESGO PAIS	1																																																																
	PERSPECTIVA DE LA INDUSTRIA	1																																																																
	POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA Y PARTICIPACION	1																																																																
Capacidad de pago proyectada	FUENTE PRIMARIA DE PAGO	1																																																																
	FUENTE ALTERNATIVA DE PAGO	1																																																																
Variable 2: Riesgo financiero																																																																		
Riesgo de Crédito	QUIEBRA	1																																																																
	INCUMPLIMIENTO	1																																																																
	OBLIGACIONES	1																																																																
Riesgo de Mercado	PRECIOS	1																																																																
	DERIVADOS	1																																																																
	FONDO DE INVERSION	1																																																																
Riesgo de Liquidez	INVERSION	1																																																																
	ACTIVOS	1																																																																
TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA																																																															
<p>Enfoque: Cuantitico</p> <p>Método:</p> <p>Tipo: Aplicada</p> <p>Nivel:</p> <p>Diseño: No experimental</p>	<p>Población: puede este estudiar un conjunto de persona, objetos, elementos o fenómenos que posiblemente cuenten con características específicas es finita se realizará mediante un censo. En este proyecto se trabajará con una población finita mediante un censo.</p> <p>Inclusión: documentos financieros y de crédito</p> <p>Exclusión: colaboradores no afines con el área finanzas y documentos no financieros y de créditos</p> <p>Unidad de análisis:</p>	<p>Variable 1: TIEMPO DE ESPERA</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p> <hr/> <p>Variable 2: CAPACIDAD DE RESPUESTA DEL SERVICIO</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>	<p>Estadística descriptiva García et al. (2007) conceptúan que dentro el rigor científico corresponde a una serie de procedimientos para llegar al correcto estudio estadístico, los diferentes procedimientos corresponden a la recopilación de datos, orden y presentación de la misma, determinación de los parámetros, formular la hipótesis y finalmente, l estudio estadístico que permita concluir la hipótesis establecida.</p> <p>Estadística Inferencial Es el conjunto de técnicas para investigar, describir interpretar los datos recopilados sobre un grupo de estudio, con el objetivo de tomar decisiones, adquirir conclusiones y determinar una hipótesis. Para una mejora de esta técnica es necesario dividir las variables entre categóricas y escalares según Alvarado y Obagi (2008)</p>																																																															

Anexo 3; VALIDACIÓN DE EXPERTOS

Tabla 3.1
Expertos para la validación del instrumento

GRADO ACADÉMICO	NOMBRE DEL EXPERTO VALIDADOR	OPINIÓN DE EXPERTO
Doctor	Teodoro Carranza Estela	Aplicable
Magister	José Luis Medina Garcés	Aplicable
Magister	Víctor Hugo Fernández Bedoya	Aplicable

CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTOS

Tabla 3.2
Baremo para estimación del nivel de confiabilidad

RANGO	EVALUACIÓN DEL COEFICIENTE
Coeficiente alfa >,9	Es excelente
Coeficiente alfa >,8	Es bueno
Coeficiente alfa >,7	Es aceptable
Coeficiente alfa >,6	Es cuestionable
Coeficiente alfa >,5	Es probable
Coeficiente alfa <,5	Es inaceptable

Nota. Sánchez, J. E. (2019). *Cadena de valor e innovación*. Durango, México: Universidad Juárez del Estado de Durango.

Tabla 3.3
Resumen de procesamiento de casos del instrumento RSU

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	0,0
	Total	15	100,0

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

Tabla 3.4
Estadísticos de fiabilidad del instrumento RSU

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,87	15

Tabla16*Coefficientes de correlación de Spearman*

Valor	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.1 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Nota: Martinez, 2009

Anexo 4: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Lima, 18 de mayo del 2023

Estimado Dr.

José Fernando de la Torre Ugarte (**mínimo de 3 especialistas o docentes**)

Aprovecho la oportunidad para saludarle y manifestarle que, teniendo en cuenta su reconocido prestigio en la docencia e investigación, he considerado pertinente solicitarle su colaboración en la validación del instrumento de obtención de datos que utilizaré en la investigación denominada **“5 Cs del crédito y riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles oficina, Surquillo, 2023”** Para cumplir con lo solicitado, le adjunto a la presente la siguiente documentación:

- a) Problemas e hipótesis de investigación
- b) Definición conceptual de variables y dimensiones respectivas
- c) Instrumento de obtención de datos
- d) Matriz de validación de los instrumentos de obtención de datos

La solicitud consiste en evaluar cada uno de los ítems del instrumento de medición e indicar si es adecuado o no. En este segundo caso, le agradecería nos sugiera como debe mejorarse.

Agradeciéndole de manera anticipada por su colaboración, me despido de usted,

Atentamente,



Cynthia Jacqueline Gutierrez Leon
DNI: 47488946

5 Cs del crédito y riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles oficina, Surquillo, 2023

1. Problema

1.1. Problema general

Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023

1.2. Problemas específicos

- a. ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023?
- b. ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 202
- c. ¿Cuál es la relación entre las 5 Cs del crédito y el riesgo de liquidez de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023

2. Hipótesis

2.1. Hipótesis general

Establecer relación entre el las 5 Cs del crédito y el riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023

2.2. Hipótesis específicas

- a. Establecer relación entre el las 5 Cs del crédito y el riesgo de crédito de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023
- b. Establecer relación entre el las 5 Cs del crédito y el riesgo de mercado de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023
- c. Establecer relación entre el las 5 Cs del crédito y el riesgo de liquidez de una empresa de ventas de útiles de oficina, localizado en Surquillo, en el periodo 2023

DEFINICIÓN CONCEPTUAL

VARIABLE 1: 5 Cs del crédito

Considera los elementos de riesgo para una evaluación al efectuar una exploración de créditos, según Morales y Morales (2014). Por otro lado, Morales et al. (2014) mencionaron que las 5 Cs del crédito son técnicas que permiten evaluar y determinar la exposición al riesgo.

La variable de las 5 Cs del crédito será medida mediante las dimensiones de conducta, capacidad, capacidad de endeudamiento, condiciones macroeconómicas, capacidad de pago proyectada, y la duración total del servicio con 13 ítems, con escala de medición ordinal.

DIMENSIONES DE LA VARIABLE:

1. Conducta

Morales y Morales (2014) mencionan que el carácter o voluntad de pago del cliente, se realiza mediante un análisis cualitativo para obtener la información garantizada como los antecedentes crediticos, su administración, estructura organizacional, la experiencia y conocimiento del cliente, la toma de decisiones, y su visión, nos permitirá conocer el perfil del prestatario y su situación real.

2. Capacidad de pago histórico

En este factor se evalúa al cliente mediante un análisis cuantitativo de su riesgo financiero y si dispone de los medios suficientes para cumplir con sus compromisos de pago, en este procedimiento también se analizó la operación histórica, el flujo de caja y la posibilidad que tiene el cliente para producir efectivo. Asimismo, esta capacidad de pago se determina mediante la construcción de estados financieros, análisis de ingresos positivos para la empresa. De la misma manera, en el estado de resultado se evaluará las

ventas y utilidades con el objetivo de obtener información de las ventas en los últimos años. A su vez, el flujo histórico nos permitirá analizar la capacidad de pago de la actividad comercial del cliente desde el punto de vista de Morales y Morales (2014).

3. Capacidad de endeudamiento

Morales y Morales (2014) refirió que la capacidad de endeudamiento del cliente se va a medir por factores que analicen su solidez como empresa, su riesgo financiero, el giro del negocio, el índice de liquidez, para conocer si la empresa cumple con sus compromisos de pago a tiempo, su estructura financiera y rentabilidad. Sin embargo, esta variable permite determinar el nivel máximo de endeudamiento al que puede someterse el cliente. tomando en cuenta su evolución patrimonial, el tipo de administración del negocio, el punto de análisis es identificar que tan endeudado esta nuestro cliente. de tal manera, que el crédito que otorguemos no represente un riesgo para él.

4. Condiciones macroeconómicas

Las condiciones macroeconómicas como un factor para señalar la conducta del entorno en su industria del cliente y si esta influye en la capacidad y solidez. También refiere a la situación política y económica del país y como estas intervienen en la actividad empresarial del cliente siendo factores externos y ajenos que sin embargo dañan la rentabilidad de la organización. Por lo mismo, es importante realizar. Dentro de este contexto también analizaremos el nivel de riesgo mediante los siguientes factores, económico, de portafolio y riesgo financiero, así determinaremos el crecimiento de la industria del cliente. De esta manera, planteó Morales y Morales (2014).

5. Capacidad de pago proyectada

La finalidad de este factor es calcular la suficiencia de generar los ingresos futuros para cumplir con sus obligaciones, según conceptuó Morales y Morales (2014).

VARIABLE 2: RIESGO FINANCIEROS

Vilariño (2001) indico que reconocer o medir el riesgo es un escenario complicado. Primero, porque los riesgos son de índole multidimensional, dado que comprende distintas direcciones; además, de ser activos financieros que representan diferentes tipos de riesgo. Sin embargo, Serrano (2020) menciona que son los probables efectos negativos que perjudican las finanzas de las organizaciones debido a las variaciones de los precios, del tipo de cambio o tasa de interés, ya que la alteración de estos representara un riesgo tanto para el prestatario como receptor. Por otro lado, Trujillo y Martinez (2020) definieron el riesgo como sinónimo de incertidumbre y en relación a las finanzas lo asocian como una situación volátil ya que en una inversión existen posibilidades de generar perdidas o ganancias; asimismo; mencionaron que la volatilidad se da por diferentes componentes de riesgo no esperados que afectan a los inversionistas.

DIMENSIONES DE LA VARIABLE:

1. Riesgo de crédito

El peligro de crédito se define como la probabilidad de padecer una pérdida creada por el incumplimiento de las obligaciones contractuales de pago. Es un peligro que incurre en las entidades de crédito, bancas cajas de ahorro y cooperativas de crédito, también a las organizaciones no financieras que conceden créditos a sus consumidores o de cualquier inversor que tiene un activo pendiente de liquidación. De esta manera, concluyó Vilariño (2001).

2. Riesgo de mercado

Vilariño (2001) conceptuó el riesgo de mercado como las probables pérdidas que tienen la posibilidad de producir movimientos negativos a los costos del mercado. El peligro de mercado surge en la administración de posiciones de cartera que tiene dentro actividades como bonos, divisas, swaps y otros.

3. Riesgo de liquidez

Según Variliño (2001) definió el riesgo de liquidez como la probabilidad de sufrir pérdidas causadas por el obstáculo total o parcial de realizar compras de activos sin perjudicarse con la modificación de los precios. Asimismo, el riesgo de liquidez también se puede conocer como pérdidas originadas en la inversión.

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS
5 Cs del crédito y riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina,
Surquillo, 2023

INSTRUCCIONES:

Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de **Administración** de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; SÍ () NO () doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo:

Establecer la relación entre las 5 Cs del crédito y riesgo financiero de una empresa de ventas de útiles de oficina, Surquillo, 2023

Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del Repositorio Institucional de la Universidad César Vallejo.

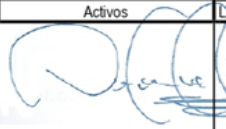
Cualquier duda que les surja al contestar esta encuesta puede enviarla al correo gutierrezcj@ucvvirtual.edu.pe

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
N	CN	AV	CS	S

N°	Ítem	VARIABLE				
		N	CN	A	CS	S
1	La organización antes de solicitar un crédito al cliente frecuente, evalúa la documentación					
2	La empresa otorga crédito a todos los clientes que lo solicitan					
3	Existe un área exclusiva para analizar a detalle la información presentada por el cliente					
4	El equipo finanzas explora a detalle el movimiento financiero del cliente (Buró informativos)					
5	La empresa otorga crédito a los clientes recurrentes					
6	Evalúa el crédito solicitado mediante la liquidez del cliente					
7	Los clientes que solicitan créditos son empresas que tienen rotación fluida de sus productos (estados financieros).					
8	La empresa proporciona financiamiento al cliente que cumple con sus obligaciones de pago.					
9	La empresa ha previsto como plan de contingencia las situaciones adversas generadas por el entorno externo (Político, económico, social, salud, otros)					
10	El crédito solicitado por el cliente pertenece a un sector exclusivo					
11	La fortaleza de la empresa radica en el ser líder en el rubro.					
12	Se otorga crédito a los clientes que cumplan puntualmente con sus obligaciones					
13	La empresa comunica al cliente el fraccionamiento de pago para cumplir puntualmente.					
14	La empresa comunica a los clientes la denegación de la solicitud presentada.					
15	Existe un área para realizar el seguimiento a los plazos de pago para informar al cliente					
16	Existe un canal de comunicación directa con el cliente para informar de las obligaciones que tiene con la organización.					
17	El crédito otorgado al cliente se efectúa mediante la moneda estandarizada mundialmente (dólar)					
18	El pacto de comercialización realizado entre solicitante y organización se mantiene, aunque las condiciones externas fluctúen.					
19	Al cliente se le solicita un aval para otorgar financiación					
20	Los clientes que solicitan financiación presentan sus estados financieros históricos para ser beneficiados.					
21	La empresa otorga beneficios a los clientes que cumplan puntualmente con sus pagos.					

¡Gracias por su colaboración!

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Título de la investigación: "5 Cs del Crédito y Riesgo financiero de una empresa de venta de útiles de oficina, Suquillo, 2023"							
Apellidos y nombres del investigador: Gutierrez León Cynthia Jacqueline							
Apellidos y nombres del experto: Dr. García Yovera Abraham José.							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM / PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
5 Cs del Crédito	Conducta	Riesgo	La empresa otorga crédito a todos los clientes que lo solicitan	N = Nunca CS= Casi siempre AV = A veces CS= Casi siempre S = Siempre	✓		
		Calidad	Existe un área exclusiva para analizar a detalle la información presentada por el cliente		✓		
		Evaluación	La organización antes de solicitar un crédito al cliente frecuente, evalúa la documentación		✓		
	Capacidad	Operación histórica	El equipo de finanzas explora a detalle el movimiento financiero del cliente. ((Buro informativos))		✓		
		Flujo neto histórico	La empresa otorga crédito a los clientes		✓		
	Capacidad de endeudamiento	Liquidez	Evalúa el crédito solicitado mediante la liquidez del cliente		✓		
		Rentabilidad	Los clientes que solicitan crédito son empresas que tiene rotación fluida de sus productos (estados financieros)		✓		
		Apalancamiento	La empresa proporciona financiamiento al cliente que cumple con sus obligaciones de pago.		✓		
	Condiciones macroeconómicas	Riesgo país	La empresa ha previsto como plan de contingencia las situaciones adversas generados por el entorno externo (Político, social, salud, social y otros).		✓		
		Perspectiva de la industria	El crédito solicitado por el cliente pertenece a un sector exclusivo.		✓		
		Posicionamiento de la empresa y participación	La fortaleza de la empresa radica en el ser líder del rubro		✓		
	Capacidad de pago proyectada	Fuente primaria de pago	Se otorga el crédito a los clientes que cumplen puntualmente con sus obligaciones.		✓		
Fuente alternativa de pago		La empresa comunica al cliente el fraccionamiento de pago para cumplir puntualmente.	✓				
Riesgo Financiero	Riesgo de Crédito	Quiebra	La empresa informa a los clientes la denegación de la solicitud realizada.	✓			
		Incumplimiento	Existe un área para dar seguimiento de los plazos de pago para informar al cliente.	✓			
		Obligaciones	Existe un canal de comunicación directa con el cliente para informar de las obligaciones que tiene con la empresa.	✓			
	Riesgo de Mercado	Precio	El crédito otorgado al cliente se efectúa mediante la moneda estandarizada mundialmente (dólar).	✓			
		Derivados	El pacto de comunicación realizado entre el solicitante y la organización se mantiene, aunque las condiciones externas fluctúen.	✓			
		Fondo de Inversión	Al cliente se le solicita un aval para otorgar financiación	✓			
	Riesgo de Liquidez	Inversión	Los clientes que solicitan financiación presentan sus estados financieros históricos para ser beneficiados.	✓			
		Activos	La empresa otorga beneficios a los clientes que cumplen puntualmente con sus obligaciones.	✓			
		Firma del experto:  Fecha 03/11/2022 El instrumento tiene suficiencia Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable () No aplicable ()			Juez validador: Dr. García Yovera Abraham José DNI: 80270538 Especialidad del validador: Gestión de Organizaciones		

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento tiene suficiencia.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X)
 Aplicable después de corregir ()
 No aplicable ()

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. De la Torre Ugarte José Fernando

DNI:

Especialidad del validador: Gestión de Organizaciones

Fecha: 19 de octubre del 2022

OPINIÓN DEL EXPERTO SOBRE EL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS:

SI CUMPLE	NO CUMPLE
Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.	Pertinencia: El ítem no es correspondiente al concepto teórico formulado.
Relevancia: El ítem es apropiado para representar a la dimensión específica del constructo.	Relevancia: El ítem no es apropiado para representar a la dimensión específica del constructo.
Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.	Claridad: Hay dificultad en el enunciado del ítem, no es conciso, no tiene exactitud y no es directo.

NOTA: Suficiencia es cuando los ítems planteados son suficientes en número y contenido para medir la dimensión.

Firma del experto Informante
Especialidad: Gestión de Organizaciones

CONSENTIMIENTO INFORMADO
CUESTIONARIO

Estimado/a participante,

Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de **Administración** de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; SÍ () NO () doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo, Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo.

Cualquier duda que les surja al contestar esta encuesta puede enviarla al correo: (correo del estudiante que está realizando la investigación).

ANEXO 3 DIRECTIVA DE INVESTIGACIÓN N° 002-2022-VI-UCV

AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20100049181
Tai Loy S.A	
Nombre del Titular o Representante legal	
Nombres y Apellidos: Juan Carlos Alvarez Noriega	DNI: 41357491

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal “f” del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (*), autorizo [], no autorizo [x] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
5 Cs del crédito y riesgo financiero de una empresa de venta de útiles de oficina, Surquillo, 2023	
Nombre del Programa Académico: ADMINISTRACIÓN	
Autor: Nombres y Apellidos Cynthia Jacqueline Gutierrez Leon	DNI: 47488946

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha:

Firma y sello:


Firma y sello:
(Titular o Representante legal de la Institución)

Gerente de Finanzas

(Titular o Representante legal de la Institución)

(*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal “f” **Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución.** Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características