

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD**



**GESTIÓN DE RIESGO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN LA  
MOROSIDAD DE LOS AGRICULTORES A LA EMPRESA  
PROCESADORA DE ARROZ 2018**

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

**AUTOR**

**ALEJANDRA KARINA PISFIL GONZALES**

**ASESOR**

**JORGE ALBERTO GARCÉS ANGULO**

<https://orcid.org/0000-0002-4573-2673>

**Chiclayo, 2020**

**GESTIÓN DE RIESGO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN  
LA MOROSIDAD DE LOS AGRICULTORES A LA EMPRESA  
PROCESADORA DE ARROZ 2018**

PRESENTADA POR:

**ALEJANDRA KARINA PISFIL GONZALES**

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo  
para optar el título de

**CONTADOR PÚBLICO**

APROBADA POR:

Leoncio Oliva Pasapera

PRESIDENTE

Pedro Jesus Cuyate Reque

SECRETARIO

Jorge Alberto Garces Angulo

VOCAL

## **Dedicatoria**

Dedico este proyecto a Dios y nuestra Virgen porque han estado en cada paso que doy, llenándome de bendiciones para continuar con mis metas; a mi madre y mejor amiga, quien a lo largo de mi vida ha velado por nuestro bienestar y educación siendo nuestro apoyo en todo momento inculcándome principios morales y éticos para mi vida personal y profesional, mi hermano que ha depositado su entera confianza en cada reto que se me presenta sin dudar ni un sólo momento de mi capacidad e inteligencia, a mi padre quien con su apoyo espiritual me ayuda a ser una mejor persona cada día, a mis tías(os) que son un gran apoyo moral en mi vida.

## **Agradecimiento**

Agradezco a la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, porque en sus aulas he recibido el conocimiento intelectual y humano por parte de los docentes de la facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela de Contabilidad.

Además un eterno agradecimiento a mi asesor, el CPC. Jorge Garcés Angulo, y al CP. Pedro Cuyate Atencio; por su visión crítica, conocimientos, experiencia y su motivación para lograr concluir con éxito el proyecto.

## **Resumen**

El riesgo crediticio es un problema que no solo afecta a entidades bancarias, empresas de seguro o AFP, toda persona o empresa que da un crédito de manera informal lo está.

En tal sentido la presente investigación busca determinar la gestión de riesgo crediticio causado por la incidencia de morosidad de los agricultores que afectan a la empresa procesadora de arroz en el periodo 2018 para ello se realizó una entrevista al administrador de la empresa con el fin de identificar el grado de morosidad de los créditos habilitados que posee.

El resultado fue que la empresa tiene un índice alto de morosidad y al no contar con un área de créditos y cobranzas no se supervisa de la manera adecuada el proceso. Por lo tanto se concluyó que es necesario implementar políticas de cobranza y adecuar a encargados de esa área para prever los riesgos del crédito.

Palabras claves: créditos, gestión de riesgo, morosidad

### **Abstract**

Credit risk is a problem that does not only affect banks, insurance companies or AFPs, every person or company that gives credit informally is.

In this sense, this research seeks to determine the credit risk management detected by the incidence of delinquencies of farmers that affect the rice processing company in the period 2018 so that an interview with the company administrator is carried out in order to identify the degree of delinquency of the authorized credits it has.

The result was that the company has a high default rate and does not have a credit and collection area, the process is not adequately supervised. Therefore, it was concluded that it is necessary to implement collection policies and adapt managers in that area to prevent credit risks.

**Keywords:** credits, risk management, delinquency

## ÍNDICE

**Dedicatoria**

**Agradecimiento**

**Resumen**

**Abstract**

<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>10</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>12</b>
2.1. Antecedentes .....	12
2.2. Bases Teóricas.....	13
<b>III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>23</b>
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	23
3.2. Diseño de investigación .....	24
3.3. Población, muestra y muestreo .....	24
3.4. Criterios de selección.....	24
3.5. Operacionalización de variables .....	25
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	26
3.7. Procedimientos.....	26
3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos.....	26
3.9. Matriz de consistencia.....	27
3.10. Consideraciones éticas .....	28
<b>IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>29</b>
4.1. Resultados .....	29
4.1.1. Descripción de las operaciones comerciales del molino y análisis general .....	29
4.1.2. Descripción de las operaciones comerciales del molino y sus procesos de créditos y cobranzas.....	32
4.1.3. Conocer la variación de la cartera agrícola e identificar el nivel de morosidad en los créditos agrícolas al molino de arroz.....	36
4.1.4. Plantear alternativas para mitigar la gestión de riesgo crediticio que afectan a la empresa procesadora de arroz .....	41
4.2. Discusión .....	44
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>46</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>47</b>
<b>VII. LISTA DE REFERENCIAS.....</b>	<b>48</b>
<b>VIII. ANEXOS .....</b>	<b>50</b>

## Índice de tablas

TABLA 1. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....	25
TABLA 2. MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	27
TABLA 3. DEFICIENCIAS DURANTE EL PROCESO CREDITICIO .....	35
TABLA 4. N° DE CLIENTES HABILITADOS DE LAS CAMPAÑAS 2018 I Y 2018 II.....	36
TABLA 5. % DE MOROSIDAD .....	37
TABLA 6. RATIO DE MORA 1= CARTERA ATRASADA/CRÉDITOS DIRECTOS .....	37
TABLA 7. CATEGORÍA CLASIFICACIÓN DE CLIENTES .....	38
TABLA 8. CATEGORÍA CLASIFICACIÓN DE CLIENTES .....	38
TABLA 9. PROVISIÓN ESPECIFICA.....	39
TABLA 10.RATIO DE PROVISIONES .....	39
TABLA 11. DESCRIPCIÓN DE RIESGOS .....	43

## Índice de figuras

FIGURA 1. CLASIFICACIÓN DEL DEUDOR.....	21
FIGURA 2. CLASIFICACIÓN DE LAS CARTERAS DE CRÉDITO .....	22
FIGURA 3. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA .....	29
FIGURA 4. PROCESO DE CRÉDITO .....	30
FIGURA 5. PROCESO DE PILADO .....	31
FIGURA 7. DESCRIPCIÓN ETAPA I.....	32
FIGURA 8. DESCRIPCIÓN ETAPA II.....	32
FIGURA 9. DESCRIPCIÓN ETAPA III .....	33
FIGURA 10. DESCRIPCIÓN ETAPA IV .....	34
FIGURA 11. DESCRIPCIÓN ETAPA V.....	34
FIGURA 12. ANÁLISIS DE COSECHAS - CAMPAÑA .....	40
FIGURA 13. IDENTIFICARR FACTORES EXTERNOS E INTERNOS .....	41
FIGURA 14. ESTRUCTURA PARA IDENTIFICAR EL RIESGO .....	42

## I. INTRODUCCIÓN

El sector agrícola forma parte del desarrollo de la economía del país, es por ello que alrededor del mundo el financiamiento de la agricultura está a cargo de los recursos provenientes del sector público.

En Colombia según Martínez, O(2014) se encuentra una complicada situación de financiamiento a través de créditos que se derivan al desarrollo de proyectos productivos, especialmente causa de los factores geográficos y socioeconómicos relacionados con fenómenos climáticos que resulta con grandes pérdidas, lo cual lleva a quienes adquirieron los préstamos a incumplir con los compromisos financieros adquiridos, y como consecuencia los bancos sufren un incremento de la cartera de clientes morosos y por consiguiente la consecuencia el embargo de sus bienes como pago de la deuda, lo cual para los bancos no es favorable ya que no es su objetivo.

Según lo manifestado en La revista Agraria (2016) hoy en día la demanda está ocupada por los productores que consideran que no se necesita de financiamiento para realizar sus actividades o por la idea que no calificaran al crédito. Esto deriva a que las empresas procesadoras de arroz intervengan como entidades encargadas del préstamo de dinero o insumos para los agricultores que trabajen con ellos, pues la banca no se viene concentrando en el financiamiento de pequeñas unidades productivas agropecuarias, considerando su menor capacidad de endeudamiento, y el mayor riesgo que éstas implican.

Es así que el diario Gestión (2018) nos muestra la baja morosidad que tienen los bancos privados con respecto al financiamiento agrícola el cual es 2.51% a noviembre del 2017, ya que ellos no realizan préstamos a los agricultores puesto que demanda de muchos requisitos.

Por lo contrario, la morosidad en la cartera de créditos de Agrobanco perteneciente al estado, actualmente requiere de S/ 250 millones del MEF para cubrir las deudas del año 2017. El estado ha aceptado que este monto es el que se necesita inyectar al capital para cubrir los préstamos a grandes empresas. Por lo contrario también se requiere una suma adicional de cerca de S/ 200 millones para poder proceder a la reactivación de los créditos agropecuarios.

Agrobanco posee una cartera morosa compuesta en un 45% por grandes empresas. Lo cual resulta paradójico, teniendo en cuenta que dicha entidad fue creada con el propósito de apoyar en las finanzas de aquellos medianos y pequeños agricultores sin acceso a la banca comercial, indicó Asbanc.

Por ello, la gestión de riesgo se ha convertido en un tema fundamental para cualquier empresa, no solo financieras, bancos, edpymes y entidades asimiladas sino también lo está toda persona que da créditos de manera informal, es así que los molinos al poseer la mayor parte del financiamiento para el cultivo de arroz hacia los agricultores deben contar con mecanismos de control que le permitan una adecuada gestión del riesgo crediticio.

Surge el problema cuando los agricultores dejan de pagar a la empresa procesadora de arroz, por problemas externos o internos causando que la producción de arroz no resulte lo que se esperaba, otro factor de los agricultores es que lleven a otros molinos su producción para realizar el proceso de pilado y venta lo cual afecta circunstancialmente a la empresa que realizo el préstamo.

Además la empresa no realiza la evaluación de los clientes habilitados para evitar la gestión del riesgo crediticio, por miedo a que los agricultores no lleven sus tierras para poder cosechar el arroz y tengan que optar por otros molinos que no exijan muchos requisitos para dichos créditos.

Por consiguiente, la presente investigación, se planteó como pregunta principal: ¿Cuál es la gestión de riesgo crediticio que inciden en la morosidad de los agricultores a la empresa procesadora de arroz 2018? del mismo modo, como objetivo general se formuló: Determinar la gestión de riesgo crediticio causado por la incidencia de morosidad en los agricultores, que afectan a la empresa procesadora de arroz 2018 en base al estudio realizado, el mismo que conllevó a los siguientes objetivos específicos: Aspectos generales del molino Lambayeque SAC, Descripción de las operaciones comerciales del molino, conocer la variación de la cartera agrícola e identificar el nivel de morosidad en los créditos agrícolas al molino de arroz y plantear alternativas para mitigar la gestión de riesgo crediticios que afectan a la empresa procesadora de arroz

La presente tesis persiguió el interés para la empresa procesadora de arroz de contar con un área especializada que permita establecer mayor eficiencia en la gestión de riesgos, y por ende estabilidad en un mercado tan volátil. La investigación concluyó con diversas políticas y estrategias de mejora en la gestión de riesgo, Sin embargo, se enfocó en prever el riesgo crediticio,

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes

Jaño (2005), en su tesis concluye que para *disminuir el riesgo crediticio en el Programa de Micro finanzas de Caritas del Perú con la agencia Juli, deberán implementar políticas de crédito*, a través de manuales de promoción, políticas, procedimientos, evaluación de los clientes, de seguimiento, control de metodología entre otros.

Debido a que se encontró los siguientes factores de riesgo crediticio que afectan la sostenibilidad del programa de micro finanzas de Caritas: a) Limitada evaluación por parte de los responsables de este trabajo en los aspectos de solvencia económica y voluntad de pago, rentabilidad del negocio, antecedentes e historia crediticia, voluntad de pago, rentabilidad del negocio y de los socios, además de la capacidad de convocatoria y gestión, b) no se le dio la debida importancia al grado de legalidad y registro de la actividad del negocio que desarrollan los integrantes de las ABC o GS, c) falta de interés en el registro a la central de riesgo de los nombres de los clientes morosos y filtro de información sobre endeudamiento de los usuarios integrantes de una ABC o Gs en el sistema financiero.

Cubas & Davila (2015) concluyeron que *el riesgo crediticio si incide en la rentabilidad de CMAC Piura S.A.C., Sucursal Chiclayo* comprobado con los resultados obtenidos de evaluar los indicadores de morosidad de los periodos 2014-2015 lo cual mostró variación en la rentabilidad de caja, la cual ha sido afectada por la morosidad, disminución de colocaciones de créditos, además que se ocasionó por el fenómeno del niño, el tipo de cambio y la tasa de desempleo.

También nos dice que incrementó la cartera de créditos atrasados por dificultades de pago de los clientes ya que al no realizar una evaluación adecuada antes de brindar el crédito su indicador de morosidad tuvo un incremento entre el periodo 2015 – 2014 (19.69%) indicador negativo que provocó el deterioro de la calidad de cartera y la disminución de la rentabilidad.

Castañeda & Tamayo (2018) en la investigación que realizo señala que: *La morosidad tuvo un impacto negativo en el alcance de los objetivos*, pues se demostró que el incremento de la morosidad resulta menos colocaciones, deterioro de cartera, provisiones, rotación de los colaboradores y poca rentabilidad, gastos asumidos en la ag. Real plaza lo cual se comprobó en la encuesta y entrevista realizada a los colaboradores y administradora de la agencia en estudio.

Paredes (2014) la presente investigación se ejecuta en *la Cooperativa de Ahorro y Crédito “FRANDESC LTDA”, de la ciudad de Riobamba*, con el objeto de facilitar el análisis previo

del riesgo crediticio que se maneja en la liquidez de la cooperativa, la variación relativa encontrada en los seis meses de liquidez, es la disminución de la rentabilidad ha sido relevante para la presente investigación. La Cooperativa de Ahorro y Crédito, realiza sus actividades ya cerca de los tres años y dos meses en la provincia de Chimborazo, ciudad de Riobamba, existiendo carencias a nivel de ciertas áreas, por lo que a través de esta investigación se determinó y se mencionó anteriormente el problema que actualmente persiste; el análisis del riesgo crediticio en la cooperativa se maneja de forma empírica, esto ha generado una disminución en su rentabilidad del cual refleja el nivel bajo de liquidez y a su vez no ayuda a una toma de decisiones eficaces, eficientes y efectivas, por lo que se ha visto necesario realizar la propuesta de un “Diseño de Análisis en relación a la realidad del riesgo crediticio y la liquidez que tiene la Cooperativa de Ahorro y Crédito “FRANDESC LTDA”, partiendo de un breve análisis financiero, luego con un flujo proyectado apoyado en estrategias que ayudará a la toma de decisiones futuras y finalmente el establecimiento de indicadores que permitan evaluar el mejoramiento futuro en su rentabilidad. La propuesta responde al deseo de diseñar un: “Análisis en relación a la realidad del riesgo crediticio y la liquidez que tiene la Cooperativa de Ahorro y Crédito “FRANDESC LTDA”, brindando una información oportuna que ayude a mejorar las acciones diarias, a la toma de decisiones, y al nivel de liquidez para satisfacer a los socios de la cooperativa. Descriptores: riesgo crediticio, liquidez, rentabilidad, flujo proyectado, estrategias, toma de decisiones, análisis financiero.

Salvador, F. (2015) en su tesis: *La administración del riesgo de crédito y la morosidad en cooperativa de ahorro y crédito nuestra señora del Rosario Ltda. N°222*, determino el valor del diagnóstico en la cooperativa para establecer el influjo de la administración del riesgo en los niveles de morosidad. Es así que, por medio de dos encuestas, una dirigida a los trabajadores del área de gestión de crédito y la segunda para los socios en la cual se analizó el manual de créditos, estados financieros y memoria anual, se llegó a la conclusión que fijar una administración de riesgos adecuadas teniendo en cuenta estrategias políticas y herramientas de aprobación seguimiento y recuperación de los créditos tendrá como resultado la disminución de los niveles de morosidad.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1 Morosidad**

Castañeda (2013), es el incumplimiento de las obligaciones de pago en el momento de vencimiento, que fueron destinados para el crecimiento o desarrollo de la empresa.

Diferentes organizaciones enfrentan riesgos como el riesgo de crédito, liquidez, de mercado, operacional, aun así la actividad crediticia resulta la principal fuente de ingreso para las entidades.

#### 2.2.1.1 Políticas de cobranza

Morales (2014) determina que el establecimiento de una política de crédito involucra tres etapas:

1. Establecer los estándares de crédito.
2. Establecer las condiciones del crédito.
3. Establecer la política de cobranza.

La última etapa en el desarrollo de una política de crédito consiste en decidir respecto del cobro.

Estas políticas pueden variar desde no hacer nada si un cliente paga en forma tardía, o usar medidas relativamente diplomáticas; por ejemplo, enviar una carta para requerir el pago, cobrar intereses sobre los pagos que se retrasan más de cierto periodo específico, hasta amenazar con tomar acciones legales al primer retraso, todo dependerá de lo que la empresa desee enviar como mensaje a los clientes.

#### 2.2.1.2 Cartera de morosos

González y García (2012) “La mora provoca en los acreedores un primer efecto perjudicial, al experimentar una falta de cobros que le puede llevar a situaciones de incapacidad de afrontar sus compromisos de pagos”.

Rosenberg (2013) “La morosidad se conceptúa como la imposibilidad de cumplir con lo exigido por la ley o con una obligación contraída previamente. Este término se usa cuando el deudor no paga el interés o el principal de su deuda”.

Murillo y Huaman (2010) “La morosidad crediticia viene a ser la cartera pesada, por cuanto los clientes han incumplido su compromiso de pago; la morosidad es consecuencia de una mala calificación del crédito, en cuanto a información, garantías y una pésima administración”

#### 2.2.1.3 Tasa de morosidad de la empresa

Dentro de los indicadores de calidad de activos publicados por la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú; se informa lo siguiente:

*Activos Rentables / Activos Totales (%): Este indicador mide la parte del activo que genera ingresos financieros.*

*Cartera Vencida / Créditos Directos (%): Porcentaje de préstamos directos vencidos o cobrados judicialmente.*

*Cartera de préstamos MN / préstamos directos MN (%): Porcentaje de créditos directos en moneda nacional que están en mora o en cobro judicial.*

*Cartera de préstamos ME / Créditos directos ME (%): Porcentaje de préstamos directos en moneda extranjera vencidos o en cobranza judicial.*

*Préstamos refinanciados y reestructurados / Préstamos directos (%): Porcentaje de deudas directas que han sido refinanciadas o reestructuradas.*

*Provisiones / Cartera Vencida (%): Porcentaje de la cartera vencida que está cubierta por provisiones. (Glosario SBS, 2012)*

Los clientes de todas las entidades financieras son clasificados de acuerdo al desempeño o experiencia crediticia que puedan tener.

Las categorías de calificación crediticia de los deudores. La resolución SBS 11356 (2008) se presenta de la siguiente manera:

*Categoría Normal (0)*

*Categoría con problemas potenciales (1)*

*Categoría Deficiente (2)*

*Categoría dudosa (3)*

*Categoría Pérdida (4) (p.16).*

Según la SBS las provisiones se clasifican en: Provisión Genérica y Específica:

**Provisión genérica** Las provisiones genéricas son aquellas que se constituyen, de manera preventiva, en préstamos directos y exposición equivalente al riesgo de crédito de préstamos indirectos de deudores clasificados en la categoría Normal.

**Provisión específica:** Las disposiciones específicas son aquellas que están constituidas sobre los créditos directos y la exposición equivalente al riesgo de crédito de los créditos indirectos de los deudores a los que se ha clasificado en una categoría de mayor riesgo que la categoría Normal. (Resolución SBS 11356, 2008, p.19).

Los grupos de riesgo de acuerdo a la clasificación del Buró son:

*Grupo 1. Cuyo código es G1 y el nombre de la alerta es Excelente.*

*Grupo 2. Cuyo código es G2 y el nombre de la alerta es Muy Bueno.*

*Grupo 3. Cuyo código es G3 y el nombre de la alerta es Bueno.*

*Grupo 4. Cuyo código es G4 y el nombre de la alerta es Regular.*

*Grupo 5. Cuyo código es G5 y el nombre de la alerta es Revisar.*

*Grupo 6. Cuyo código es G6 y el nombre de la alerta es Vigilar.*

*Grupo 7. Cuyo código es G7 y el nombre de la alerta es Vigilar / No Incrementar.*

*Grupo 8. Cuyo código es G8 y el nombre de la alerta es Reducir / Extinguir. Nota: A peor grupo, mayor mora.*

#### **2.2.1.4 Nivel de garantías**

Fernandez (2015) El Sistema de Garantías, es un "mecanismo financiero" que se utiliza para dar acceso al crédito a una micro, pequeña o mediana empresa que, en la mayoría de los casos, tiene dificultades para obtener créditos y que, a la vez, tiene que asumir condiciones inadecuadas de costo, plazos, garantías o carencia de periodos de gracia. El acceso al crédito significa la inserción de la unidad económica al circuito financiero del país.

Mediante este Sistema las Instituciones de Garantía previa evaluación del cliente, entrega garantías líquidas y de realización rápida y fácil a los intermediarios del Sistema Financiero formal, a efecto de garantizar los créditos demandados por la micro y pequeña empresa.

Se debe tener presente que existen Sistemas de Garantía especializados o concentrados tan solo en la micro y pequeña empresa, que constituye el sector menos favorecido en el acceso al crédito; pero también existen otros orientados a fomentar un sector específico de actividad.

#### **2.2.1.5 Clasificación de clientes**

Morales (2014) señala que el acreedor puede usualmente decidir por qué un cliente falta en el pago de su crédito;

*1) Registro de compras y pagos en el auxiliar;*

*2) Archivo de crédito del cliente;*

*3) Información proporcionada por los agentes de ventas, y*

*4) Una vez que los clasifican por grupos a través de intercambios e informes o discusiones con grupos de comerciantes.*

La clasificación ayuda al acreedor a seleccionar la técnica de cobranza

Los 7 grupos son:

1. Clientes que honestamente malinterpretan las condiciones de venta. Este grupo de clientes no presenta ningún problema real de cobro. Normalmente la empresa asume la responsabilidad por no haber explicado explícitamente las condiciones de venta antes de que surja una mala interpretación

2. Clientes que pasan por alto sus cuentas por negligencia o métodos de trabajo deficientes. Es el tipo de cliente en donde el acreedor debe hacer cualquier esfuerzo para hacerle notar la importancia de pagar sus cuentas organizadamente.

3. Clientes que descuidan las fechas de vencimiento por lo reducido de la cuenta. Mayormente pertenecen los minoristas los cuales obtienen una cuenta y lo retienen con la intención de incluir el monto cuando paguen la siguiente cuota.

Estos clientes no se dan cuenta que esa práctica ocasiona que los departamentos de contabilidad y crédito registren un déficit del capital operativo.

5. Clientes que temporalmente se atrasan por las condiciones locales del negocio. Esto se genera a través de las huelgas o desastres naturales lo que ocasiona reducción frecuente de la cobranza del comerciante impidiendo cubrir sus obligaciones. En tales casos la política de cobro es comparativamente indulgente, y espera hasta que el deudor pueda sobresalir de su incapacidad de pago temporal.

6. Clientes que siempre se atrasan. Estos clientes fuerzan sus negocios para cubrir sus gastos personales, reduciendo su capital disponible. Gerencia debe adoptar políticas firmes contra estos deudores

7. Clientes que podrían pagar puntualmente pero descuidan las fechas de vencimiento porque piensan que es más provechoso para ellos utilizar el dinero del acreedor que su propio dinero.

Este grupo presenta uno de los problemas más desagradables en la cobranza. El acreedor debe emplear medidas firmes contra estos deudores, incluso con el riesgo de contrariarlos.

Frecuentemente, una política de alerta constante y enérgica cobranza convierte este tipo de deudores en clientes de puntualidad aceptables para pagar.

### **2.2.2. Riesgo**

La palabra riesgo proviene del latín “risicare” que significa “atreverse”. En finanzas, el concepto de riesgo está relacionado con la posibilidad de que ocurra un evento que se traduzca en pérdidas para los participantes en los mercados financieros, como pueden ser inversionistas, deudores o entidades financieras. El riesgo es producto de la incertidumbre que existe sobre el valor de los activos financieros, ante movimientos adversos de los factores que determinan su precio; a mayor incertidumbre mayor riesgo.

#### **2.2.2.1 Gestión Integral de Riesgo**

ESAN (2019) en su seminario de gestión de riesgo determina que:

Es un proceso

Es realizado por personas (no solo políticas, documentos, papeles).

Es aplicado en la definición de las estrategias

Es aplicado a través de la empresa, como un “portafolio” de riesgos.

Es aplicado tomando en cuenta el riesgo que la empresa desea asumir

Solo asegura razonablemente

Se orienta al cumplimiento de objetivos

#### **2.2.2.2 Perfil de riesgos**

Effio (2014) **Apetito del Riesgo (Riesgo Aceptado)** El apetito del riesgo es la cantidad de riesgo, a nivel global, que la administración y el directorio están dispuestos a aceptar en su búsqueda de valor. Refleja la filosofía de la administración de riesgo de la entidad e influencia la cultura y estilo de operación. El apetito del riesgo debe considerarse al momento de la definición de la estrategia, alineando la estrategia con el apetito al riesgo. Permite el alineamiento de la organización, las personas, procesos e infraestructura. Puede expresarse como el balance aceptable entre las metas de crecimiento y entorno con los riesgos o como la medida de riesgo ajustado al valor agregado del accionista. Puede expresarse en términos cuantitativos o cualitativos. Entidades sin fines de lucro, expresan su apetito al riesgo como el nivel de riesgo que pueden aceptar entregando valor a sus “stakeholders”.

### 2.2.3 Gestión de riesgo

Von Stauffenberg, Brown & Effio (2007) la gestión de riesgos no solo implica descartar los riesgos, sino prevenir problemas y encontrar aquellos que surjan, a través de la inserción de estrategias, procesos y estructuras que reduzcan el impacto de pérdidas futuras.

#### 2.2.3.1 Análisis de riesgo

Castillo (2008) Comprende la identificación, descripción y estimación de riesgos.

##### a) Identificación de riesgos

La identificación de riesgos se propone identificar la exposición de una empresa a la incertidumbre.

Ello requiere un conocimiento detallado de dicha empresa, del mercado en el que opera, del entorno legal, social, político y cultural que le rodea, así como el desarrollo de una visión común coherente de su estrategia y de sus objetivos operacionales, incluyendo los factores críticos para su éxito y las amenazas y oportunidades relacionadas con la consecución de estos objetivos.

Hay que enfocar la identificación de riesgos de forma metódica para asegurarse de que se han identificado todas las actividades importantes de la organización y que se han definido todos los riesgos que implican dichas actividades. La volatilidad relacionada con estas actividades debe ser identificada y categorizada.

Las actividades y decisiones empresariales pueden clasificarse en distintas categorías, que incluirían las siguientes:

- **Estratégicas:** Se refieren a los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa.

Pueden estar condicionadas por áreas como la disponibilidad de capital, los riesgos políticos y soberanos, los cambios legales y de regulación, la reputación y los cambios en el entorno físico.

- **Operacionales:** Se refieren a los problemas cotidianos a los que se enfrenta la empresa al esforzarse por conseguir sus objetivos estratégicos.

- **Financieras:** Se refieren a la gestión efectiva y al control de las finanzas de la empresa así como a los efectos de factores externos como

### 2.2.3.2 Indicadores usuales de riesgo de crédito

ESAN(2019) plantea las siguientes formulas:

$$\text{Ratio de mora 1} = \text{Cartera atrasada} / \text{Créditos directos}$$

$$\text{Ratio de mora 2} = \frac{\text{Cartera atrasada} + \text{castigos 12 meses}}{\text{Créditos directos}}$$

$$\text{Cobertura 1} = \text{Provisiones} / \text{Cartera atrasada}$$

$$\text{Cobertura 2} = \text{Provisiones} / \text{Cartera de alto riesgo}$$

$$\text{Provisiones de crédito} / \text{Ingresos financieros}$$

$$\text{Costo de crédito} = \frac{\text{Gasto de provisiones 12 meses}}{\text{Cartera promedio 12 meses}}$$

### 2.2.3.3 Ciclo de vida del crédito

Molina (2015) señala que el ciclo de crédito constituye el manual para ser un experto en esta materia y te proporciona todos los conocimientos, las experiencias, las técnicas y las herramientas necesarias para mejorar la rentabilidad de la empresa, calcular el riesgo comercial y financiero de los clientes, establecer las garantías suficientes para asegurar el mayor número de cobros pendientes y reducir al máximo el número de impagados, minimizar el endeudamiento con entidades bancarias, acelerar el proceso de cobro e incrementar la liquidez de la compañía.

### 2.2.3.4 Medida del riesgo

Milla (2014) propuso utilizar la comparación de los activos financieros como medida de riesgo en donde la varianza de los activos mantuvo la medida del riesgo aceptada hasta finales de la década de los 80 y 90.

En la crisis financiera también se vio reflejado la necesidad de medir el riesgo para expresarlo en términos de pérdidas potenciales, con posibilidades de recuperación

### 2.2.3.5 Pilares de la evaluación crediticia

Como lo afirma Gutiérrez (2007) el puntaje o score crediticio es una fotografía numérica de la historia de crédito de un consumidor en un momento específico y lo utilizan las compañías para comprender mejor la salud financiera del mismo. El score crediticio se genera mediante una fórmula matemática que utiliza los datos de la historia del crédito y representa la posibilidad de que un evento de incumplimiento ocurra en el futuro.

### 2.2.3.6 Clasificación del deudor

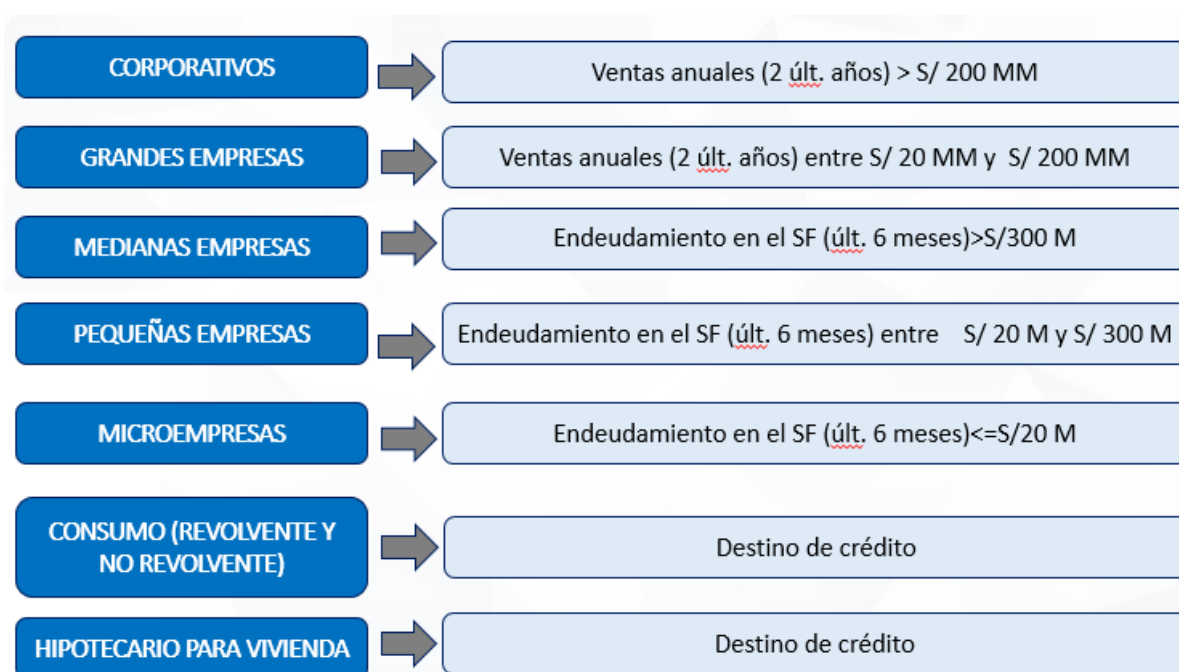


Figura 1. Clasificación del deudor

La SBS(2014) clasifica al deudor mediante decreto n°11356 de la siguiente manera :

Los deudores de las carteras de crédito se clasifican tomando en cuenta el número de días de atraso:

	CORPOR., GRANDE Y MEDIANA EMPRESA
NORMAL (0)	0
CON PROBLEMAS POTENCIALES – CPP (1)	> 0 y <= 60
DEFICIENTE (2)	> 60 y <= 120
DUDOSO (3)	> 120 y <= 365
PÉRDIDA (4)	> 365

Figura 2. Clasificación de las carteras de crédito

### 2.2.3.7 Análisis de cosechas

ESAN (2019) analiza que en el mundo de los créditos necesitamos analizar a nivel el portafolio cual es el desempeño que va teniendo la cartera que hemos “sembrado” vale decir, que hemos desembolsado cada mes a fin de tomar medidas oportunas.

Para ello es necesario determinar el horizonte de tiempo, luego del desembolso, que tenemos que analizar el desempeño de esta cartera, a la cual la llamaremos “cosecha”.

Esta maduración dependerá del tipo de crédito. Así créditos de microempresa se podrán definir plazos de maduración de 3, 6, 9 meses. En tanto en una cartera de créditos hipotecarios, la maduración debe ser mayor a 12 meses.

Esta metodología permitirá realizar el seguimiento de la cartera de créditos

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **3.1.1. Enfoque de investigación**

###### **Enfoque: Mixto**

El enfoque de la presente investigación es mixto, dado que se integran sistemáticamente el método cuantitativo, basado en la recolección de datos numéricos producto de los importes que son necesarios para calcular en la empresa, además de la aplicación de una breve entrevista; y el método cualitativo, ya que se vinculan también preguntas abiertas dentro del cuestionario antes mencionado con una entrevista dirigida al administrador de la empresa, y por otro lado ya que se consideran las cualidades detectadas que hacen más atractivo un mercado en relación a lo que la empresa puede ofrecer; en un solo estudio con el fin de alcanzar un sentido más amplio del fenómeno en cuestión. Es en ese contexto que también (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) afirman que “los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta...”

###### **Tipo: Aplicada**

Así mismo la tesis es aplicada, puesto que se aplica a la realidad un conjunto de instrumentos y técnicas teóricas para demostrar gestión de riesgo crediticio, por ejemplo, ratios de morosidad, provisiones, análisis de cosechas.

De acuerdo a lo expresado (Peña, 2015) no dice que es la utilización de los conocimientos a la práctica para aplicarlos, en la mayoría de los casos, en provecho de la sociedad.

###### **Nivel: descriptivo**

Es así que se determina que el nivel de la investigación es descriptivo, en concordancia con lo que menciona (Hernández, Zapata, & Mendoza, 2013), ya que se busca caracterizar el fenómeno u objeto de estudio, es decir, se intenta recolectar datos sobre las dimensiones propuestas propias de la variable de estudio “gestión de riesgo”, para que posteriormente sean descritas, y en consecuencia a ello, medibles en respuesta al objetivo principal.

### **3.2.Diseño de investigación No experimental**

Kerlinger. “Investigación en donde no se hace variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se en dan en su contexto natural, para después (pág. 116)

Fernández “Es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o las condiciones” (pag.184)

### **3.3.Población, muestra y muestreo Población**

La población del objeto de estudio de la empresa procesadora de arroz en el periodo 2018, están conformada por los siguientes elementos de análisis como son: el gestor de créditos y cobranzas, además se analizaran los estados de situación financiera, los contratos de créditos, los criterios de créditos y cobranzas que se necesitan para el préstamo que reciben los agricultores.

La muestra con la que se va a trabajar resulta igual a la población, ya que es muy pequeño, entonces si la población viene a hacer igual que la muestra no hay técnica de muestreo

### **3.4.Criterios de selección**

La entidad fue escogida en base a que se realizó un estudio previo en donde se constató dicho problema que la perjudicaba asimismo al contar con las facilidades de obtención de información se procedió a realizar el estudio pertinente y no a otras empresas donde la información que se requiere es confidencial, por el cual existe el interés de mejorar el proceso de créditos y cobranzas. La empresa que tiene operaciones en diferentes partes del norte del Perú en la investigación solo se centrara en los departamentos de Piura y Lambayeque, dado que en la Selva norte se están cerrando las operaciones.

### 3.5.Operacionalización de variables

Tabla 1. Operacionalización de variables

	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b>	<b>MOROSIDAD</b>	Falta de puntualidad o retraso, en especial en el pago de una cantidad debida o en la devolución de una cosa	Comprende: morosidad de créditos	Morosidad de créditos	a. Políticas de cobranza
					b. Cartera de morosos
					c. Tasa de morosidad
					d. Nivel de garantía
					e. Clasificación de clientes
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b>	<b>GESTIÓN DE RIESGO CREDITICIO</b>	Incertidumbres que surgen inesperadamente en condiciones ambientales, meteorológicos, precios del mercado, políticas gubernamentales y otros factores que provocan fallas en la recuperación de préstamos crediticios	Comprende: gestión de riesgo crediticio	I. Gestión de riesgo crediticio	a. Riesgo
					b. Gestión de Riesgo
					c. Análisis de Riesgo
					d. Indicadores usuales del riesgo crediticio
					e. Ciclo de vida del crédito
					f. Medidas de riesgo
					g. Pilares de la evaluación crediticia
					h. Clasificación del deudor
					i. Análisis de cosechas

Fuente: *Elaboración Propia*

### **3.6.Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Con motivo de la recopilación de datos, el estudio se ceñirá en el diseño de una encuesta personal a través de un cuestionario estructurado, esto con el fin de identificar las causas y consecuencias de la morosidad, en adición a lo antes mencionado, se desarrollará una entrevista personal dirigida al administrador, y gestor de créditos y cobranzas, como representantes de empresa todo esto con fin de facilitar la realización de los propósitos de cada variable para su posterior análisis de relación.

### **3.7.Procedimientos**

El procedimiento a realizar para conseguir la información, es mediante una carta dirigida al gerente, detallándole los puntos a investigar. Luego de que el gerente nos acepta la carta, empezaremos con la técnica de observación para saber cuál es el seguimiento que se le da a los créditos y cobranzas a los agricultores que trabajaban con la empresa, así como también el análisis de documentos que nos proporcionara el contador y el administrador para poder analizar el estado de situación económica y así poder utilizar las herramientas financieras que nos ayudaran a mitigar la gestión de riesgos crediticios que afectan a la empresa. Asimismo, también se aplicará entrevistas al contador, al administrador y al gestor de créditos y cobranzas.

### **3.8.Plan de procesamiento y análisis de datos**

Descripción de las operaciones comerciales del molino: Se recolectó el primer objetivo a través de información proporcionada por el administrador de la empresa.

Descripción de aspectos generales del molino procesador de arroz: Se recolectará esta información a través del administrador que nos brindará la información a través de una entrevista.

Conocer la variación de la cartera agrícola e identificar el nivel de morosidad en los créditos agrícolas al molino de arroz: Identificar las estrategias y parámetros que utiliza para evaluar los créditos agrícolas se determinara a través de una encuesta (anexo 2) para determinar a través de fórmulas y herramientas financieras la situación.

Plantear alternativas para mitigar la gestión de riesgo crediticio que afectan a la empresa procesadora de arroz: se planteará alternativas que ayudaran a mejorar la gestión de riesgos crediticios en la empresa.

### 3.9. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia

Titulo	Formulación del problema	Objetivo	Bases teóricas	Metodología	Población Muestra
Gestión de riesgo crediticio y su incidencia en la morosidad de los agricultores a la empresa procesadora de arroz 2018	¿Cuál es la gestión de riesgo crediticio que inciden en la morosidad de los agricultores a la empresa procesadora de arroz 2018?	<p><b>Objetivo general:</b> Determinar la gestión del riesgo crediticio causado por la incidencia de morosidad en los agricultores, que afectan a la empresa procesadora de arroz, 2018</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aspectos generales del molino Lambayeque SAC</li> <li>✓ Descripción de las operaciones comerciales del molino.</li> <li>✓ Conocer la variación de la cartera agrícola e identificar el nivel de morosidad en los créditos agrícolas al molino de arroz</li> <li>✓ Plantear alternativas para mitigar la gestión de riesgo crediticios que afectan a la empresa procesadora de arroz</li> </ul>	<p><b>Morosidad de créditos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Políticas de cobranza</li> <li>✓ Cartera de morosos</li> <li>✓ Tasa de morosidad</li> <li>✓ Nivel de garantía</li> <li>✓ Clasificación de clientes</li> </ul> <p><b>Gestión de riesgo crediticio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Gestión integral del riesgo</li> <li>✓ Perfil del riesgo</li> <li>✓ Riesgo crediticio</li> <li>✓ Indicadores usuales del riesgo crediticio</li> <li>✓ Ciclo de vida del crédito</li> <li>✓ Análisis financiero</li> <li>✓ Pilares de la evaluación crediticia</li> <li>✓ Clasificación del deudor</li> <li>✓ Análisis de cosechas</li> </ul>	<p><b>Hipótesis</b> La propuesta de analizar la gestión de riesgo crediticio mejorará el proceso para disminuir la incidencia en morosidad de los agricultores para el molino de arroz ya que se observa que existe un grado de deudas del molino a entidades financieras a causa de que los agricultores no pagan al molino sus préstamos.</p> <p><b>Enfoque</b> Mixto</p> <p><b>Tipo</b> Aplicado</p> <p><b>Nivel</b> Descriptivo</p>	El objeto de estudio de la investigación, está centrado en el molino de arroz que se ve afectado por las deudas y aumento de morosidad que tienen los agricultores hacia ellos y por consiguiente el molino a los bancos

Fuente: Elaboración propia

**3.10. Consideraciones éticas**

Los resultados son reconocidos como verdaderos y reales por los investigadores, los cuales no han sido manipulados con fines inadecuados, garantizando la veracidad de las descripciones realizadas por los entrevistados, los cuales fueron informados sobre las condiciones, derechos y responsabilidades que el estudio involucró, donde asumieron la condición de ser fuente informativa de manera confidencial, protegiendo su integridad.

## IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1.Resultados

#### 4.1.1. Descripción de las operaciones comerciales del molino y análisis general

La empresa procesadora de arroz a analizar ofrece el servicio de pilado y venta de arroz a minoristas y mayoristas de la región. La actividad de maquila consiste en descascarar el grano por lo que pasa por el proceso de secado, pilado y envasado del mismo para luego ser vendido.

Es una empresa familiar, que cuenta con 10 años de existencia y que opera en el departamento de Lambayeque.

En el año 2003 los hermanos (Jorge, Manuel y Jaime), deciden ingresar a la actividad de elaboración de productos de molinería, empezando el acopio de arroz paddy (traslado en cáscara) de las zonas productoras de San Martín hacía los molinos de la ciudad de Chiclayo, lugares donde se tomaba el servicio de maquila para luego comercializarlo en arroz blanco.

En el año 2004 deciden construir e implementar un molino de arroz de mediana capacidad, aprovechando las fortalezas desarrolladas en el acopio y comercialización que tuvieron. Es así que uno de los hermanos funda en Lambayeque el molino, teniendo como socios a sus dos hermanos Jorge y Manuel pues en el 2009 cambia de nombre debido a la existencia de un molino de similar nombre.

En sus inicios solo contaban con un operario y un molino de solamente 5 toneladas métricas por día. Con el transcurrir del tiempo y gracias a su buen desempeño y a la aceptación que tuvieron en el mercado, renovaron sus equipos, ampliando su local de 18 000 m<sup>2</sup> a 22 500 m<sup>2</sup>, aumentando también a 6 operarios.

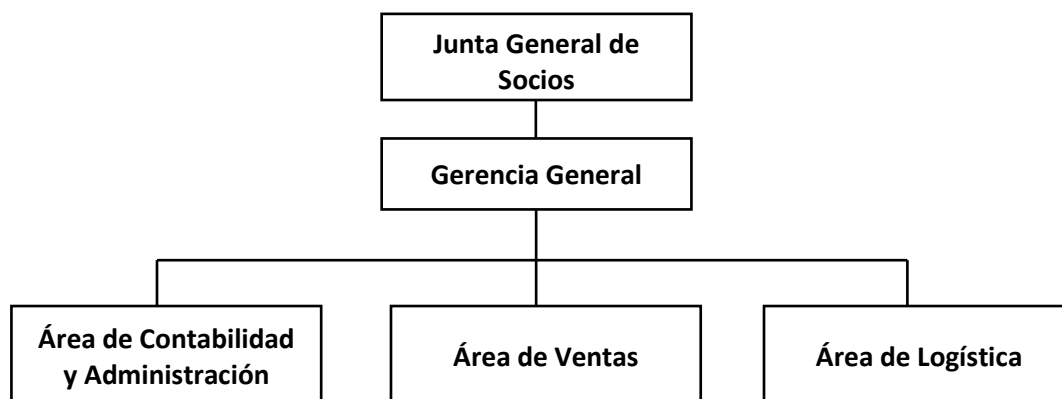


Figura 3. Organigrama de la empresa

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas.

El agricultor realiza el siguiente proceso para el cultivo del arroz:

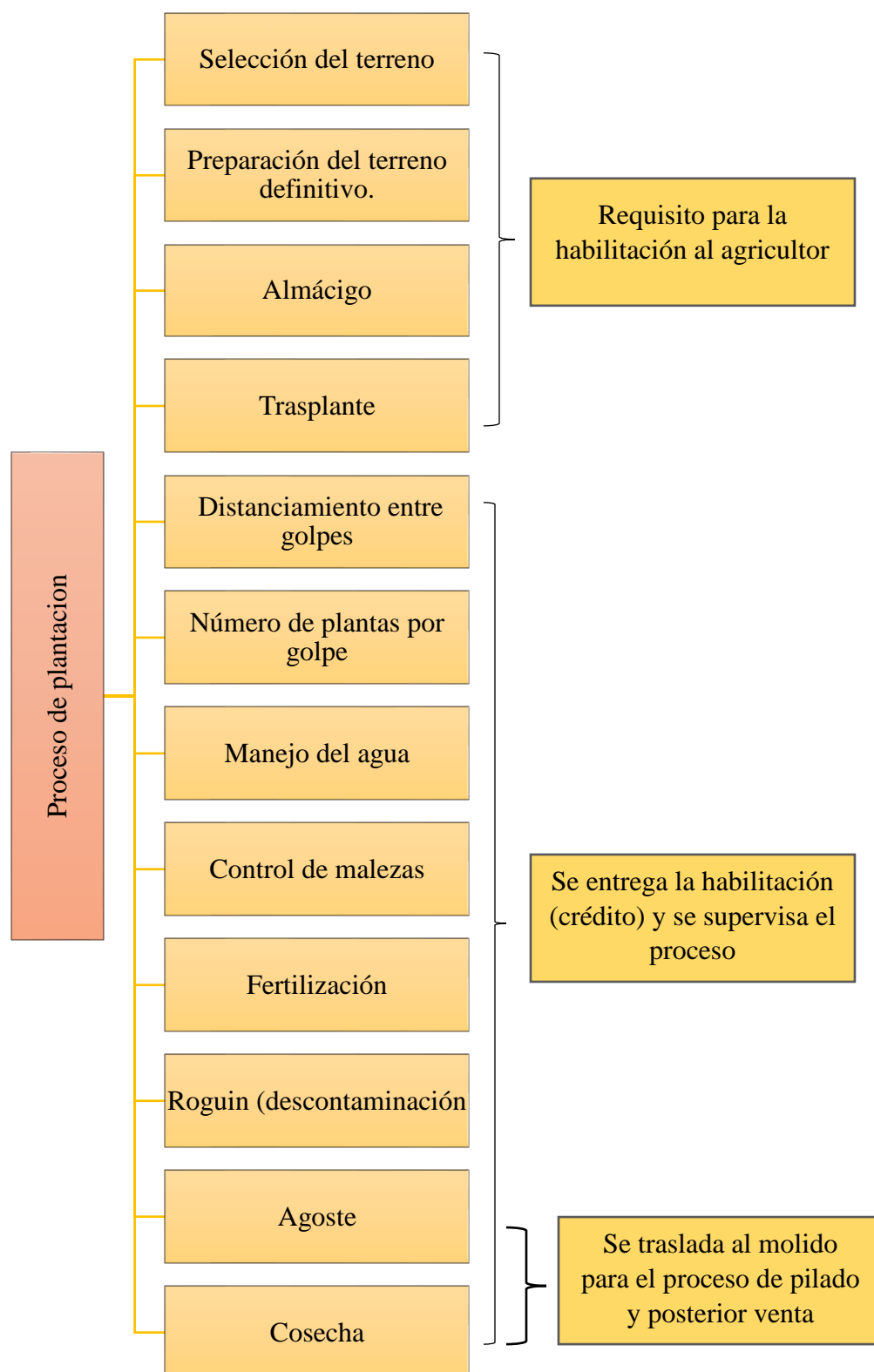


Figura 4. Proceso de crédito

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas.

La siguiente figura muestra el proceso por el que pasa el arroz para el servicio de pilado y posterior venta:

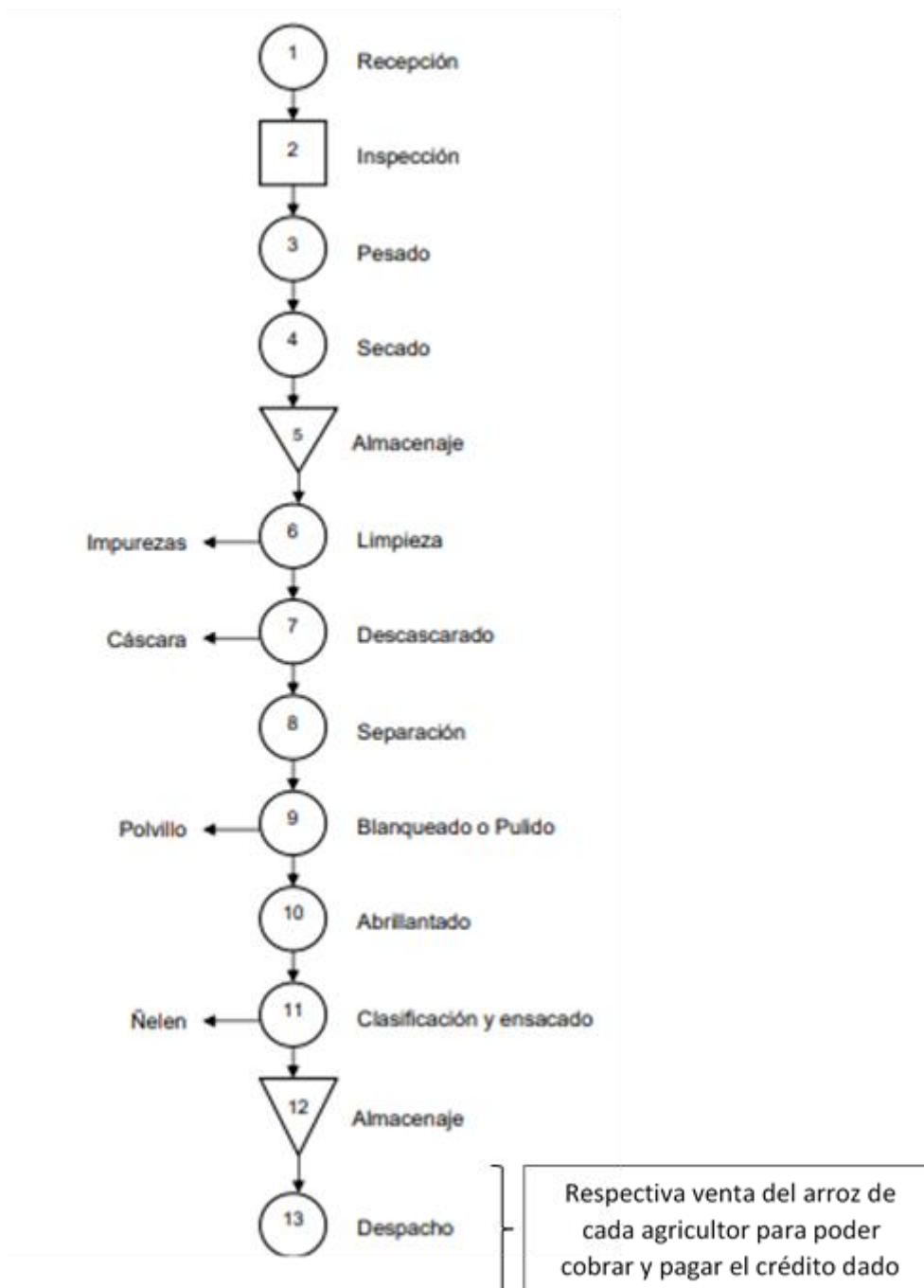


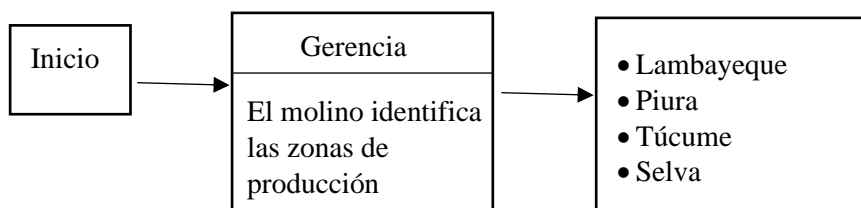
Figura 5. Proceso de pilado

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas.

#### 4.1.2. Descripción de las operaciones comerciales del molino y sus procesos de créditos y cobranzas

La empresa también se dedica a financiar parte de la campaña de los agricultores, cuando el cultivo se encuentra en la etapa de almácigo, a fin de contribuir con el agricultor para terminar el cultivo, ya que muchos de ellos no confían en un crédito formal o dejar sus tierras como garantía, así el molino sirve como fuente de financiamiento para los agricultores.

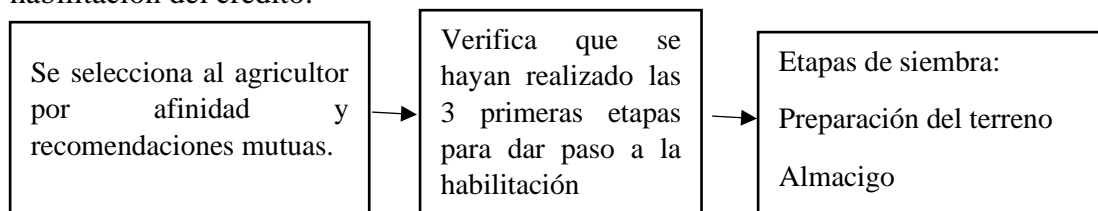
En este capítulo se detallará el proceso que la empresa considera para habilitar el crédito donde señala:



*Figura 6. Descripción etapa I*

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

En la figura 7 detalla que etapas de siembra exige el molino como requisito para aprobar la habilitación del crédito.



*Figura 7. Descripción etapa II*

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

A continuación se observará los detalles de las 3 etapas requeridas:

Etapas de siembra:

##### 1) Preparación de terreno

El agricultor empieza con el terreno bien regado y plano, luego el suelo debe estar firme para poder trasplantar, sin agua.

Sebe preparar el terreno antes o al mismo tiempo que se prepare el almácigo, es por eso que se debe poner en agua el día antes de trasplantar y dejar secando toda la noche

## 2) Almacigo

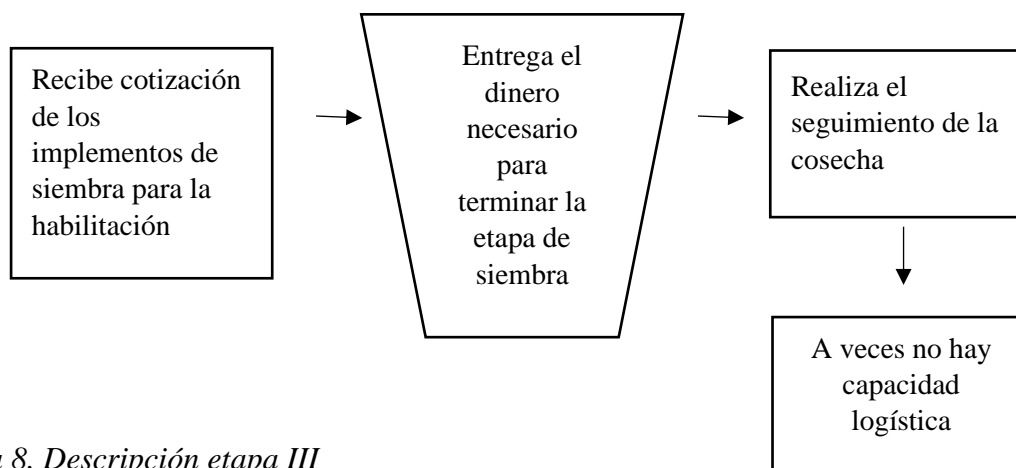
En esta etapa se debe preparar el suelo con materia orgánica ya se estiércol, paja o cascara de arroz. Se deberá botar menos semillas para que pueda crecer más rápido, fuertes y facilitar la trasplantación.

Los agricultores utilizan  $\frac{1}{4}$  de la cantidad normal, además de utilizar la mitad del terreno normal; pues si se ubica el almacigo más cerca del terreno se podrá trasplantar muy rápidamente.

## 3) Trasplante

En este proceso las plantas deberán ser trasplantadas entre 8 y 12 días cuando aparezcan las dos primeras hojas y la semilla aún está adherida a la raíz. Luego se tomaran las plantas desde abajo con todo y raíz, para eso se deberá escoger las plantas más fuertes pues es muy importante trasplantarlas antes de 30 minutos para luego extraerlas del almacigo y no se dañen, se debe poner las plantas en las marcas que se dejó al pasar el rastrillo en forma de L y j, se debe colocar a 1 cm de profundidad y guardar un poco de almacigo para volver a sembrar en 10 días.

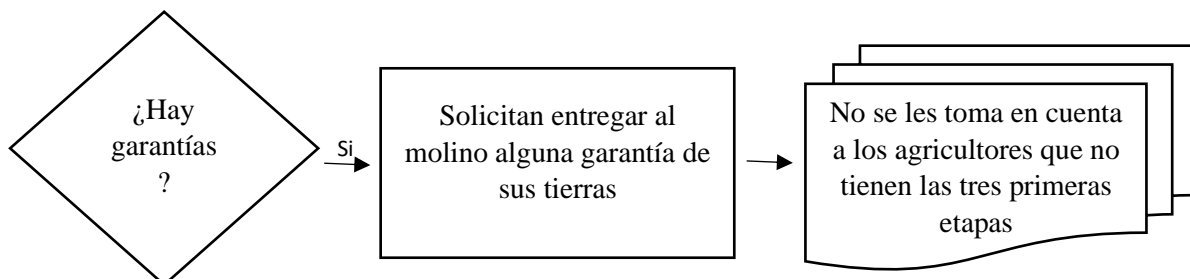
En la figura 8 muestra que el agricultor tiene que entregar una cotización al molino de los implementos que utilizará para terminar la siembra. El molino se encarga de enviar al administrador para hacer un seguimiento de la cosecha, así el agricultor no podrá llevar la producción a otro molino o exista disminución en la entrega de la producción.



*Figura 8. Descripción etapa III*

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

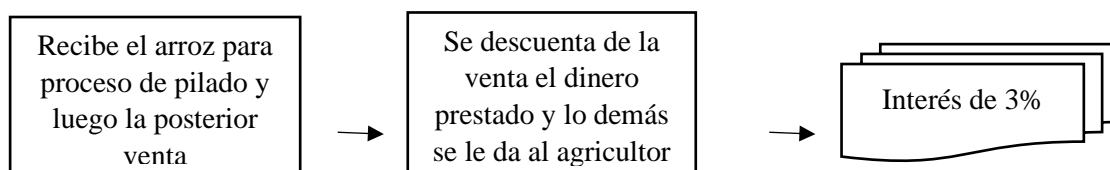
La figura 9 nos muestra que el molino considera un requisito que el agricultor realice las 3 primeras etapas con sus propios recursos, además el administrador nos dice que es el único requisito ya que los agricultores no están dispuestos a dejar sus tierras de garantía.



*Figura 9. Descripción etapa IV*

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

La figura 10 describe que el agricultor al trasladar la producción al molino, este se encarga de hacer el proceso productivo para la venta el cual se indica en el anexo 4, luego el molino se encarga de la venta y distribución, al cobrar se recupera lo de la habilitación más un 3% adicional como interés.



*Figura 60. Descripción etapa V*

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

Una vez descrito los procesos de otorgamiento de crédito en las etapas anterior del análisis se ha podido determinar deficiencias, causas y efectos identificados a través del análisis, las cuales han sido resumidas en la tabla siguiente:

N°	DEFICIENCIAS	CAUSAS	EFECTO
1	No especificación al agricultor de la garantía que debe presentar para formar su expediente.	El molino al realizar sus servicios y se olvidan del llenado correcto de los expedientes.	Iniciar el proceso de habilitación sin garantías
2	No verificación de expediente de apertura del agricultor correctamente llenado	La confusión generada por el papeleo para obtención del crédito.	Demora de apertura del crédito del agricultor y riesgo de información falsa.
3	No siguen al detalle las etapas de siembra por los meses que le corresponde a cada agricultor	Excesiva confianza para el agricultor, con que cumplirá con la seguridad que llevará el arroz al molino.	Existe el riesgo que el agricultor lleve a otros molinos para el pilado y exista morosidad del crédito habilitado.
5	No existe una oficina de créditos y cobranzas ni personal especializado en riesgos crediticios.	El dueño recorta el personal.	El contador y administrador se encargan del procedimiento de crédito y cobranza.

*Tabla 3. Deficiencias durante el proceso crediticio*

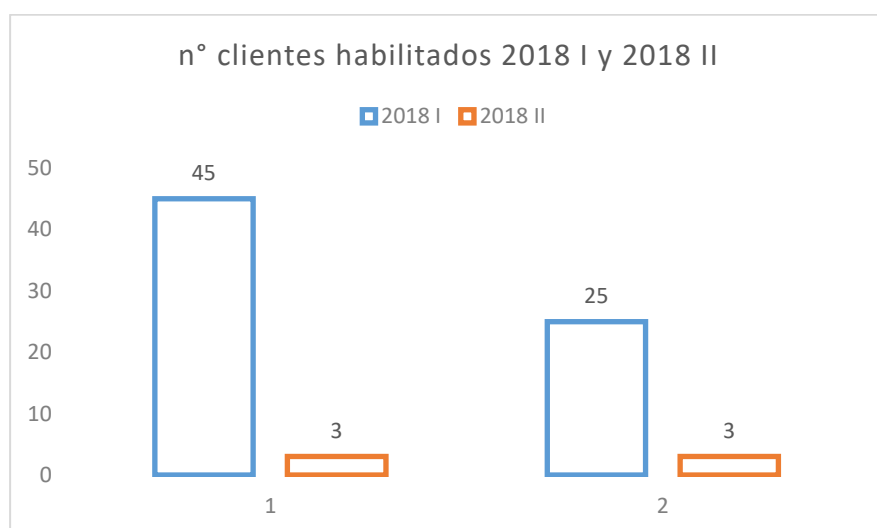
Fuente: Entrevista al administrador.

#### 4.1.3. Conocer la variación de la cartera agrícola e identificar el nivel de morosidad en los créditos agrícolas al molino de arroz

El objetivo en este capítulo es ordenar a través de cuadros la información obtenida de la empresa, el cual diferenciará 2 campañas (grande y chica) del año 2018, en el cual existen dificultades como la información no sistematizada, documentación incompleta de datos de los agricultores, sobrecarga laboral al administrador y contador, problemas con agricultores en siembras de la región Selva. Por esta razón la empresa decidió trabajar las campañas solo con los departamentos de Piura y Lambayeque.

Tabla 4. N° de clientes habilitados de las campañas 2018 I y 2018 II

LOCALIDAD	2018 I		2018 II	
	N° CLIENTES	N° hectáreas	N° CLIENTES	N° hectáreas
Lambayeque	45	700	3	500
Piura	25	900	3	800



Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

La tabla 4, muestra la cantidad de agricultores, hectáreas con las que se trabajó en la campaña grande 2018 I y campaña chica 2018 II, en las zonas de Lambayeque y Piura, para ello se analizó la entrevista que se realizó al administrador en donde nos da a conocer que para la campaña 2018 I se trabajó con 70 agricultores de las 2 provincias antes mencionadas, por lo contrario en la campaña 2018 II la reducción de agricultores habilitados fue totalmente notoria y solo se trabajó con 3 en el departamento de Piura y 3 en el departamento de Lambayeque.

Tabla 5. % de morosidad

MOROSIDAD	
<b>Interés:</b>	<b>2% - 3%</b>
Lambayeque	11%
Piura	9%

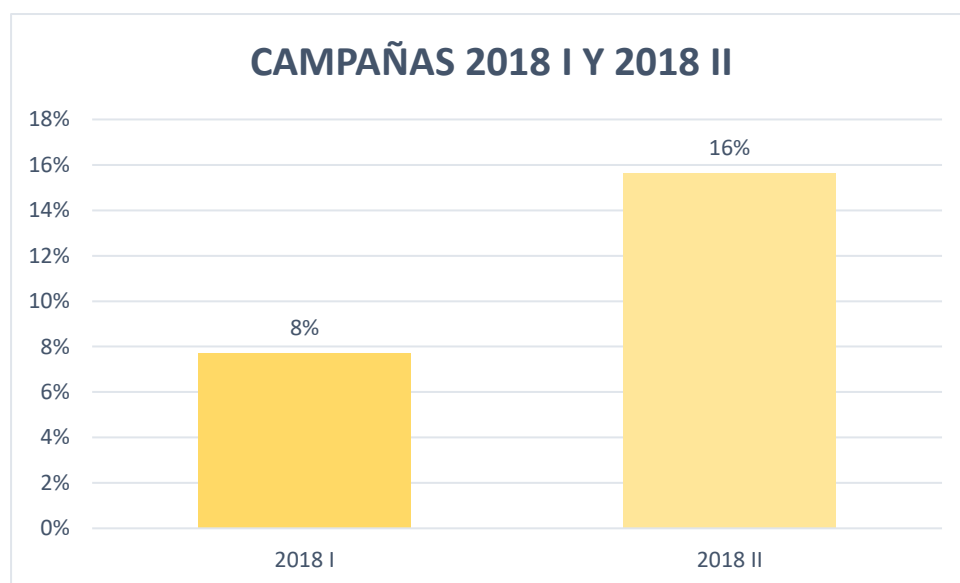
Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

La tabla 5, muestra el porcentaje de morosidad que la empresa piladora de arroz considera tuvieron en la campaña 2018 I y 2018 II.

### Indicadores de riesgo crediticio

Tabla 6. Ratio de mora  $I = \text{Cartera atrasada} / \text{créditos directos}$

	2018 I	2018 II	2018 I %	2018 II %
<b>cartera atrasada</b>	S/. 500,430.00	S/. 500,152.00	8%	16%
<b>créditos directos</b>	S/. 6,500,030.00	S/. 3,200,000.00		



Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

Según la tabla 6, los créditos otorgados para la campaña 2018 I fueron de S/. 6, 500,030 se otorgó a 60 agricultores con un plazo de 12 meses con una cartera atrasada de S/. 500,430 equivalente al 8%, mientras que para la campaña 2018 II los créditos otorgados fueron de s/. 3, 200,000 a 6 agricultores con un plazo de 12 meses y al término de este existe S/. 500,152.00 equivalente el 16%.

Tabla 7. Categoría clasificación de clientes

Creditos otorgados campaña 2018 I							
Cliente	creditos otorgados	% mora	Total de cartera morosa	% mora	n° dias de atraso	clasificación	
AA	S/ 60,000.00	28%	S/. 10,516.54	19%	62 d	Deficiente	
BB	S/ 54,285.34	25%	S/. 8,121.21	15%	120 d	Dudoso	
CC	S/ 23,492.25	11%	S/. 7,212.46	13%	362 d	Pérdida	
DD	S/ 21,431.12	10%	S/. 5,215.95	10%	145 d	Dudoso	
EE	S/ 17,642.31	8%	S/. 4,241.47	8%	29 d	CPP	
FF	S/ 15,786.98	7%	S/. 2,175.42	4%	25 d	CPP	
GG	S/ 10,468.97	5%	S/. 1,253.40	2%	10 d	CPP	
HH	S/ 8,785.65	4%	S/. 5,175.74	10%	30 d	CPP	
II	S/ 4,678.45	2%	S/. 10,534.87	19%	323 d	Dudoso	
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 216,571.07</b>	<b>100%</b>	<b>S/. 54,447.06</b>	<b>100%</b>			

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

Tabla 8. Categoría clasificación de clientes

Creditos otorgados campaña 2018 II							
Cliente	Ventas	% mora	Total de cartera morosa	Total de cartera morosa	n° dias de atraso	clasificación	
XX	S/. 620,892.00	19%	S/. 84,737.49	17%	60 d	CPP	
YY	S/. 505,480.00	16%	S/. 84,961.21	17%	300 d	Dudoso	
ZZ	S/. 732,558.00	23%	S/. 90,543.46	18%	120d	Deficiente	
WW	S/. 540,719.00	17%	S/. 71,755.95	14%	360 d	Dudoso	
PP	S/. 370,642.00	12%	S/. 68,978.47	14%	30 d	CPP	
QQ	S/. 429,709.00	13%	S/. 99,175.42	20%	60 d	CPP	
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 3,200,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>S/. 500,152.00</b>	<b>100%</b>			

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

Las tablas 7 y 8 muestran el análisis de cuanto porciento de créditos otorgados se han cancelado y cuanto porciento incurrieron en mora en las campañas 2018 I Y 2018 II, para ello se analizó los montos de créditos otorgados más relevantes y a un plazo determinado con las mismas condiciones para cada crédito. Según la tabla 7, los créditos otorgados fueron de S/. 216,571.07 los cuales incurrieron en mora el 8% (9 clientes) con una cartera morosa de S/.54,447.06; por lo contrario, la tabla 8 nos muestra que la campaña 2018 II fue trabajada solo con 6 agricultores y se entregó S/.3, 200,000 con una cartera morosa de S/.500, 152.

Tabla 9. Provisión específica

PROVISIONES ESPECÍFICAS CAMPAÑA 2018 I			PROVISIONES ESPECÍFICAS CAMPAÑA 2018 I		
Cliente	Sin garantía preferida	Con garantía preferida	Cliente	Sin garantía preferida	Con garantía preferida
AA	25.0%	12.50%	XX	5.0%	2.5%
BB	60.0%	30%	YY	60.0%	30%
CC	100.0%	60%	ZZ	25.0%	12.50%
DD	60.0%	60%	WW	60.0%	30%
EE	5.0%	2.5%	PP	5.0%	2.5%
FF	5.0%	2.5%	QQ	5.0%	2.5%
GG	5.0%	2.5%			
HH	5.0%	3%			
II	60.0%	30%			
TOTAL			TOTAL		

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 10. Ratio de provisiones

Provisiones campaña 2018 I				Provisiones campaña 2018 II			
clasificación	Tabla de provisiones	Saldo (S/.)	Stock de provision	clasificación	Tabla de provisiones	Saldo (S/.)	Stock de provision
Deficiente	25.0%	S/. 10,516.54	S/. 2,629.14	CPP	5.0%	S/. 84,737.49	S/. 4,236.87
Dudoso	60.0%	S/. 8,121.21	S/. 4,872.73	Dudoso	60.0%	S/. 84,961.21	S/. 50,976.73
Pérdida	100.0%	S/. 7,212.46	S/. 7,212.46	Deficiente	25.0%	S/. 90,543.46	S/. 22,635.87
Dudoso	60.0%	S/. 5,215.95	S/. 3,129.57	Dudoso	60.0%	S/. 71,755.95	S/. 43,053.57
CPP	5.0%	S/. 4,241.47	S/. 212.07	CPP	5.0%	S/. 68,978.47	S/. 3,448.92
CPP	5.0%	S/. 2,175.42	S/. 108.77	CPP	5.0%	S/. 99,175.42	S/. 4,958.77
CPP	5.0%	S/. 1,253.40	S/. 62.67				
CPP	5.0%	S/. 5,175.74	S/. 258.79				
Dudoso	60.0%	S/. 10,534.87	S/. 6,320.92				
		S/. 54,447.06	S/. 24,807.11			S/. 500,152.00	S/. 129,310.73

Fuente: Elaboración propia.

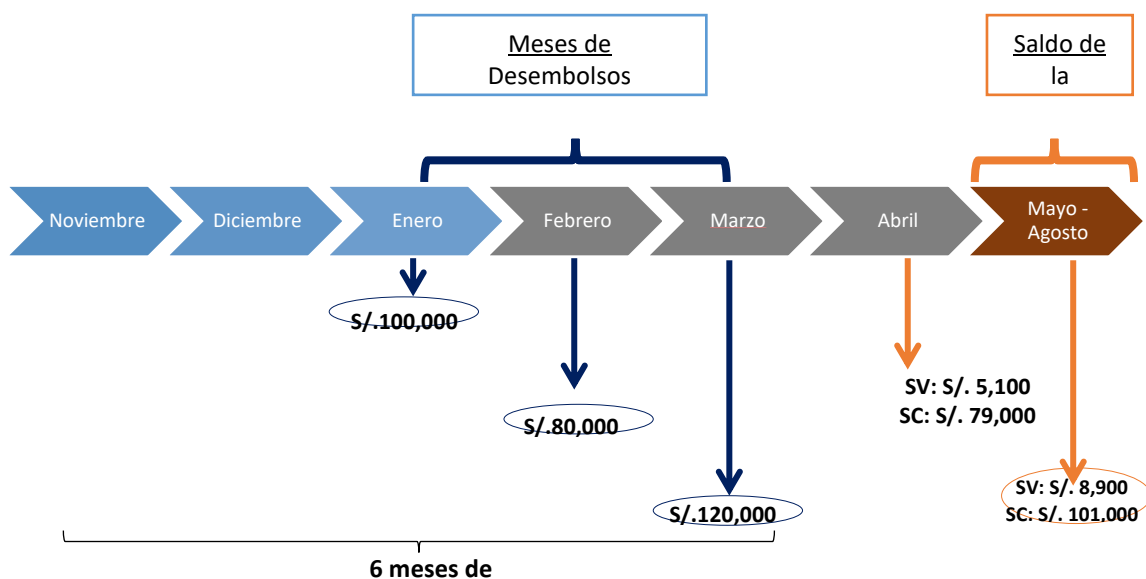


Figura 11. Análisis de cosechas - campaña

Fuente: Entrevista al administrador y flujogramas

En la figura 11 se tiene los datos totales de la cartera al cierre de Abril 2018 I el cual nos informan que el saldo total es S/. 1'080,000 el saldo vencido: S/. 45,000 y el % de morosidad es 4.1%

**Mora cosecha (MC) a 6 meses de los meses:**

$$MC \text{ Ene}18 = \frac{3,200}{85,000} = 3.8\% \quad MC \text{ Feb } 18 = \frac{5,100}{79,000} = 6.5\% \quad MC \text{ Mar } 18 = \frac{8,900}{101,000} = 8.8\%$$

#### 4.1.4. Plantear alternativas para mitigar la gestión de riesgo crediticio que afectan a la empresa procesadora de arroz

##### Política: Analizar los factores externos e internos

En el molino se debe implementar un análisis de los riesgos a los que se enfrenta para identificar los factores externos e internos, y así poder clasificarlos en diferentes categorías.

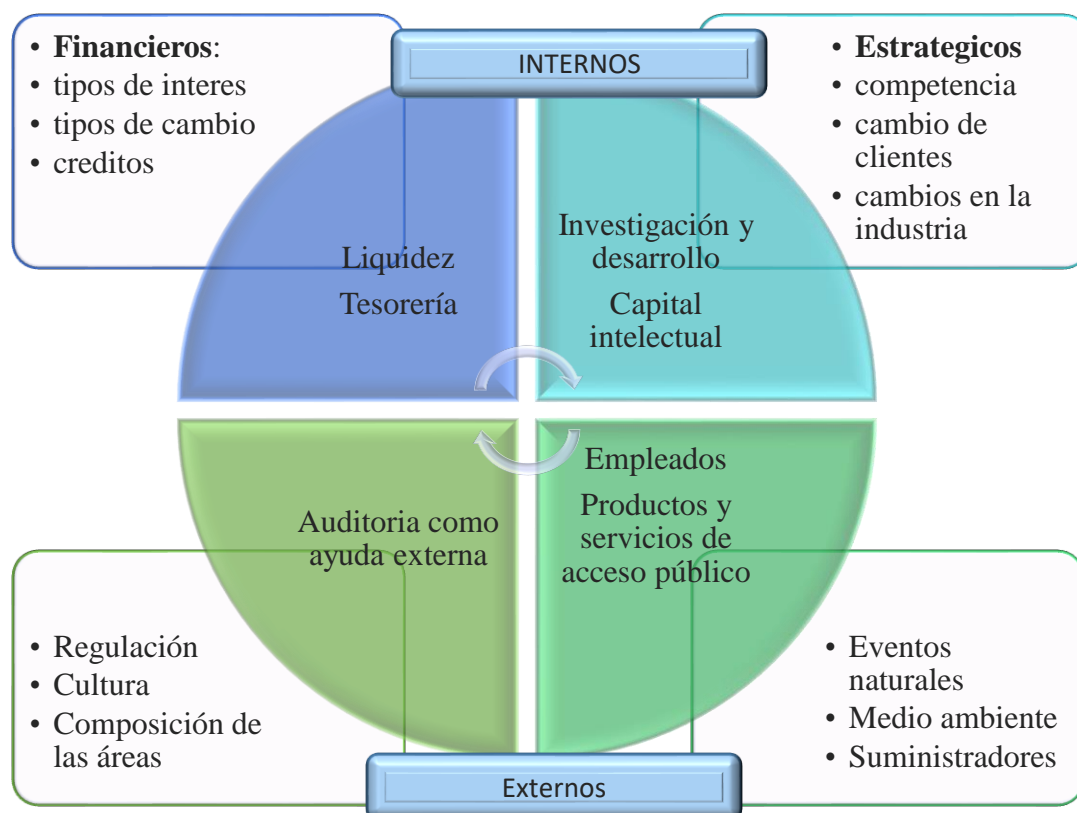


Figura 7. Identificar factores externos e internos

Fuente: Elaboración propia.

##### Estrategia:

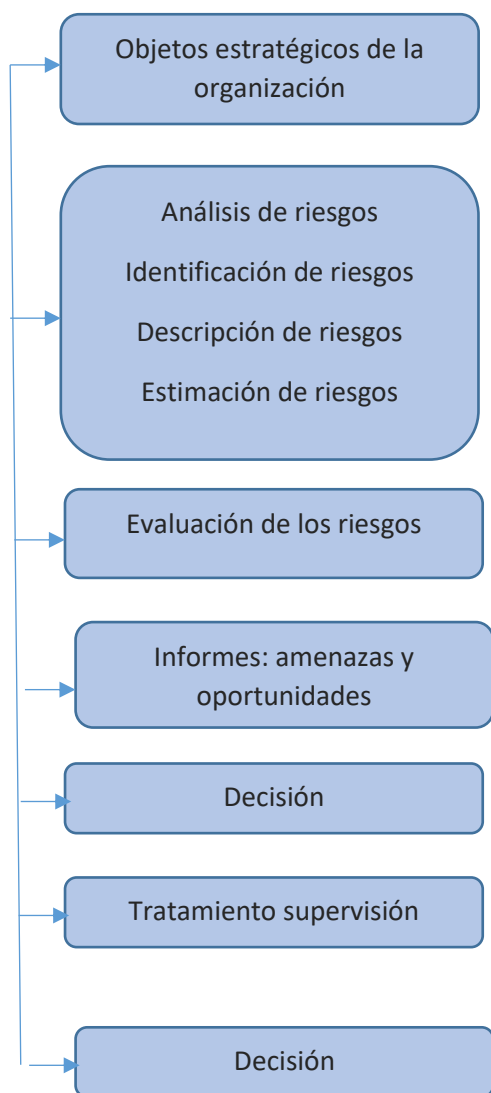
El área de créditos y cobranzas deberá identificar estos factores y así prevenir sucesos posteriores en la falta de liquidez o pérdida de las cosechas por factores externos como el suministro de agua, depende del lugar en donde se encuentre, así como también sucesos climatológicos que causan plagas y por lo mismo pérdida para los agricultores y demora en la recuperación del dinero habilitado.

Los encargados deberán elaborar un registro de los agricultores por cada campaña con sus respectivos datos actualizados.

##### Política:

Proveer una estructura que permita que las actividades futuras se desarrollen de forma consiente y controlada.

**Estrategia:** Mejorar la toma de decisiones, planificación de las áreas de cobranza y crédito.



*Figura 13. Estructura para identificar el riesgo*

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11. Descripción de riesgos

<b>Nombre del riesgo</b>	
<b>Alcance del riesgo</b>	
<b>Naturaleza del riesgo</b>	
<b>Interesados</b>	
<b>Cuantificación del riesgo</b>	
<b>Tratamiento del riesgo</b>	
<b>Acción potencial de mejora</b>	
<b>Política y estrategia a desarrollar</b>	

Fuente: Elaboración propia.

### **Solicitud de la habilitación**

#### **Política:**

Requerir información al agricultor que sea general y confiable con respecto a la situación actual del terreno, peligros de la localidad y situación financiera personal.

#### **Estrategia:**

Contrastar la información por medio de documentos originales por parte de los agricultores para que sean adjuntados al expediente crediticio como una prueba y puedan ajustarse a las nuevas políticas del molino.

#### **Evaluación**

#### **Política:**

Efectuar un análisis cualitativo y cuantitativo para el agricultor.

#### **Estrategia:**

Evaluar y presentar datos del entorno económico y social a través de fotos de los terrenos, área utilizada, para así determinar la capacidad de pago o monto del crédito para habilitar y fijar un cronograma de pagos antes del proceso de pilado.

#### **Política:**

Solicitar una garantía al agricultor que cubra como mínimo del 70% del crédito solicitado.

#### **Etapas de aprobación del crédito**

#### **Política:**

Exigir el cumplimiento de las políticas de presentación y evaluación crediticia de molino de arroz para la aprobación de créditos.

## **Etapa de desembolso del crédito**

### **Política:**

Poseer un formato de crédito estipulando condiciones claras y precisas de los parámetros en el desembolso.

### **Estrategia:**

El contrato deberá estar avalado por asesoría legal teniendo en cuenta que contemplen los derechos y obligaciones de ambas partes,

## **4.2.Discusión**

En este trabajo de investigación, gestión de riesgo crediticio y su incidencia en la morosidad de los agricultores a la empresa procesadora de arroz 2018, con el objetivo de determinar en qué medida la implementación de alternativas complementarias de gestión de riesgos crediticios, contribuyen a la disminución del índice de morosidad en la empresa, se encontró que:

El riesgo de crédito otorgado por un molino hacia los agricultores sin mínimos criterios de evaluación y recuperación, da lugar a la pérdida crediticia “dinero no reembolsado por los agricultores y gastos incurridos por la entidad al intentar recuperarlo”. Sin embargo el otorgamiento de estos créditos es inevitable y necesario porque de alguna manera los molinos necesitan asegurar la producción o ciertos niveles de producción de arroz (anticipando dinero o con implementos para la cosecha)

Es frecuente que cuando el nivel de morosidad aumenta conduzca casi siempre a una revisión de los métodos de análisis, más aun de conocer la experiencia de los gestores de créditos y cobranzas para el conocimiento de enfrentar los riesgos crediticios de la empresa

En este contexto, el molino procesador de arroz, presenta la misma problemática antes descrita; pues evidencia significativamente conflictos relacionados fundamentalmente con el nivel de morosidad; relacionada con la limitada gestión de créditos aplicada en la empresa.

Por lo que resulta oportuno diseñar nuevas alternativas encaminadas a incrementar las medidas de seguridad para garantizar una gestión eficiente del riesgo de crédito para disminuir el índice de morosidad.

Con esta finalidad y después de haber obtenido los resultados pertinentes se presentan los siguientes párrafos que apuntan a aclarar el panorama en torno al objetivo de la investigación.

La empresa procesadora de arroz también se dedica a financiar parte de la campaña de los agricultores, cuando el cultivo se encuentra en la etapa de almacigo, a fin de contribuir con el agricultor para terminar el cultivo, ya que muchos de ellos no confían en un crédito formal o

dejar sus tierras como garantía, así el molino sirve como fuente de financiamiento para los agricultores.

Es así en donde al analizar esta situación, se puede afirmar de acuerdo a la entrevista realizada al administrador, que los empleados no cumplen con el reglamento de créditos ya que muchos desembolsos contienen expedientes incompletos por omisión de la documentación requerida y que dichos documentos faltantes no son regularizados, a esto se suma la deficiente supervisión del contador y tesorería. De igual modo, al no haber un seguimiento para verificar el plan de cultivo, el agricultor destina el cultivo en otro molino o deriva estos fondos prestados a terceros para fines distintos del negocio.

Con respecto a los resultados anteriores se decidió conocer la variación de la cartera agrícola e identificar el nivel de morosidad en los créditos al molino de arroz, se reconoce que el molino no cuenta con tablas específicas con respecto a sus clientes y la duración de retorno por la habilitación prestada.

Es por ello que a través de la elaboración de las alternativas para mitigar la gestión de riesgo incidirá favorablemente para un mayor control e implementación de una área de créditos y cobranzas, al aplicarlos se llevará un proceso ordenado y continuo que reflejarán cambios, utilizando estrategias para el molino, lo cual requiere toma de decisiones, es decir los encargados deben elegir una acción entre varias alternativas.

## V. CONCLUSIONES

En base al estudio realizado “Gestión del riesgo crediticio y su incidencia en la morosidad de los agricultores a la empresa procesadora de arroz 2018, se arribó a las siguientes conclusiones.

1. Al efectuar la evaluación se determinó que existe ineficiencia al iniciar el proceso de habilitación sin garantías, generando que no se realice la verificación del expediente de apertura al agricultor y poniendo en riesgo que el agricultor no entregue el arroz al molino. Además, se encontró que la mayoría de errores provienen desde la gerencia general al recortar personal, y no existir una oficina específica de créditos y cobranzas, causa que el contador y administrador se encarguen del procedimiento.

2. Con respecto del análisis de la cartera agrícola crediticia del molino del año 2018, se obtuvo que de 70 créditos, 49 créditos (70%) no cuentan con la documentación completa. Así mismo se observó que los datos básicos del agricultor no han sido adecuados a un sistema o registro de control por lo que se considera que el porcentaje de morosidad fue de %24 frente a lo que el administrador considera fue de 20%.

3. Se concluyó que de los créditos otorgados para la campaña 2018 I fueron de S/.6,500,030 el cual se otorgó a 60 agricultores con un plazo de 12 meses, quedando una cartera atrasada de s/. 500,430 equivalente al 8%, mientras que para la campaña 2018 II los créditos otorgados fueron de s/. 3, 200,000 a 6 agricultores con un plazo de 12 meses y al término de este existe S/. 500,152.00 equivalente el 16%.

4. Se concluye también que el molino al no contar con un departamento de crédito carece de una gestión de riesgo crediticio, lo que genera la oportunidad de plantear alternativas para la implementación de políticas, programas y procedimientos para mitigar los riesgos crediticios de la empresa.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda realizar un mejor control crediticio para mejorar la gestión del crédito al agricultor llenando correctamente los documentos de información y compromiso que logrará el cumplimiento del traslado del arroz hacia el molino, así como el retorno del capital del crédito otorgado. Además, la gerencia general debe considerar establecer una oficina de créditos y cobranzas para el mayor control de las habilitaciones y reducir la carga laboral del administrador y contador.

2. Establecer estrategias de recuperación de los créditos otorgados dando facilidades de pago a los clientes morosos, lo que permitirá disminuir pérdidas por créditos no recuperados. La refinanciación de cartera es una alternativa para reducir la cartera morosa y por consiguiente el nivel de provisiones.

3. Establecer mecanismos que permitan reducir la morosidad 7.47%, en los 6 meses de maduración del crédito.

4. Se recomienda plantear alternativas para la implementación de políticas, programas y procedimientos para mitigar los riesgos crediticios de la empresa.

## VII. LISTA DE REFERENCIAS

- Apaza, M. (2010). *Finanzas para contadores aplicada a la gestión Empresarial, Instituto de Investigación del Pacífico E.I.R.L.* Lima-Perú.
- Castañeda, E y Tamayo, J. (Noviembre del 2013). *LA MOROSIDAD Y SU IMPACTO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS ESTRATEGICOS DE LA AGENCIA REAL PLAZA DE LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE TRUJILLO 2010-2012.* Recuperado de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/131/1/CASTAÑEDA\\_ELVIS\\_MOROSIDAD\\_IMPACTO\\_CUMPLIMIENTO.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/131/1/CASTAÑEDA_ELVIS_MOROSIDAD_IMPACTO_CUMPLIMIENTO.pdf)
- Cisneros, D. (30 de enero de 2006). *Gestión integral de riesgos.* Recuperado de [http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/o/o/jer/REGUL\\_PROYIMP\\_BASIL\\_FUNBS/Gestion\\_integral\\_de\\_riesgos-DCisneros.pdf](http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/o/o/jer/REGUL_PROYIMP_BASIL_FUNBS/Gestion_integral_de_riesgos-DCisneros.pdf).
- Cubas, K y Davila, G. (Diciembre del 2016). *INCIDENCIA DEL RIESGO CREDITICIO EN LA RENTABILIDAD DE LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO PIURA S.A.C., SUCURSAL CHICLAYO – 2015* Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/3014/1/INCIDENCIA%20DEL%20RIESGO%20CREDITICIO%20EN%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LA%20CAJA%20PIURA%20S.A.C.%20SUCURSAL%20CHICLAYO%20.pdf>
- Delgado, A (9 Octubre 2008). *Qué prácticas podemos seguir para prevenir el impago de clientes.* Recuperado de <http://www.emprendedores.es/gestion/como-evitar-a-los-morosos/prevenir-la-morosidad>
- Garcia, A (13 Octubre 2006). *La gestión de riesgos financieros en las empresas. Un estudio teorico sobre la gestión de riesgos financieros en las empresas* Recuperado de [www.gestiopolis.com/la-gestion-de-riesgos-financieros-en-las-empresas-un-estudio-teorico/](http://www.gestiopolis.com/la-gestion-de-riesgos-financieros-en-las-empresas-un-estudio-teorico/)
- Olivera, G (2011). *Gestion Financiera.* Lima: Empresa editora Macro
- Paiva, R y Urrutia, E. (2009). *Diseño de un modelo de gestión crediticia que contribuya a disminuir la morosidad y mejorar la rentabilidad de COSEMSELAM.* Universidad Señor De Sipan
- Santandreu, E. (2002). *Manual Credit Manager (PP.13).* Barcelona: Gestión 2,000 S.A
- Prado, M. (14 de Julio de 2008). *Recomendaciones para evitar la morosidad empresarial* Recuperado de <http://cepymearagon.blogspot.com/2008/07/recomendaciones-para-evitar-la.html>
- Perez, L. y Portillo, E (2011). *Diseño de gestión del riesgo de crédito y liquidez, en base al análisis vertical y horizontal de los estados financieros de las pequeñas y medianas empresas de servicios de publicidad.* San Salvador Centro América, Chile (Tesis

pregrado).

Valle, E. (2005). Créditos y cobranzas. Universidad Autónoma de México. Facultad de contaduría y administración. Recuperado de [http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito\\_cobranza.pdf](http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf)

## VIII. ANEXOS

### Anexo 1: Guía de entrevista



**UNIVERSIDAD CATOLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**  
**GUÍA ENTREVISTA**

**Objetivo:** Recoger información de la incidencia de la morosidad de los agricultores que tiene como efecto riesgos crediticios a la empresa procesadora de arroz periodos 2018.

#### I. DATOS GENERALES

Cargo del entrevistado (a): \_\_\_\_\_

Fecha de Entrevista: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Hora \_\_\_\_\_

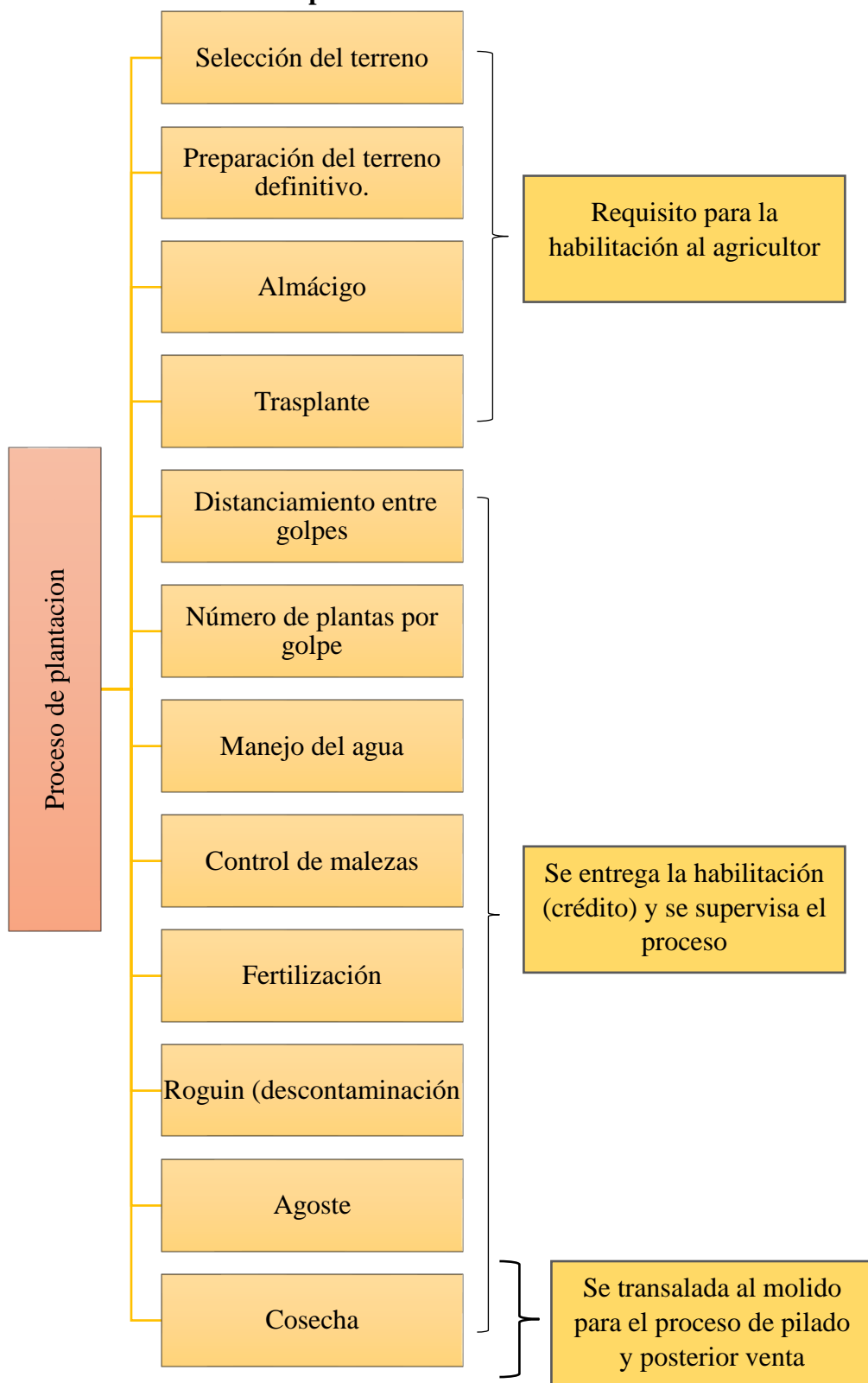
#### II. INFORMACIÓN

1. ¿La empresa cuenta con políticas de crédito? ¿Por qué? ¿Cómo las manejan?
2. ¿A quién y qué características poseen las personas a las que se le habilita el crédito?
3. ¿Actualmente las habilitaciones son devueltas?
4. ¿Tienen habilitaciones con mora? Causas.
5. ¿Conoce el nivel de morosidad?
7. ¿Tiene cartera irrecuperable? Años
8. ¿Ustedes analizan la capacidad de pago?
9. ¿Conoce la situación económica de las personas que concede el crédito?
10. ¿Cómo analizan la capacidad de pago de los clientes?
11. ¿Cuál es su opinión de la rentabilidad 2018?

12. ¿Quién se encarga de evaluar la gestión de la habilitación?

13. ¿Cuál es el proceso para otorgar el crédito?

14. ¿Cuáles considera que han sido las principales dificultades que han tenido para el otorgamiento de dichos créditos?

**Anexo 2: Proceso de plantación**

**Anexo 3: Proceso de pilado.**

## Anexo 4: Tablas para medir la morosidad

LOCALIDAD	Campaña...		Campaña...	
	N° CLIENTES	N° hectáreas	N° CLIENTES	N° hectáreas

Créditos otorgados campaña 2018 I						
Cliente	créditos otorgados	Total de cartera morosa	% mora	n° días de atraso	clasificación	
AA	S/. 60,000.00	S/. 10,516.54	19%	62 d	Deficiente	
BB	S/. 59,285.34	S/. 8,121.21	15%	120 d	Dudoso	
CC	S/. 57,492.25	S/. 7,212.46	13%	362 d	Pérdida	
DD	S/. 48,431.12	S/. 5,215.95	10%	145 d	Dudoso	
EE	S/. 46,642.31	S/. 4,241.47	8%	29 d	CPP	
FF	S/. 42,786.98	S/. 2,175.42	4%	25 d	CPP	
GG	S/. 40,468.97	S/. 1,253.40	2%	10 d	CPP	
HH	S/. 40,785.65	S/. 5,175.74	10%	30 d	CPP	
II	S/. 39,929.00					
JJ	S/. 33,143.41					