



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y
FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE
CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

TESIS

LOS CRÉDITOS CONCEDIDOS Y SU INCIDENCIA EN EL
CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES
DEL DISTRITO DE BARRANCA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

BCH. MARISELA JACQUELINE BUENO CERNA

ASESORA

DRA. CPCC DELFINA CORALI DE LOS SANTOS RONCEROS

HUACHO – PERÚ

2021

TITULO
LOS CRÉDITOS CONCEDIDOS Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL
DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO
DE BARRANCA

PRESENTADO POR LA BACHILLER:
MARISELA JACQUELINE BUENO CERNA

ASESORA:
DRA. CPCC DELFINA CORALI DE LOS SANTOS RONCEROS




Dra. CPCC. Delfina Corali de los Santos Ronceros
Código N° DNA 504

DRA. CPCC DELFINA CORALI DE LOS SANTOS RONCEROS
ASESORA

LOS CRÉDITOS CONCEDIDOS Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL
DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO
DE BARRANCA

JURADO EVALUADOR

 UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS



Dr. CPCC Pablo Fernando Vásquez Morante
Código N° DNU 076

DR. CPCC PABLO FERNANDO VÁSQUEZ MORANTE
PRESIDENTE

 UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y FINANCIERAS



Dr. CPCC. Angel Onzari Luna Santos
Código N° DNU 234

Dr. CPCC. LUNA SANTOS ANGEL ONZARI
SECRETARIO

 UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y FINANCIERAS



M(o) CPCC Fredy Javier Huachua Huarancca
Código N° DNU 396

M(o) CPCC HUACHUA HUARANCCA FREDY JAVIER
VOCAL

DEDICATORIA

Al Padre Celestial por guiarme y permitirme culminar con una etapa muy importante para mi vida profesional.

La Autora

AGRADECIMIENTO

A mi padre Ricardo Florentino Bueno Ibarra y mi madre Primilinda Agustina Cerna Capcha por el inmenso esfuerzo y apoyo que me dan hasta hoy en día.

Mis hermanos Lionel y Vierende por confiar plenamente en mí y sentirse muy orgullosos de mis logros, es muy gratificante tenerlos en mi vida.

Mis profesores de la etapa primaria, secundaria y universitaria por la sabiduría y experiencia que brindan a los jóvenes para que se forjen profesionalmente.

Mis amigos y colegas por su apoyo moral y deseos de superación.

La Autora

ÍNDICE

TITULO.....	ii
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xii
ABSTRAC	xiii
INTRODUCCIÓN.....	xiv
CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema	2
1.2.1. Problema General.....	2
1.2.2. Problema Específico	2
1.3. Objetivos de la Investigación	3
1.3.1. Objetivo General	3
1.3.2. Objetivos Específicos.....	3
1.4. Justificación de la Investigación.....	3
1.5. Delimitación del Estudio.....	4
1.6. Viabilidad del Estudio.....	4
CAPITULO II	5
MARCO TEÓRICO.....	5
2.1. Antecedentes de la Investigación	5
2.2. Investigaciones Internacionales.....	5
2.3. Investigaciones Nacionales	6
2.4. Bases Teóricas	6
2.5. Bases Filosóficas	15
2.6. Definición de términos básicos	15
2.7. Hipótesis	17
2.7.1. Hipótesis General	17
2.7.2. Hipótesis Específicos.....	17

2.8. Operacionalización de las variables.....	18
CAPÍTULO III	21
METODOLOGÍA.....	21
3.1. Diseño Metodológico	21
3.1.1. Tipo de Investigación	21
3.1.2. Nivel de Investigación	21
3.1.3. Método de Investigación	22
3.2. Población y Muestra	22
3.2.1. Población	22
3.2.2. Muestra.....	22
3.3. Técnicas de recolección de datos.....	24
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información	26
CAPÍTULO IV	27
RESULTADOS	27
4.1. Análisis de resultados	27
4.2. Contrastación de la hipótesis.....	33
CAPÍTULO V	37
DISCUSION	37
5.1 Discusión de resultados.....	37
CAPÍTULO VI	40
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	40
6.1. Conclusiones	40
6.2. Recomendaciones	40
REFERENCIAS.....	42
7.1 Referencias Bibliográficas	42
ANEXOS	45

ÍNDICE DE TABLAS

		Pag.
Tabla 1	Operacionalización de la variable créditos concedidos	19
Tabla 2	Operacionalización de la variable capital de trabajo	20
Tabla 3	Frecuencias y porcentajes de la variable créditos concedidos	27
Tabla 4	Frecuencias y porcentajes de la dimensión políticas de crédito	28
Tabla 5	Frecuencias y porcentajes de la dimensión políticas de cobranza	29
Tabla 6	Frecuencias y porcentajes de la variable capital de trabajo	30
Tabla 7	Frecuencias y porcentajes de la dimensión activo circulante	31
Tabla 8	Frecuencias y porcentajes de la dimensión pasivo circulante	32
Tabla 9	Grado de correlación y nivel de significación entre los créditos concedidos y el capital de trabajo en las pequeñas empresas del Distrito de Barranca	34
Tabla 10	Grado de correlación y nivel de significación entre los créditos concedidos y el activo circulante en las pequeñas empresas del Distrito de Barranca	35
Tabla 11	Grado de correlación y nivel de significación entre los créditos concedidos y el pasivo circulante en las pequeñas empresas del Distrito de Barranca	36

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pag.	
Figura 1	Variable crédito concedidos	28
Figura 2	Dimensión políticas de crédito	29
Figura 3	Dimensión políticas de cobranza	30
Figura 4	Variable capital de trabajo	31
Figura 5	Dimensión activo circulante	32
Figura 6	Dimensión pasivo circulante	33

RESUMEN

Objetivo: Identificar de qué forma los créditos concedidos influyen en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

Métodos: La población estuvo comprendida por 143 empresas comerciales de las cuales estadísticamente se determinó una muestra de 61 empresas a consultar, se utilizó un cuestionario instrumento que permitió acopiar la percepción de los empresarios enmarcados en la escala de Likert; incluyendo las dimensiones: políticas de crédito, políticas de cobranzas, activo circulante y pasivo circulante. **Resultados:** de nuestra variable otorgamiento de crédito se determinó que el 55,7% de los empresarios han otorgado créditos de manera moderadamente adecuada; asimismo un 45,9% de los empresarios consideran que su capital de trabajo ha sido moderado. Se empleó la Prueba de Spearman para establecer la validez de las hipótesis planteadas generando la **Conclusión:** Los créditos concedidos tienen una moderada influencia en la generación del capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,704).

Palabras clave: créditos, morosidad, capital de trabajo, liquidez.

ABSTRAC

Objective: Identify how the credits granted influence working capital in the commercial companies of the Barranca District. **Methods:** The population was comprised of 143 commercial companies, from which a sample of 61 companies to be consulted was statistically determined. An instrument questionnaire was used to collect the perception of the entrepreneurs framed in the Likert scale; including the dimensions: credit policies, collection policies, current assets and current liabilities. **Results:** from our variable credit granting it was determined that 55.7% of the entrepreneurs have granted credits in a moderately adequate way; Likewise, 45.9% of employers consider that their working capital has been moderate. The Spearman Test was used to establish the validity of the hypotheses proposed, generating the **Conclusion:** The credits granted have a moderate influence on the generation of working capital in the commercial companies of the Barranca District. (bilateral sig = 0.000 <0.01; Rho = 0.704).

Key words: credits, delinquency, working capital, liquidity.

INTRODUCCIÓN

Nuestra investigación contiene la opinión de los encuestados referidos a los indicadores de la variable créditos concedidos teniendo como dimensiones: políticas de crédito y políticas de cobranzas; la segunda variable es el capital de trabajo con sus dimensiones: activo circulante y pasivo circulante; temas analizados en base a sus teorías y normas legales pertinentes. En este ámbito se estableció el objetivo de Identificar como los créditos concedidos inciden en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

La “Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión” tiene establecido un protocolo para el desarrollo de las investigaciones citándolo a continuación:

En el capítulo I Titulado planteamiento del problema describimos y formulamos el problema, con ello se establecieron los objetivos.

En el capítulo II Titulado Marco Teórico invocamos investigaciones del ámbito nacional e internacional, además exponemos las bases teóricas de las variables y dimensiones, también incluimos definiciones conceptuales y las hipótesis.

En el capítulo III Titulado Metodología de la investigación se describe el tipo, nivel, método; la población y muestra; la operacionalización de las variables, las técnicas e instrumentos empleados, la técnica para la recolección y procesamiento de los datos de la investigación.

En el capítulo IV denominado Resultados, se muestran los resultados obtenidos a través de la estadística descriptiva con frecuencias y porcentajes.

En el capítulo V denominado Discusión, conclusiones y recomendaciones de nuestra investigación, exponemos el análisis de los resultados obtenidos.

En el capítulo VI titulado fuentes de información se especifican las referencias bibliográficas citadas en la investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En nuestra constitución en su art. 58° nos indica que “la iniciativa privada es libre, y se ejerce en una economía social de mercado”; es decir los ciudadanos podemos optar por la condición de compra que a nuestro criterio es la que nos interesa, en tal sentido si económicamente nos es adversa no tenemos un soporte legal que nos permita mostrar y reclamar que un bien o servicio nos lo han vendido con sobre costos excesivos; en tal sentido recae sobre nosotros la responsabilidad de reconocer cuál de las ofertas nos inducen a tomar la decisión de compra.

De otro lado nuestro Código Civil en su art. 1532° nos indica: “Pueden venderse los bienes existentes o que puedan existir, siempre que sean determinados o susceptibles de determinación y cuya enajenación no esté prohibida por la ley”; como notamos nuestra legislación contempla la figura de la comercialización de los bienes o servicios con lo cual tenemos los lineamientos para entablar una relación contractual vendedor – adquiriente en el caso se generen ruptura de acuerdos o disconformidad con lo pactado entre las partes.

En nuestro país se viene manteniendo una economía relativamente estacionaria eso provoca que ciertos sectores de ciudadanos puedan manejar su economía al grado de comprometer en forma adelantada sus ingresos, esto es adquirir bienes y/o servicios con compromiso de pago a futuro; teniendo en consideración y asumiendo que tal endeudamiento le generará un recargo por concepto de los intereses que el proveedor habrá de aplicar a la operación de venta, siendo consciente de todo se proyecta y compromete sus ingresos. Ante la opción de que el adquiriente requiera acceder a una compra a plazos, estas operaciones no solo están enfocadas al consumidor final sino que se generaliza en todo el proceso de generación de un bien o servicio, es decir se podría presentar desde el productor de la materia prima hasta el momento que

se comercializa el producto terminado.

En todo negocio los propietarios inician su ciclo comercial para obtener ganancias cuando invierten en mercancías; es decir, el precio del producto está compuesto por el costo del producto más un importe que presenta la ganancia; en ese sentido la inversión se recuperará cuando el cliente cancele el precio del producto; sin embargo cuando la empresa realiza la venta al crédito ni el costo ni la ganancia las obtiene; por el contrario solo recibirá una parte de ellas imposibilitando la adquisición de una nueva mercancía para iniciar nuevamente su ciclo de comercialización.

En el contexto antes indicado el vendedor debe ser financieramente capaz de poder armonizar sus compras al crédito frente a sus ventas al crédito; puesto que el retorno de sus ventas al crédito debe de ser capaces de afrontar sin inconvenientes las deudas por pagar, ante esta situación el comerciante está exponiendo su capital de trabajo porque una cartera pesada de créditos mermaría su capital de trabajo que con el transcurrir del tiempo si no es corregido se enfrentaría a graves problemas financieros; por lo expuesto consideramos pertinente realizar el estudio a través de la presente investigación la incidencia que los créditos tienen frente al capital de trabajo de las empresas comerciales en el Distrito de Barranca.

1.2. Formulación del problema

Para el desarrollo del presente trabajo se han formulado los siguientes problemas a nivel general y específico.

1.2.1. Problema General

¿ De qué manera los créditos concedidos influyen en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?

1.2.2. Problema Específico

▪ ¿ De qué manera los créditos concedidos influyen en el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?

- ¿De qué manera los créditos concedidos influyen en pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Identificar de qué forma los créditos concedidos influyen en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Identificar de qué forma los créditos concedidos influyen en el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.
- Identificar de qué forma los créditos concedidos influyen en el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

1.4. Justificación de la Investigación

JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Los empresarios cuando ingresan al campo del crédito conoce que es parte de una cadena de comercialización es decir puede acceder al crédito concedido por el proveedor; a su vez los clientes requieren se les otorguen crédito; sin embargo no puede otorgarse crédito de una manera muy superficial, es necesario conocer la capacidad de pago de los potenciales clientes crediticios, es por ello que nuestra investigación busca develar si los procesos de concesión de crédito tienen deficiencias cuya consecuencia atenta contra el capital de trabajo, en tal sentido propondremos lineamientos para optimizar el proceso de otorgamiento de crédito comercial.

JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Existen parámetros que se han expuesto con la finalidad de gestionar los créditos comerciales que las empresas les interesan otorgar, pese a los marcos referenciales para calificar un crédito a otorgar, en algunos casos las empresas vienen reduciendo su capital de trabajo por la morosidad de sus

clientes; con nuestra investigación develaremos algunos factores teóricos que no son tomados en cuenta en forma correcta; con ello propondremos validar las acciones que se vienen ejecutando frente al otorgamiento de un crédito.

JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Cada empresa adopta políticas para el otorgamiento de crédito así como para su cobranza, sin embargo lo último tendrá sus frutos si la metodología empleada para conceder un crédito, tienen un soporte técnico para la calificación de los potenciales clientes que es posible entregarles un crédito en la medida de que se trata del capital de trabajo de la empresa que no es otra cosa que el soporte de la continuidad de la empresa con nuestro trabajo propondremos optimizar el otorgamiento de un crédito.

1.5. Delimitación del Estudio

DELIMITACIÓN ESPACIAL

El trabajo está circunscrito al Distrito de Barranca, Provincia de Barranca y Departamento de Lima.

DELIMITACIÓN TEMPORAL

Para la investigación se tomarán en consideración la información financiera del año 2019.

DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

La investigación se basa de las variables los créditos concedidos y el capital de trabajo.

1.6. Viabilidad del Estudio

Teniendo en consideración la justificación citada en nuestra investigación asimismo las delimitaciones establecidas, encontramos viable desarrollar el trabajo de investigación debido a que se busca aportar con el análisis de las variables.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Como referencia de nuestro trabajo se han consultado investigaciones cuyas conclusiones tienen referencia con nuestras variables y/o dimensiones.

2.2. Investigaciones Internacionales

En la tesis: *“Estrategias para la administración del capital de trabajo en la Empresa EDITMEDIOS SA.”*, promovida en la “Universidad de Guayaquil” incluyó como objetivo dar a conocer un modelo de estrategias para la administración del capital de trabajo, de sus conclusiones citamos:

Castelo y Anchundia, (2016). Las cuentas por cobrar representan las ventas de la empresa el cual deben ser muy cautelosos en la administración del crédito y la cobranza, deseando conseguir buenos resultados para la empresa. (p.97)

En la tesis: *“La gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Cuenca del sector productivo de elaboración de productos alimenticios”*; promovida en la “Universidad Politécnica Salesiana.” Incluyó como objetivo el desarrollar la metodología para hallar los niveles óptimos de las cuentas del capital de trabajo a fin de promover la eficiencia administrativa financiera que permita la maximización de la rentabilidad de las empresas, de sus conclusiones citamos:

Berrezueta, (2018). La principal importancia del capital de trabajo es la administración del flujo de caja, es decir de mantener un menor plazo de cobro a los clientes, al igual que disminuir los días de reposición de los inventarios y que la suma de estos dos sean menores que los plazos de pago a proveedores. (p.45)

2.3. Investigaciones Nacionales

En la tesis: *“Política de Ventas al Crédito y su influencia en el Capital de Trabajo de La Empresa Importaciones REAL AUTOMOTRÍZ S.A. en el Distrito de San Juan de Lurigancho Periodo 2015”*, promovida en la “Universidad Peruana de las Américas”, consideró como objetivo el establecer una política al momento de realizar las ventas al crédito, que se otorga a los diferentes clientes que presenta la empresa, políticas de créditos a corto, mediano y largo plazo, de sus conclusiones citamos:

Loyola, Muñoz, y Carlos, (2017). Los trabajadores que laboran no cuentan con una capacitación, otorgan créditos sin cumplir los requisitos mínimos, lo que afecta directamente al capital de trabajo en sus resultados. (p.55)

En la tesis: *“La evaluación crediticia y la morosidad de créditos comerciales en la Financiera Confianza S.A.A. Huánuco – 2017”*, promovida en la “Universidad de Huánuco”; incluyó como objetivo el describir cómo la evaluación crediticia influye en la morosidad de créditos comerciales de la Financiera Confianza S.A.A; de sus conclusiones citamos:

Gómez, (2017), Se comprobó que los analistas de crédito no consideran que la información que les arroja las centrales de riesgos sea determinante para aceptar o rechazar un crédito esto nos indica que este proceso influye en la morosidad ya que depende de la entidad financiera. (p.72)

2.4. Bases Teóricas

Toda investigación merece consultar referencias teóricas sobre el cual se desarrollará el trabajo, en nuestro caso las consultas están referidas a las variables y a sus dimensiones.

CRÉDITOS CONCEDIDOS

Dentro del esquema de comercialización vamos a encontrar que nuestra economía es aparente para la concesión de créditos, sin embargo tal actitud de parte del vendedor debe de manejarse con mucha responsabilidad al momento del otorgamiento del crédito puesto que ésta entrega su capital de trabajo sobre una operación que generalmente no está garantizada sino por el contrario recurrimos al principio de la buena fe de parte del comprador.

El otorgamiento de un crédito generará un sobre costo en la medida de que se debe encargar al menos a un trabajador para que evalúe la capacidad de pago al potencial cliente; y del mismo modo posterior al crédito concedido debemos de poner a trabajar a los cobradores para que éstos recuperen oportunamente la inversión. En tal sentido reconocemos que son áreas bastante específicas y críticas, pues deben contar con infraestructura, equipos y recursos humanos preparados tanto como para la evaluación de la situación financiera del potencial cliente, así como para el seguimiento y ejecución de cobranza.

En tal sentido, la política crediticia tiene instaurada de una empresa es bastante importante por lo cual debe formularse en forma clara sus lineamientos que conduzcan al otorgamiento de créditos que estén debidamente justificado y del mismo modo como consecuencia de lo anterior también se deberá de implementar políticas de gestión de cobranza; en la medida de que un crédito indebidamente otorgado minimiza la oportunidad de recuperación del capital de trabajo, puesto que el área de cobranzas pese a poner todo su empeño estará limitado en su accionar sobre un cliente insolvente.

Por otro lado el Estado dentro de sus actividades financieras no contempla el otorgamiento de créditos comerciales; pues su función no está enfocada al ámbito comercial sino meramente el sector público con proyección a la población en general nunca en forma particular en el ámbito comercial.

Von, (2016), El crédito comercial se convierte de este modo en la base de toda la economía social político-civil libre y que esta última, en cuanto se eleva de la forma estamental de la base, no puede existir más sin él; de ello se sigue que esta economía social político-civil tiene que procurarse ella misma la organización de este crédito. (p.sn)

POLÍTICAS DE CRÉDITOS

El otorgamiento de créditos comerciales libera a comprador a recurrir a una entidad financiera para acceder a un financiamiento que le permita adquirir bienes, sin embargo en algunos casos las empresas se ven obligadas al otorgamiento de crédito inducidos por las características del mercado, para ello se torna necesario que se establezcan las políticas de crédito coherentes con la capacidad económica de la empresa; sin embargo consideramos que son pocas las empresas que se autoevalúan para conocer si son capaces de esperar para recuperar su capital de trabajo; de no poder recuperar oportunamente sus inversiones porque ha realizado la venta al crédito estaría iniciando su descapitalización y en tal sentido tendría que recurrir al financiamiento sea interno como por ejemplo a través del aumento de capital o si es externo debe acceder a comprar sus existencias al crédito, que traen consigo incrementos por concepto de intereses, o también podría solicitar un crédito ante una entidad financiera donde encontrará una gama de productos y condiciones que deberá evaluar muy meticulosamente puesto que el margen de utilidad de su operaciones de venta se reducirá por el pago de intereses que debe asumir al haber accedido a financiamientos.

Cuando un cliente al ser calificado conforme a las políticas de crédito de la empresa no es sujeto de crédito, y con la intención de no perder la oportunidad de venta se le puede proponer alternativas por ejemplo un descuento por pago inmediato en efectivo; en este caso no es conveniente forzar la venta hacia un crédito bajo el pretexto de cumplir la meta de ventas del periodo, o poniendo la justificación que el cliente se ira a otra tienda y se perderá una oportunidad; justificaciones que no son coherentes con la

naturaleza de la empresa la misma que busca permanentemente la obtención de utilidades sin embargo con una venta al crédito a un cliente cuya calificación crediticia es de riesgo, se estaría atentando contra el capital de trabajo y a su vez asumiendo una pérdida comercial. En este sentido la participación en la cuota del mercado o la percepción de que el cliente elegirá a la competencia no debe ser motivo para arriesgar la estabilidad financiera de la empresa; tales criterios deben ser de pleno conocimiento y debe formar parte del criterio responsable que los vendedores de la empresa deben ejecutar puesto que la inestabilidad financiera también afectaría a los trabajadores.

Brachfield, (2003), El proveedor ha de conceder el crédito al comprador basándose en la opinión existente acerca de su solvencia, situación económica, honorabilidad y reputación. (p.33)

Morales y Morales, (2014), Todas las empresas definen de alguna manera sus reglas para conceder y administrar los créditos a clientes, pues habrá empresas que tengan un departamento dedicado específicamente al otorgamiento de créditos y otro para la cobranza, y en otras empresas quizás el departamento de finanzas se encargue de ambas funciones. En el caso del otorgamiento de créditos generalmente se especifican las pautas para la investigación sobre el cliente, normas para fijar los límites de crédito, el monto de crédito, los pagos periódicos y la asignación de responsabilidades para administrar todo el proceso. (p.100)

POLÍTICAS DE COBRANZAS

En el ámbito comercial conforme a la economía nacional tenemos la opción de vender los productos al crédito, acción que trae consigo dos aspectos

relevantes, el primero referido al otorgamiento del crédito y el segundo la recuperación del crédito otorgado, la eficiencia de este último estará principalmente ligado a la acertada decisión que se tomó para el otorgamiento de un crédito.

En tal sentido la política de cobranza debe contener los lineamientos acordes con la permanente actualización de medios de pago, puesto que la tecnología se a incorporado de forma bastante favorable a la empresa para los quehaceres de cobranzas. Sin embrago la gestión de cobranza debe mantener un estricto seguimiento de los compromisos por cobrar, debe manejar alternativas para la recuperación sistemática de las inversiones, entre otros aspectos que deben de implementarse ajustados a la naturaleza del producto como del mercado en que se ofrecen puesto que la realidad económica de cada cliente está ligado a la generación de riqueza en la zona en que se desarrolla, es decir una política de cobranza en la zona pesquera no es totalmente valida en una zona cuya mayor actividad es la agricultura.

Las políticas de cobranzas deben contemplar lineamientos que deben partir desde la evaluación de la capacidad de crédito que manifiesta y es pasible de verificación el potencial cliente, lugar donde se debe realizar el pago, responsable de la cobranza, beneficios al cliente que paga oportunamente o con antelación, tasa de interés y moratoria, opciones de amortización de dudas. entre otras.

Morales y Morales, (2014), De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza. Si, por ejemplo, el objetivo primordial es la prontitud en el cobro de las cuentas pendientes, se usarán métodos estrictos que pueden ser muy costosos y a su vez difundir una imagen de la empresa estricta para el cobro a los clientes. (p.164)

Molina, (2005), Las políticas de cobranza deberán tomar en consideración lo siguiente: Deberán fijarse las bases para el otorgamiento de los descuentos, rebajas y bonificaciones, así como el nivel de puesto autorizado para ello. Si los clientes deberán o no pagar sus abonos en las oficinas de la empresa, o si la recuperación de la cartera se hará a través de cobradores. Se deberán precisar en ellas que beneficios recibirán los clientes cumplidos en el primer caso, y a qué sanción se verán sujetos si se atrasan en sus pagos. Deberá establecerse el horario para recibir los pagos de los clientes en la caja. Deberán establecer si la cobranza y el resultado de la misma tendrá que ser rendida por los cobradores diariamente o bien con qué periodicidad se hará. Deberán fijar la tasa normal y la moratoria de los intereses. Si se aceptarán pagos parciales, para abono en cuenta, o bien sólo se recibirán pagos completos de facturas por parte de los clientes. (p.25)

CAPITAL DE TRABAJO

Las empresas tienen como iniciativa propia el crecimiento sostenido y su fuente de ganancia está orientado en la velocidad con que rotan sus existencias, debido a que cada vez que cobra el precio de un producto o servicio está recuperando su inversión con el añadido de su ganancia proyectada; en tales circunstancias al recuperar el costo del producto vuelve a adquirir sus existencias para iniciar un nuevo ciclo de comercialización, y en su caso reinvertir sus ganancias en nuevos productos ampliando la variedad de los mismos y compitiendo en mejores circunstancias en el mercado; es por ello que la velocidad de recuperación de la inversión debe de ser alta para que los beneficios que buscan y esperan todas las empresas crezcan progresivamente, para ello deben instaurar políticas para el otorgamiento de

crédito bien estructurada que permita que la gestión de cobranzas resulten efectivas.

Al establecer que existe la primacía de los activos corrientes sobre los pasivos corrientes estamos en condiciones de considerar que existe un fondo de maniobra favorable; es decir nos estamos refiriendo a que una cantidad de efectivo nos está permitiendo garantizar el poder cumplir con las obligaciones contraídas cuyo vencimiento tiene una periodicidad de no más de 12 meses; asimismo se puede indicar que el proceso comercial de la empresa manifiesta un estado financieramente responsable, con ello se estaría garantizando la capacidad financiera para el cumplimiento de las obligaciones por pagar que también son de corto plazo; nos estamos refiriendo a una articulación de las cobranzas frente a la obligaciones por pagar.

Flores, (2013), Al Capital de Trabajo también se le conoce como Fondo de Maniobra. Fondo de Maniobra (FM). Conocido con este nombre cuando nos referimos al análisis de los Estados financieros. Este fondo recibe el nombre de capital corriente cuando lo utilizamos dentro del contexto del análisis patrimonial. El fondo de maniobra lo identificamos como la diferencia entre el activo y pasivo corriente. (p.74)

Apaza, (2007), Se entiende por fondo de maniobra o capital circulante el exceso de activo corriente sobre el pasivo corriente, es decir: Fondo de Maniobra = Activo corriente – Pasivo corriente. Coincidiendo a estos efectos el pasivo corriente con la financiación a corto plazo. Desde esta perspectiva, el fondo de maniobra viene concretado por conceptos que son eminentemente activos y dinámicos, que están en constante movimiento, por así decirlo. (p.317)

ACTIVO CIRCULANTE

Nuestro Plan Contable General Empresarial Revisado, entre otras cosas, nos permite codificar los rubros para que de esta manera sean organizados bajo ese criterio, asimismo conocemos que la codificación del activo obedece al grado de disponibilidad que puede tener la empresa para hacer uso de los mismos; también de manera estructurada encontramos que en el Estado de Situación Financiera los rubros se exponen por el grado de liquidez es decir primero se muestran las partidas a corto plazo que son las que son capaces de volverse efectivo en un periodo no mayor a doce meses. En tal sentido nos estamos refiriendo a las inversiones que se recobran en el ciclo comercial de 12 meses.

Apaza, (2004), Aquellas partidas del activo que no se espera que estén disponibles para el pago de la deuda corriente dentro del ciclo normal de operaciones, o de un año, deben ser excluidas del activo corriente. Del mismo modo, aquella parte del efectivo que esté restringido o que se pretende emplear para fines distintos a los de las operaciones normales y se destinen a ser usadas en la adquisición o construcción de activo no corriente, o se separen para usarse en la liquidación de deudas de largo plazo, no deberán formar parte del activo corriente. (p.207)

Apaza y Entrelíneas, (2005), El Activo Corriente está compuesto por bienes y derechos que no permanecen en la empresa, sino que circulan por ella y son reemplazados por otros. Son elementos ligados al ciclo productivo de la empresa que se renuevan cada período de producción, y que son necesarios para poner en funcionamiento las inversiones de carácter permanente. (p.12)

PASIVO CIRCULANTE

El activo de una empresa comercial representa las inversiones que realizan las empresas, sin embargo las obligaciones por pagar comerciales las encontramos en el pasivo el cual en el Plan Contable Empresarial se organiza en forma descendente conforme al grado de exigibilidad que tienen los terceros para la cobranza de sus deudas; sin embargo vamos a encontrar que tales compromisos pueden ser exigibles a corto plazo es decir en un periodo menor a doce meses es ahí donde nos encontramos ante los pasivos corrientes.

Apaza y Entrelíneas, (2005), Está integrado por deudas que vencen en un período breve de tiempo (crédito de proveedores, créditos a corto plazo, ...). Una gran parte de esta deuda a corto plazo está formada por los llamados créditos de provisión, que son los que la empresa obtiene como consecuencia de las compras que realiza para hacer frente a las exigencias del ciclo de explotación (proveedores, remuneraciones por pagar, y otros gastos de producción a pagar). (p.13)

Apaza, (2004), Son recursos financieros obtenidos por la empresa para financiar sus activos corrientes, y con vencimiento inferior a 12 meses (corto plazo). Se diferencian del pasivo no corriente en cuanto al plazo de devolución (corto plazo frente al largo plazo), y también en algunos casos en cuanto a su origen comercial, ya que no es frecuente (o más bien infrecuente) la adquisición de productos comerciales o materias primas con pago aplazado a más de 12 meses. (p.227)

2.5. Bases Filosóficas

CRÉDITO

Morales y Morales (2014). A lo largo de la historia, existen críticas que dejan en entredicho la importancia del crédito, acusándolo de destruir el tejido social, cuando, en este caso, no es más que el epifenómeno de un fracaso social, provocado por el uso que las clases dominantes hacen de sus características (tasa de interés, plazos, garantías, etc.), para otorgar créditos. (p.12)

CAPITAL DE TRABAJO

La gestión del capital de trabajo esta basada en el óptimo manejo de la solvencia de la empresa, en la medida en que el margen que exista entre los activos a corto plazo que tiene la empresa frente a sus pasivos a corto plazo, el efecto que se manifestará será que la empresa mantenga una capacidad financiera holgada para afrontar sus obligaciones cuyo vencimiento no superen los doce meses.

2.6. Definición de términos básicos

- **ACTIVO**
Bien tangible o intangible originado por la inversión de la empresa.
- **COBRANZA**
Procedimientos orientados a lograr el cobro de créditos que otorga la empresa, administrando y controlando la cartera de los clientes con la finalidad de garantizar la adecuada y oportuna recuperación de recursos.
- **COSTO – BENEFICIO**
Al cambiar un sistema, sus beneficios adicionales esperados deben rebasar los costos adicionales esperados.
- **CRÉDITO**
Consiste en la ejecución de lineamientos orientados al análisis, la evaluación y la concesión de créditos.

- **CRÉDITOS DE CONSUMO**
Desembolsos otorgados a sujetos cuya necesidad radica en financiar la compra de bienes o en su caso para realizar el pago de los servicios ajenos a fines comerciales, prescindiendo del importe.
- **CUENTAS POR COBRAR**
Importe de dinero por recuperar generado por la concesión de créditos en la venta de bienes y/o servicios.
- **CUENTAS INCOBRABLES**
Una vez agotadas las gestiones de cobranza sin que el deudor reconozca o recalendarice su deuda, es pasive de calificar la deuda como incobrable.
- **EQUIVALENTE DE EFECTIVO**
Inversiones muy liquidas a corto plazo, fáciles de convertir en dinero.
- **GASTOS POR CUENTAS INCOBRABLES**
Desembolso generado por el desembolso de créditos mal otorgados.
- **MICROCRÉDITO**
Las instituciones financieras dentro de sus productos otorgan créditos a la micro empresa y por la cuantía del desembolse es calificado como tal.
- **RENTABILIDAD**
Se conoce al rendimiento de una inversión en un periodo determinado y con condiciones específicas.
- **RIESGO DEL MODELO**
Inseguridad de que se emplee inapropiadamente un modelo en el momento de estimar un producto financiero.
- **RIESGO DE LIQUIDEZ**
Incertidumbre originada por el rendimiento de una inversión motivada por la imposibilidad de efectivizar algún activo.

- **RIESGO PAÍS**
Posible resultado adverso referido a la cuantificación de los activos establecidos en un determinado estado a consecuencia de variaciones en las políticas socio económicas de un estado

- **RIESGO DE IMPAGO**
Situación en la que el deudor no cumpa oportunamente con el pago del capital recibido o de sus intereses.

- **RIESGO DE CRÉDITO**
Situación en la que el deudor varíe su calificación como cliente potencial para el otorgamiento de crédito.

- **RIESGO ECONÓMICO**
Incertidumbre en la obtención e la inversión motivada por variaciones en la situación económica del sector al que pertenece.

- **ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**
Cuantificación de la recuperación de los créditos concedidos

2.7. Hipótesis

Debiendo cumplir con los objetivos de nuestra investigación nos hemos visto motivados a establecer hipótesis citadas a continuación.

2.7.1. Hipótesis General

Los créditos concedidos influyen en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

2.7.2. Hipótesis Específicos

- Los créditos concedidos influyen en el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.
- Los créditos concedidos influyen en el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

2.8. Operacionalización de las variables

Variable: Créditos concedidos

En el ámbito de la comercialización vamos a encontrar como alternativa la cobranza en forma fraccionada, en la medida de que la empresa les ha concedido crédito a sus clientes; lo cual implicará que la recuperación de la inversión se realizará por periodos prolongados los cuales deben estar sincronizados con las obligaciones por pagar que tiene la empresa.

Fondo Monetario Internacional, (2004), Los créditos comerciales comprenden activos y pasivos relacionados con la concesión directa de créditos por parte de proveedores y compradores en transacciones de bienes y servicios y pagos anticipados por productos en elaboración (o que aún no se fabrican), en relación con dichas transacciones. (p.1993)

Variable: Capital de Trabajo

El capital de trabajo representa la disponibilidad para la inversión que tiene una empresa para la adquisición de sus existencias que le permitirán generar sus ganancias, por la naturaleza descrita se espera que el capital de trabajo llámese inversión, retorne a la empresa con la utilidad esperada y es así que a mayor rotación del capital de trabajo mayor ganancia.

Saucedo, (2019), El capital de trabajo se integra por cuatro elementos financieros: 1) efectivo y equivalentes, 2) cuentas por cobrar, 3) inventarios y 4) cuentas por pagar. Los analistas financieros definen como capital de trabajo neto a la diferencia resultante de disminuir del activo a corto plazo (circulante), el pasivo a corto plazo (circulante). (p.sn)

Tabla 1

Operacionalización de la variable créditos concedidos

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
	Investigación	01 – 04			
Políticas de crédito	Análisis	05 – 08			11 – 25
					26 – 40
	Aceptación del cliente	09 – 11	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Inadecuado Moderadamente adecuado Adecuado	
	Políticas restrictivas	12 – 17			
Políticas de cobranzas	Políticas liberales	18 – 22			14 – 32
					33 – 51
	Políticas racionales	23 – 25			52 – 70

Fuente: elaboración propia

Tabla 2

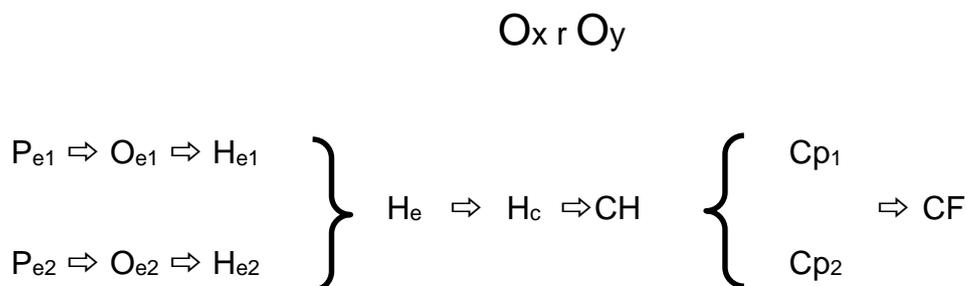
Operacionalización de la variable Capital de Trabajo

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Activo circulante	Disponible	26 – 29			
	Exigible	30 – 33	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Insuficiente Moderado Suficiente	13 – 29
					30 – 46
					47 – 65
Realizable	34 – 38				
Pasivo circulante	Obligaciones financieras	39 – 41			
	Cuentas por pagar	42 – 44			16 – 36
					37 – 57
	Tributos por pagar	45 – 51			58 – 80
	Obligaciones laborales	52 – 54			

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico



Dónde:

O	=	Observación
x	=	Variable independiente (créditos concedidos)
r	=	Conector de relación
y	=	Variable dependiente (capital de trabajo)
Pe	=	Problema específico
Oe	=	Observación específica
He	=	Hipótesis específica
Hc	=	Conclusión de Hipótesis
CP	=	Conclusión del Problema
CF	=	Conclusión Final

3.1.1. Tipo de Investigación

Cuando se propone optimizar el conocimiento independientemente de la aplicación inmediata de los resultados obtenidos, se conoce como investigación en humanidades; por lo citado atendiendo en los problemas planteados nuestra investigación estuvo enmarcada en este concepto.

3.1.2. Nivel de Investigación

Para referirnos al nivel del presente trabajo, consideramos que se desarrolló a nivel descriptivo, porque buscó contextualizar la

trascendencia que manifiestan los créditos otorgados por las empresas en relación del capital de trabajo generado.

3.1.3. Método de Investigación

Durante el desarrollo del trabajo de investigación los métodos empleados son: inductivo, deductivo, análisis – síntesis y observación

3.2. Población y Muestra

La investigación tiene como objetivo dar a conocer la percepción de tienen los empresarios sobre los créditos concedidos y el capital de trabajo, sin embargo la población de donde se extraerá la información resulta amplia, por tal motivo buscando viabilizar nuestro trabajo extraeremos una muestra que representará la percepción que tiene el contexto de la investigación.

3.2.1. Población

La población considerada en el presente trabajo está comprendida conforme lo cita el siguiente autor: “Corresponde al agregado de elementos respecto del cual se recaba información. Los elementos son unidades elementales sometidas a medición” (Vivanco, 2005, p.23).

Por lo expuesto se consideró una población de 144 empresas comerciales que durante el año 2019 realizaron ventas al crédito en el Distrito de Barranca.

3.2.2. Muestra

Está representada por una porción de la población con la intención de facilitar la obtención de la percepción de los encuestados en referencia a las variables inducida a través de sus indicadores.

El tamaño de la muestra se cuantifica aplicando la formula según Bernal (2006),

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96) : Valor de la distribución normal, (nivel de confianza de 95%)

P (0,5) : Proporción de éxito.

Q (0,5) : Proporción de fracaso (Q = 1 – P)

ε (0,05) : Tolerancia al error

N (398) : Tamaño de la población.

N : Tamaño de la muestra. (p.171)

Reemplazando valores:

$$n = \frac{144(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(144 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{138.2976}{1.3179} = 104.9379$$

$$n = 105$$

Buscando optimizar el volumen de la muestra procedemos a verificar si es necesaria una corrección para emplearemos la siguiente formula:

$$\frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{105}{144} \times 100 = 72.92\%$$

Habiéndose obtenido 72.92% y siendo este valor mayor al 10% que se recomienda para las investigaciones; procederemos ejecutar el ajuste a través de la fórmula que se presenta a continuación:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{105}{1 + \frac{105}{144}} = 60.7217$$

$$n = 61$$

A consecuencia de la ejecución de la corrección pudimos establecer como muestra de nuestra de la investigación la cantidad de 61 esto nos quiere decir que consultaremos a ese número de empresas comerciales que durante el 2019 realizaron ventas al crédito en el Distrito de Barranca.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica de muestreo

El muestreo se realizó en las pequeñas empresas del distrito de Huacho; constituyendo a su vez la muestra establecida para la investigación.

Técnica de recolección de información

Para la recolección de datos se empleó un cuestionario teniendo como parámetro la Escala de Likert; cuestionando los ítems referentes a: Investigación, análisis, aceptación del cliente, políticas restrictivas, políticas liberales, políticas racionales, disponible, exigible, realizable, obligaciones financieras, cuentas por pagar, tributos por pagar y obligaciones laborales.

Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

Obtenidos los datos mediante las encuestas realizadas en el muestreo anterior, se procedió al análisis de datos y a establecer la correlación entre las variables.

Instrumentos

Como instrumento para la recolección de datos y como soporte de la investigación se utilizó la encuesta, a los empresarios de las empresas comerciales que hayan realizado ventas al crédito.

Para la elaboración del instrumento, se tuvo en cuenta el cuadro de operacionalización de las variables, las fuentes y la matriz de consistencia.

Para la elaboración del cuestionario de recolección de datos utilizamos la Escala de Likert que es una escala ordinal en la cual se recoge una larga serie de ítems relacionados con la actitud que queremos medir y se seleccionan, aquellos que expresan una posición claramente favorable o desfavorable. El puntaje asignado se relaciona con la cantidad de categorías presentes en la escala a mayor puntaje, mayor presencia (mayor característica) de la variable (actitud) en estudio.

La escala valorativa de cada pregunta estará en función a las respuestas de las personas las mismas que responderán ubicándose en el siguiente continuo:

- 1 = Desaprobación Plena – Nunca
- 2 = Desaprobación Simple – Casi Nunca
- 3 = Indecisión o Indiferencia – A veces
- 4 = Aprobación Simple – Casi Siempre
- 5 = Aprobación Plena – Siempre

Buscando optimizar los reactivos es que aplicamos una prueba Piloto del Instrumento; con lo cual pudimos verificar si las preguntas estaban bien

formuladas a percepción de los entrevistados.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Al obtener los datos mediante las encuestas aplicadas para sustentar el trabajo procedimos con la tabulación de las respuestas obtenidas de parte de los integrantes de nuestra muestra plasmándolos en los respectivos cuadros que fueron analizados.

Como ya se mencionó se emplearon tablas uni y bidimensionales, y con el apoyo de los indicadores estadísticos nos permitieron establecer la correlación entre las variables: créditos concedidos y el capital de trabajo basado en el software estadístico SSPS.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

Con los datos acopiados cuando se aplicó el cuestionario elaborado en nuestra investigación a los empresarios de 61 empresas comerciales que durante el 2019 realizaron ventas al crédito en el Distrito de Barranca, procedimos a estructurar una matriz con los datos permitiéndonos una evaluación estadística así como la contrastación de nuestras hipótesis.

A continuación se muestran los resultados estadísticos en forma descriptiva, empleando frecuencias y equivalencias porcentuales de las variables: créditos concedidos con sus dimensiones: políticas de crédito y políticas de cobranzas; y la variable capital de trabajo con sus dimensiones: activo circulante y pasivo circulante.

Al elaborar la matriz de los datos basados en los indicadores citados en el instrumento, podemos analizar las variables y de la misma forma a las dimensiones y sin dejar de lado sus correlaciones.

Frecuencias y porcentajes de variables y dimensiones

Tabla 3

Frecuencias y porcentajes de la variable créditos concedidos

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuado	15	24,6
Moderadamente adecuado	34	55,7
Adecuado	12	19,7
Total	61	100,0

Fuente: elaboración propia

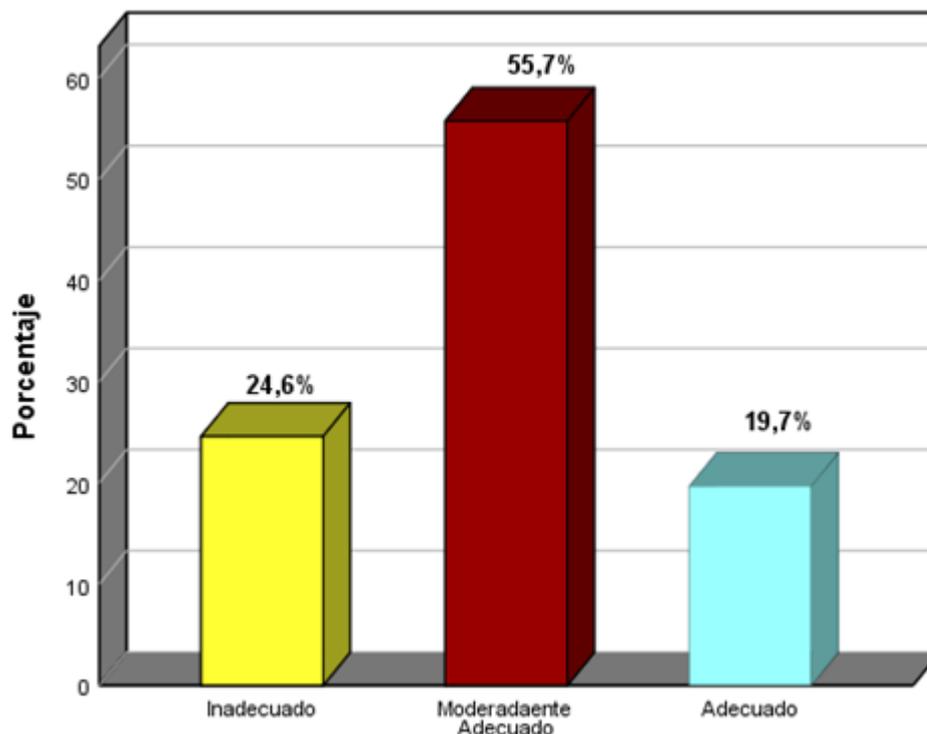


Figura 1: Variable: créditos concedidos

Con la tabla 3 y la figura 1, nos permiten exponer el resultado obtenido expresado a través de frecuencias y su equivalencia porcentualmente de la variable créditos concedidos, evidenciándose que un 55,7% de los empresarios han otorgado créditos de manera moderadamente adecuada; un 24,6% de los empresarios han otorgado créditos inadecuados y un 19,7% de las empresas han otorgado créditos de manera adecuada.

Tabla 4

Frecuencias y porcentajes de la dimensión políticas de crédito

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuado	8	13,1
Moderadamente adecuado	37	60,7
Adecuado	16	26,2
Total	61	100,0

Fuente: elaboración propia

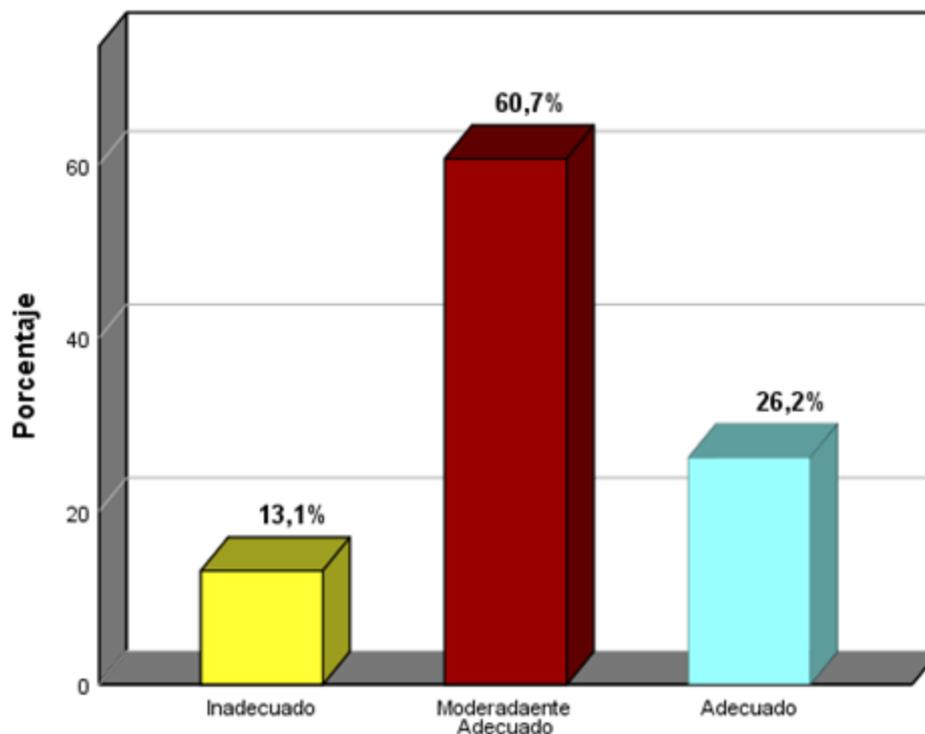


Figura 2: Dimensión políticas de créditos

Con la tabla 4 y la figura 2, nos permiten exponer el resultado obtenido expresado a través de frecuencias y su equivalencia porcentual, indican que un 60,7% de los empresarios consideran que a través de sus políticas de crédito otorgaron créditos moderadamente adecuados; un 26,2% de los empresarios consideraron que sus políticas de crédito propiciaron el otorgamiento de créditos adecuados y un 13,1% consideran que las políticas de crédito le han permitido otorgar créditos de manera inadecuada.

Tabla 5

Frecuencias y porcentajes de la dimensión políticas de cobranza

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuado	18	29,5
Moderadamente adecuado	37	60,7
Adecuado	6	9,8
Total	61	100,0

Fuente: elaboración propia

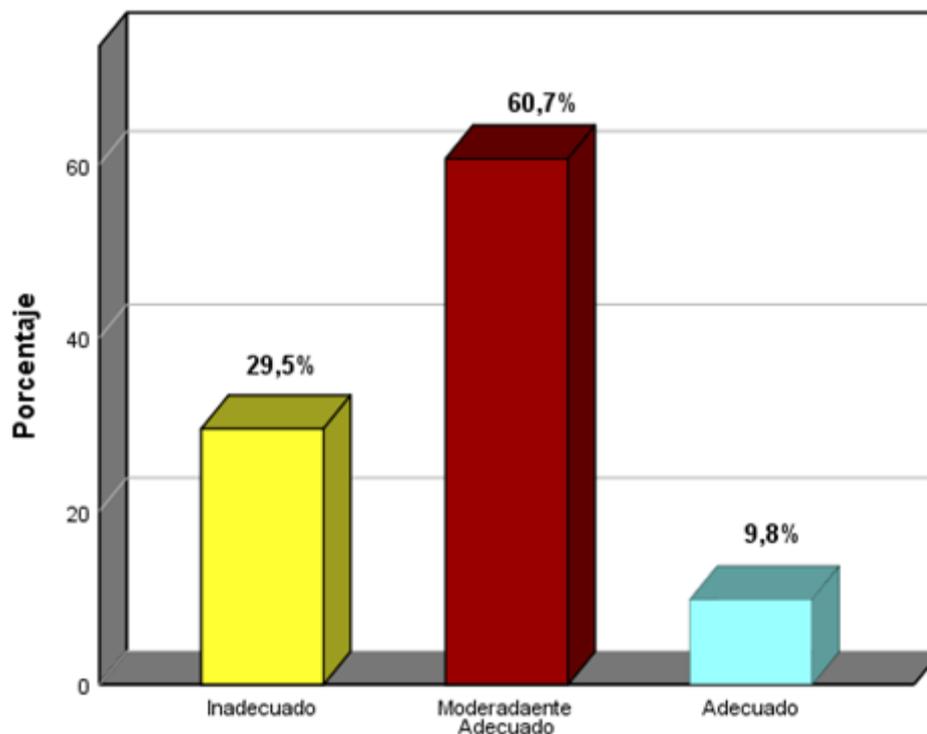


Figura 3: Dimensión políticas de cobranzas

Con la tabla 5 y la figura 3, exponen el resultado expresado con frecuencias y su equivalencia porcentual de la dimensión políticas de cobranzas, mostrando que un 60,7% de los empresarios consideran que a través de sus políticas de cobranzas han recuperado créditos de manera moderadamente adecuado; un 29,5% consideran que sus políticas de cobranzas permitieron recuperar los créditos adecuadamente y un 9,8% consideran que las políticas de cobranzas influenciaron inadecuadamente la recuperación de los créditos otorgados.

Tabla 6

Frecuencias y porcentajes de la variable capital de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje
Insuficiente	11	18,0
Moderado	28	45,9
Suficiente	22	36,1
Total	61	100,0

Fuente: elaboración propia

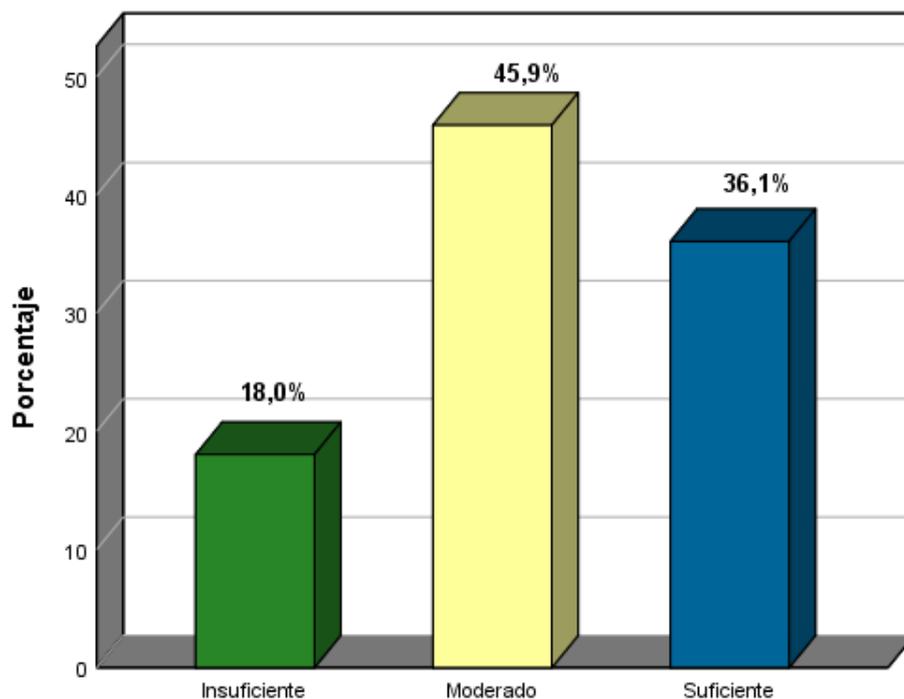


Figura 4: Variable capital de trabajo

Con la tabla 6 y la figura 4, nos permiten exponer el resultado obtenido expresado a través de frecuencias y su equivalencia porcentual de la variable capital de trabajo, evidenciándose que un 45,9% de los empresarios consideran que su capital de trabajo ha sido moderado; un 36,1% de los empresarios consideran que su capital e trabajo fue suficiente y un 18,0% de las empresas consideran que su capital de trabajo fue insuficiente.

Tabla 7

Frecuencias y porcentajes de la dimensión activo circulante

	Frecuencia	Porcentaje
Insuficiente	6	9,8
Moderado	25	41,0
Suficiente	30	49,2
Total	61	100,0

Fuente: elaboración propia

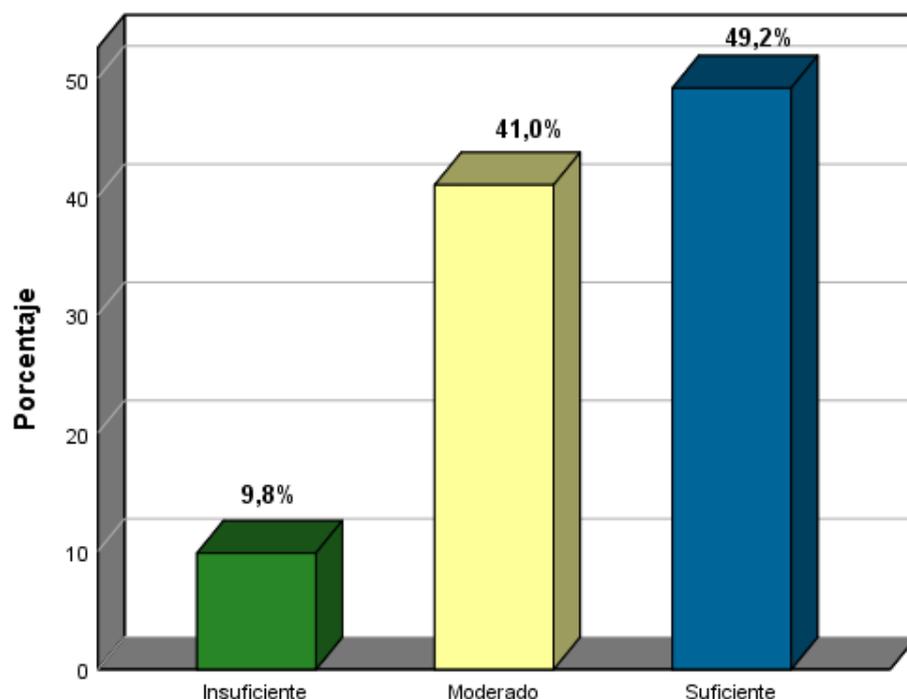


Figura 5: dimensión activo circulante

Con la tabla 7 y la figura 5, nos permiten exponer el resultado obtenido expresado a través de frecuencias y su equivalencia porcentual de la dimensión activo circulante, evidenciándose que un 49,2% de los empresarios consideran que su activo circulante ha sido suficiente; un 41,0% de los empresarios consideran que su activo circulante fue moderado y un 9,8% de las empresas consideran que su activo circulante fue insuficiente.

Tabla 8

Frecuencias y porcentajes de la dimensión pasivo circulante

	Frecuencia	Porcentaje
Insuficiente	11	18,0
Moderado	28	45,9
Suficiente	22	36,1
Total	61	100,0

Fuente: elaboración propia

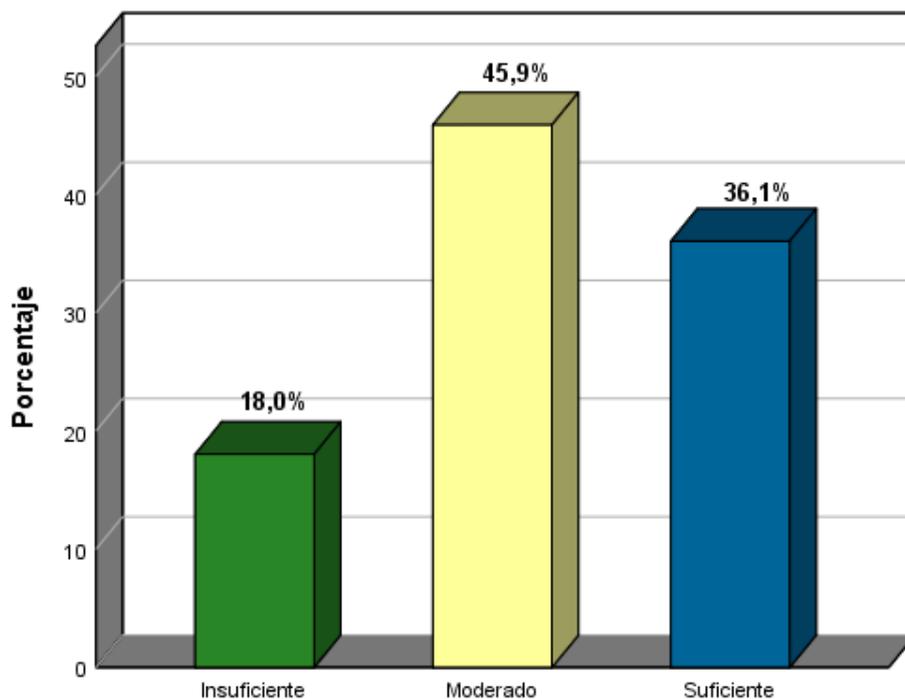


Figura 6: dimensión pasivo circulante

Con la tabla 8 y la figura 6, nos permiten exponer el resultado obtenido expresado a través de frecuencias y su equivalencia porcentual de la dimensión pasivo circulante, evidenciándose que un 45,9% de los empresarios consideran que su pasivo circulante ha sido moderado; un 36,1% de los empresarios consideran que su pasivo circulante fue suficiente y un 18,0% de las empresas encuestadas consideran que su pasivo circulante fue insuficiente.

4.2. Contratación de la hipótesis

Como parte de la investigación y para evaluar la hipótesis general y las específicas, formulamos una hipótesis nula (H_0) para cada caso.

Hipótesis general de la investigación

H_0 : Los créditos concedidos no influyen en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

H_c : Los créditos concedidos influyen en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

Tabla 9

Grado de correlación y nivel de significación entre los créditos concedidos y el capital de trabajo en las pequeñas empresas del Distrito de Barranca

		Créditos concedidos	Capital de trabajo
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,704**
	Créditos concedidos		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	61	61
	Capital de trabajo		
	Coeficiente de correlación	,704**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	61	61

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

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 9, nos permite determinar que: se presenta una moderada relación entre los créditos concedidos y el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,704). Por lo cual rechazamos la hipótesis nula formulada y aceptamos nuestra hipótesis alterna; indicando que los créditos concedidos tienen una moderada influencia en la generación del capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

Hipótesis específica de la investigación

Obtenido el resultado de la contrastación de nuestra hipótesis general analizaremos las hipótesis específicas formulando la hipótesis nula.

Primera hipótesis específica:

H₀: Los créditos concedidos no influyen en el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

H_{E1}: Los créditos concedidos influyen en el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

Tabla 10

Grado de correlación y nivel de significación entre los créditos concedidos y el activo circulante en las pequeñas empresas del Distrito de Barranca

			Créditos concedidos	Activo circulante
Rho de Spearman	Créditos concedidos	Coeficiente de correlación	1,000	,609**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	61	61
	Activo circulante	Coeficiente de correlación	,609**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	61	61

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

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 10, nos permite determinar que: se presenta una moderada relación entre los créditos concedidos y el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,609).

Por lo cual rechazamos la hipótesis nula formulada y aceptamos nuestra hipótesis alterna; indicando que los créditos concedidos tienen una moderada influencia en la generación del activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

Segunda hipótesis específica:

H₀: Los créditos concedidos no influyen en el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

H_{E2}: Los créditos concedidos influyen en el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

Tabla 11

Grado de correlación y nivel de significación entre los créditos concedidos y el pasivo circulante en las pequeñas empresas del Distrito de Barranca

			Créditos concedidos	Pasivo circulante
Rho de Spearman	Créditos concedidos	Coeficiente de correlación	1,000	,735**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	61	61
	Pasivo circulante	Coeficiente de correlación	,735**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	61	61

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

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 11, nos permite determinar que: se presenta una alta relación entre los créditos concedidos y el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,735).

Por lo cual rechazamos la hipótesis nula formulada y aceptamos nuestra hipótesis alterna; indicando que los créditos concedidos tienen una moderada influencia ante el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

CAPÍTULO V

DISCUSION

5.1 Discusión de resultados

Atendiendo los objetivos trazados en nuestra investigación se desarrolló un análisis estadístico descriptivo sobre las variables otorgamiento de créditos comerciales y el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca. Nuestros resultados se basaron en la percepción de los empresarios considerados en la muestra referidos a las variables y dimensiones. En primer término en función a nuestro objetivo principal; se logró determinar que los créditos concedidos por las empresas comerciales del Distrito de Barranca durante el año 2019, tienen una moderada influencia sobre la generación del capital de trabajo (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,704); resultados que consideramos que también han sido influenciados por la estabilidad económica que tiene nuestro país manteniendo una inflación muy baja ello permite que los sujetos puedan ser capaces de asumir intereses por los créditos obtenidos sin que ello le represente una inestabilidad económica, dicho de otra manera el perjuicio en contra del capital de trabajo no sería significativo; todo ello en un contexto responsable en el otorgamiento de créditos así como en una adecuada articulación de los compromisos por pagar frente a los créditos otorgados; tal como lo determinó:

Berrezueta, (2018). La principal importancia del capital de trabajo es la administración del flujo de caja, es decir de mantener un menor plazo de cobro a los clientes, al igual que disminuir los días de reposición de los inventarios y que la suma de estos dos sean menores que los plazos de pago a proveedores. (p.45)

Para atender a nuestro primer objetivo específico en el cual buscamos identificar de qué forma los créditos concedidos influyen en el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca nuestra evaluación determinó que los créditos concedidos por las empresas comerciales del

Distrito de Barranca tienen una moderada influencia en la generación del activo circulante (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,609); como sabemos las inversiones dependerán de la disponibilidad de efectivo de la empresa en este caso se obtendrá disponibilidad en función a la efectividad de cobranza que ejecuten las empresas basados en sus políticas de cobranzas, las mismas que se verán influenciadas por las políticas de otorgamiento de créditos las cuales deben ser evaluados por los trabajadores quien debe ejecutar su trabajo de manera responsable en la medida de que un cliente cuya capacidad de pago es calificada como dudosa no garantiza la recuperación del capital de trabajo con que cuenta la empresa y como conocemos la consecuencia seria la descapitalización, en tal contexto nuestro resultado tiene coincidencia con el trabajo de:

Loyola, Muñoz, y Carlos, (2017). Los trabajadores que laboran no cuentan con una capacitación, otorgan créditos sin cumplir los requisitos mínimos, lo que afecta directamente al capital de trabajo en sus resultados. (p.55)

Para atender a nuestro segundo objetivo específico en el cual buscamos identificar de qué forma los créditos concedidos influyen en el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca nuestra evaluación determinó que los créditos concedidos influyen moderadamente en el pasivo circulante (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,735); al respecto como ya lo hemos comentado debe existir una estricta vinculación de la recuperación del capital de trabajo a través de la cobranza de los créditos otorgados, dinero que servirá para atender en forma oportuna los compromisos por pagar que tiene la empresa; si tenemos que nuestra obligaciones por pagar están enmarcadas en un corto plazo nuestras cobranzas deben efectivarse en tal periodo, de no realizarlo tendríamos que evaluar si nuestra evaluación de los clientes para el otorgamiento de créditos son realmente acordes con el manejo responsable del flujo de efectivo, asimismo podríamos poner en tela de juicio las políticas de cobranzas que

ejecutan las empresas; en tales circunstancias podemos citar la investigación de:

Castelo y Anchundia, (2016). Las cuentas por cobrar representan las ventas de la empresa el cual deben ser muy cautelosos en la administración del crédito y la cobranza, deseando conseguir buenos resultados para la empresa. (p.97)

Por la vinculación develada entre los créditos concedidos para con el capital de trabajo con que cuenta la empresa consideramos que es importante que el departamento de créditos y cobranzas con que cuentan las empresas comerciales deben de incorporar personal capacitado en la evaluación de clientes, asimismo se debe complementar el trabajo con el uso de la tecnología así como las centrales de riesgo donde se encuentran incorporados clientes vistos en un contexto más amplio comercialmente hablando lo cual permitirá una evaluación con información más holística con la finalidad de concluir en una evaluación totalmente sustentada en criterios técnicos antes de criterios subjetivos; sobre lo descrito encontramos coincidencia con la conclusiones de la investigación de:

Gómez, (2017), Se comprobó que los analistas de crédito no consideran que la información que les arroja las centrales de riesgos sea determinante para aceptar o rechazar un crédito esto nos indica que este proceso influye en la morosidad ya que depende de la entidad financiera. (p.72)

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Primera conclusión

Los créditos concedidos tienen una moderada influencia en la generación del capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,704)

Segunda conclusión

Los créditos concedidos tienen una moderada influencia en la generación del activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,609)

Tercera conclusión

Los créditos concedidos tienen una moderada influencia ante el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,735)

6.2. Recomendaciones

Primera recomendación

Habiendo determinado que existe una moderada influencia de los créditos concedidos ante el capital de trabajo, recomendamos que se evalúen permanentemente las políticas de cobranzas que manejan las empresas comerciales, debiéndose cuantificar la efectividad de la recuperación de los créditos para garantizar el nivel necesario del capital de trabajo que debe contar la empresa.

Segunda recomendación

Teniendo una moderada influencia de los créditos concedidos frente al activo circulante; recomendamos que mínimamente en forma mensual, se monitoree la recuperación de los créditos, con la finalidad de optimizar los criterios que

se emplean para calificar a un sujeto como pasible para el otorgamiento de un crédito, todo ello basado en las experiencias obtenidas en las cobranzas realizadas.

Tercera recomendación

Existiendo una moderada influencia de los créditos concedidos frente al pasivo circulante; recomendamos que al momento de acogerse a una compra al crédito se incorpore como criterio de evaluación, si la periodicidad del crédito se articula favorablemente con el flujo del activo circulante que la empresa espera obtener, en la fecha en que se debe cumplir con el pago de la compra.

REFERENCIAS

7.1 Referencias Bibliográficas

Apaza, M. (2004). *Elaboración, Análisis e interpretación de Estados Financieros Diagnóstico Empresarial*. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Apaza, M. y Entrelíneas SRL. (2005). *Gestión financiera empresarial análisis, modelos y programas en Excel*. Perú: Entrelíneas SRL.

Apaza, M. (2007). *Formulación, análisis e interpretación de Estados Financieros concordado con las NIIFs y NICs*. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Bernal, A. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Pearson.

Berrezueta, M. (2018). *La gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Cuenca del sector productivo de elaboración de productos alimenticios*. (Tesis de Título Profesional). Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.

Brachfield, P. (2003). *Como vender a crédito y cobrar sin contratiempo*. España: Ediciones Gestión 2000.

Castelo, O. y Anchundia, A. (2016). *Estrategias para la administración del capital de trabajo en la Empresa EDITMEDIOS SA*. (Tesis de Título Profesional). Ecuador: Universidad de Guayaquil.

Díaz, V. (2006). Metodología de la investigación científica y bioestadística. Chile: RIL Editores.

Flores, J. (2013). Contabilidad para gerencia aplicación de las normas contables y tributarias. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Fondo Monetario Internacional, (2004). Manual de balanza de Pagos. (Quinta edición). Estados Unidos: Autor.

Garza, A. (2007). Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales y humanidades. (7ª Ed.). México: El colegio de México.

Gómez, N. (2017). La evaluación crediticia y la morosidad de créditos comerciales en la Financiera Confianza S.A.A. Huánuco – 2017. (Tesis de Título Profesional). Perú: Universidad de Huánuco.

Loyola, J., Muñoz, A. y Carlos, S. (2017). Política de Ventas al Crédito y su influencia en el Capital de Trabajo de La Empresa Importaciones REAL AUTOMOTRÍZ S.A. en el Distrito de San Juan de Lurigancho Periodo 2015. (Tesis de Título Profesional). Perú: Universidad Peruana de las Américas.

Molina, V. (2005). Estrategias de cobranzas en época de crisis. México: Ediciones Fiscales ISEF.

Morales, A. y Morales, J. (2014). Crédito y cobranza. México: Grupo Editorial Patria SA de CV.

Saucedo, H. (2019). Auditoría financiera del capital de trabajo en PYMES evaluación integral para su negocio. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.

Vivanco, M. (2005). Muestreo estadístico, diseño y aplicaciones. Chile: Editorial Universitaria SA.

Von, L. (2016). Tratado de teoría de la administración y derechos administrativo. México: Fondo de cultura económica.

ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

CUESTIONARIO

La presente herramienta de investigación; tiene por objeto sustentar, concluir y presentar recomendaciones sobre **“LOS CRÉDITOS CONCEDIDOS Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE BARRANCA”**; y teniendo en consideración que usted ha realizado ventas al crédito en el año 2019; solicito su colaboración a través del desarrollo del presente cuestionario y sobre lo cual agradezco anticipadamente su atención.

Marca con una **X** el recuadro de la opción que consideres acorde con la realidad.

INVESTIGACIÓN		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Cuando evalúan el otorgamiento de un crédito revisan el historial de cumplimiento del cliente					
02	Cuando evalúan el otorgamiento de un crédito revisan el historial bancario del cliente					
03	Cuando evalúan el otorgamiento de un crédito recurren a empresas evaluadoras de crédito					
04	Cuando evalúan el otorgamiento de un crédito revisan el historial crediticio en INFOCORP					
ANÁLISIS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
05	La aprobación de un crédito es revisada por más de una persona					
06	Se valida la información entregada por el cliente antes del otorgamiento del crédito					
07	Se emplean protocolos para establecer el grado del posible endeudamiento del cliente					
08	Se monitorea la liquidez del cliente mientras mantenga cuotas por pagar					

ACEPTACIÓN DEL CLIENTE		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
09	Los clientes renuncian a la compra porque consideran que los intereses son muy altos					
10	Los clientes optan por el pago al contado porque consideran que los intereses son muy altos					
11	Las cláusulas especiales del crédito se le explica al cliente antes de ejecutar la compra al crédito					
POLÍTICAS RESTRICTIVAS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
12	Conforme al volumen de las existencias se decide si se vende al crédito o al contado					
13	Los créditos son concedidos siempre que el cliente entregue una cuota inicial					
14	Los plazos de los créditos se evalúan al menos cada tres meses					
15	Se ajustan los criterios para calificar al cliente como sujeto de crédito al menos cada tres meses					
16	Mensualmente se reevalúa la capacidad de endeudamiento de sus clientes					
17	Dependiendo del volumen de la venta al crédito se pide alguna garantía a los clientes					
POLÍTICAS LIBERALES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
18	A sola firma se otorga el crédito a los clientes					
19	Al cliente se le puede realizar más de una venta al crédito					
20	Los clientes refinancian más de una vez sus créditos					
21	El plazo para el otorgamiento del crédito lo determina el cliente					
22	El otorgamiento de un crédito está a cargo del vendedor					

POLÍTICAS RACIONALES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
23	En cada operación se califica al cliente de manera individual antes de proceder a vender al crédito					
24	Se actualiza una base de datos con los clientes morosos					
25	Se revalúan más de una vez al año las políticas para el otorgamiento de créditos					
DISPONIBLE		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
26	Se tiene un elevado saldo deudor en la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo					
27	Recupera el flujo de caja acudiendo a créditos financieros					
28	Recupera el flujo de caja acudiendo al refinanciamiento de los créditos financieros					
29	El saldo del disponible de la empresa resulta suficiente cuando deben cancelar deudas					
EXIGIBLE		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
30	Se revisan al menos trimestralmente las políticas de otorgamiento de créditos					
31	Se realiza el seguimiento de las cuentas por cobrar					
32	Se provisiona las cuentas incobrables					
33	Cuando el cobrador de la empresa no logra el pago de parte del cliente recurren a una cobranza particular					
REALIZABLE		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
34	Se evalúa permanentemente el stock mínimo de las existencias					
35	Para mantener la liquidez presentan promociones para liberarse de sus existencias desfasadas					
36	Se evalúa la rotación de las existencias					

37	Se presentan mermas en las existencias					
38	Se presentan desmedros en las existencias					
OBLIGACIONES FINANCIERAS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
39	La liquidez de la empresa permite asumir sin inconvenientes las deudas financieras					
40	Se cancela oportunamente las deudas financieras					
41	Por falta de liquidez se tienen que refinanciar las deudas financieras					
CUENTAS POR PAGAR		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
42	La liquidez de la empresa permite asumir sin inconvenientes las deudas comerciales					
43	Se cancela oportunamente las deudas comerciales					
44	Por falta de liquidez se tienen que refinanciar las deudas comerciales					
TRIBUTOS POR PAGAR		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
45	La SUNAT le han embargado sus cuentas por deudas en tributos					
46	La SUNAT le han embargado sus cuentas por multas en tributos					
47	Entidades públicas distintas a la SUNAT le han embargado sus cuentas por deudas en tributos					
48	El pago de la percepción del IGV le ha generado una reducción del capital de trabajo					
49	El pago de la retención del IGV le ha generado una reducción del capital de trabajo					
50	En sus ventas el SPOT le ha generado una reducción del capital de trabajo					
51	Por falta de liquidez a tenido que fraccionar deudas ante SUNAT					

OBLIGACIONES LABORALES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
52	Existe liquidez suficiente para cumplir con las obligaciones laborales					
53	Se prioriza el pago de las deudas laborales ante otras deudas					
54	Por falta de liquidez a tenido que fraccionar deudas del ámbito laboral					

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: LOS CRÉDITOS CONCEDIDOS Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE BARRANCA							
AUTORA: BCH. MARISELA JACQUELINE BUENO CERNA							
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES				
¿ De qué manera los créditos concedidos influyen en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?	Identificar de qué forma los créditos concedidos influyen en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.	Los créditos concedidos influyen en el capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca	Variable 1: CRÉDITOS CONCEDIDOS				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos	
			Políticas de crédito	Investigación	01 – 04	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	
				Análisis	05 – 08		
				Aceptación del cliente	09 – 11		
			Políticas de cobranzas	Políticas restrictivas	12 – 17		
				Políticas liberales	18 – 22		
				Políticas racionales	23 – 25		
			a) ¿De qué manera los créditos concedidos influyen en el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?	a) Identificar de qué forma los créditos concedidos influyen en el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.	a) Los créditos concedidos influyen en el activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.	Variable 2: CAPITAL DE TRABAJO	
						Dimensiones	Indicadores
Activo circulante	Disponible	26 – 29				Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	
	Exigible	30 – 33					
	Realizable	34 – 38					
Pasivo circulante	Obligaciones financieras	39 – 41					
	Cuentas por pagar	42 – 44					
	Tributos por pagar	45 – 51					
	Obligaciones laborales	52 – 54					
b) ¿De qué manera los créditos concedidos influyen en pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?	b) Identificar de qué forma los créditos concedidos influyen en el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca	b) Los créditos concedidos influyen en el pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca					