

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión



Facultad de Ciencias Económicas Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

Tesis

**El control de las cuentas corrientes y su efecto en la rentabilidad de las
empresas distribuidoras en el distrito de Huacho**

Para optar el Título Profesional de Contador Público

Presentado por el Bachiller:

Mario Abraham, Meza Valverde

Manuel Milciades, Meza Brandan

Asesor:

Mag. CPCC. Jorge Hugo Solano Luna

HUACHO - PERÚ

2019

NOMBRE DEL AUTOR

MARIO ABRAHAM, MEZA VALVERDE

MANUEL MILCIADES, MEZA BRANDAN

Asesor:

Mag.CPCC. Jorge Hugo Solano Luna

Mag.CPCC. Jorge Hugo Solano Luna

Asesor

Tesis

**EL CONTROL DE LAS CUENTAS CORRIENTES Y SU EFECTO EN LA
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS EN EL DISTRITO DE
HUACHO**

JURADO EVALUADOR

Mg.CPCC. NIDIA ELENA ROMERO HERBOZO

Presidente

Mg.CPCC. YESSICA YULISSA LINO TORERO

Secretario

Mg.CPCC. ANGEL ONZARI LUNA SANTOS

Vocal

DEDICATORIA:

A DIOS: Porque es la máxima expresión de nuestra fe y la luz que ilumina nuestro camino que nos ha permitido lograr nuestros objetivos y a nuestros Padres por el apoyo incondicional que nos han brindado para hacer realidad nuestros sueños de ser profesionales.

Mario y Manuel

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser la luz que ilumina

Nuestra vida y a nuestros padres por el esfuerzo y sacrificio que han realizado para poder llegar a ser buenos profesionales al servicio de nuestra sociedad.

A nuestro asesor por el apoyo recibido en el desarrollo de nuestra investigación

Mario y Manuel

INDICE GENERAL

Página

CARATULA

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

INDICE

RESUMEN

INTRODUCCION

Capítulo I:

Planteamiento del problema

1.1. Descripción de la realidad problemática	01
1.2. Formulación de Problema	07
1.2.1. Problema General	07
1.2.2. Problemas Específicos	07
1.3. Objetivo de la Investigación	08
1.3.1. Objetivo General	08
1.3.2. Objetivos Específicos	08
1.4. Justificación de la investigación	0
1.5. Delimitación del estudio	0
1.6. Viabilidad del Estudio	0

Capítulo II:

Marco teórico

2.1. Antecedentes de la Investigación	09
2.2. Bases teóricas	12
2.2.1. Control interno	12
2.2.2. Riesgo	27
2.2.3. Sistema de cuentas corrientes	39
2.2.4. Políticas de créditos y cobranzas	55
2.2.5. Rentabilidad	58
2.3. Definiciones conceptuales	67
2.4. Formulación de hipótesis	70
2.4.1. Hipótesis general	70
2.4.2. Hipótesis específicas	70

Capítulo III:

Metodología

3.1. Diseño metodológico	71
3.1.1. Tipo de investigación	71
3.1.2. Nivel de investigación	71
3.1.3. Diseño	71
3.1.4. Enfoque	71
3.2. Población y Muestra	72
3.2.1. Población	72
3.2.2. Muestra	72
3.3. Operacionalización de variables e indicadores	74
3.4. Técnicas de recolección de datos	74
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información	75

Capítulo IV:

Resultados

Presentación de cuadros, gráficos e interpretaciones	77
--	----

Capítulo V:

Discusión, conclusiones y recomendaciones

5.1. Discusiones	103
5.2. Conclusiones	108
5.3. Recomendaciones	108

Capítulo VI:

Fuentes de información

6.1. Fuentes Bibliografía	111
6.2. Fuentes Hemerográficas	113
6.3. Fuentes Documentales	113

ANEXO

01: Instrumentos para la toma de datos	114
---	-----

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población	72
Tabla 2. Tabla de distribución de muestra	73
Tabla 3. Operacionalización de variables	74
Tabla 4. Cargo	77
Tabla 5. De la selección del personal	78
Tabla 6. De las supervisiones	79
Tabla 7. De las políticas de control interno	80
Tabla 8. De la planificación y dirección	81
Tabla 9. De la capacitación y evaluación	82
Tabla 10. De los reportes diarios	83
Tabla 11. De las conciliaciones	84
Tabla 12. De la verificación de créditos	85
Tabla 13. De la claridad de funciones	86
Tabla 14. De la revisión permanente de los créditos vencidos	87
Tabla 15. De la evaluación económica de los clientes	88
Tabla 16. De la situación financiera del cliente	89
Tabla 17. De la revisión de las cuentas morosas	90
Tabla 18. De la suspensión del crédito a clientes morosos	91
Tabla 19. De la revisión anual de las cuentas por cobrar	92
Tabla 20. De la administración de acciones para corregir diferencias	93
Tabla 21. De las herramientas o instrumentos informáticos	94
Tabla 22. Del seguimientos de normas para otorgar créditos	95
Tabla 23. De la aplicación de estrategias de créditos y cobranzas	96
Tabla 24. El control y su efecto en la rentabilidad	97

Tabla 25. El control en los procedimientos administrativos	98
Tabla 26. El control de las políticas de créditos y cobranzas	99
Tabla 27. El control de estándares de eficacia, eficiencia y economía	100
Tabla 28. El control de las condiciones de crédito	101
Tabla 29. Contrastación de primera hipótesis	103
Tabla 30. Contrastación de segunda hipótesis	104
Tabla 31. Contrastación de tercera hipótesis	105
Tabla 32. Contrastación cuarta hipótesis	106
Tabla 33. Contrastación de quinta hipótesis	107

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Aplicación del Control Interno	13
Figura 2. Objetivos de evaluación de riesgo	24
Figura 3. Clasificación de los riesgos operativos	28
Figura 4. Herramientas y Técnicas de Identificación de Riesgos	31
Figura 5. Matriz de probabilidad	35
Figura 6. Matriz de Probabilidad e Impacto de Riesgo	38
Figura 7. Cargo	77
Figura 8. De la selección del personal	78
Figura 9. De las supervisiones	79
Figura 10. De las políticas de control interno	80
Figura 11. De la planificación y dirección	81
Figura 12. De la capacitación y evaluación	82
Figura 13. De los reportes diarios	83
Figura 14. De las conciliaciones	84
Figura 15. De la verificación de créditos	85
Figura 16. De la claridad de funciones	86
Figura 17. De la revisión permanente de los créditos vencidos	87
Figura 18. De la evaluación económica de los clientes	88
Figura 19. De la situación financiera del cliente	89
Figura 20. De la revisión de las cuentas morosas	90
Figura 21. De la suspensión del crédito a clientes morosos	91
Figura 22. De la revisión anual de las cuentas por cobrar	92
Figura 23. De la administración de acciones para corregir diferencias	93
Figura 24. De las herramientas o instrumentos informáticos	94

Figura 25. Del seguimientos de normas para otorgar créditos	95
Figura 26. De la aplicación de estrategias de créditos y cobranzas	96
Figura 27. El control y su efecto en la rentabilidad	97
Figura 28. El control en los procedimientos administrativos	98
Figura 29. El control de las políticas de créditos y cobranzas	99
Figura 30. El control de estándares de eficacia, eficiencia y economía	101
Figura 31. El control de las condiciones de crédito	102

RESUMEN

Objetivo: Determinar el efecto del control de las cuentas corrientes en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho. Métodos: La población en estudio, conformado por 155 personas de cuentas corrientes que presta servicios en las empresas de distribución; utilizando el muestreo proporcional, el tamaño de muestra estuvo conformado por 110 personas que trabajan en cuentas corrientes de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho. Resultados: Podemos apreciar que el 68.18% fueron a los contadores de la empresa, el 57.27% señalan que la selección del personal para el área de créditos y cobranzas está basada en la capacidad, habilidades establecidas para dichos cargos. Conclusiones: Se demuestra que existe un efecto del control en cuentas corrientes sobre la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

Palabras claves: Control de cuentas corrientes, rentabilidad.

ABSTRACT

Objective: To determine the effect of control of current accounts on the profitability of the distribution companies in the Huacho district. Methods: The population under study, made up of 155 people from current accounts who provide services in distribution companies; using proportional sampling, the sample size was made up of 110 people working in current accounts of distribution companies in the city of Huacho. Results: We can appreciate that 68.18% were to the accountants of the company, 57.27% indicate that the selection of staff for the area of credits and collections is based on the capacity, skills established for such positions. Conclusions: It is demonstrated that there is an effect of control in current accounts on the profitability of the distribution companies in the district of Huacho.

Key words: Control of current accounts, profitability.

INTRODUCCION

Las empresas deben estar a la vanguardia de los avances en tecnología, para alcanzar mejor rendimiento y ligereza en sus actividades que realicen, planteando estrategia que permitan la recuperación de las cuentas por cobrar según fecha de vencimiento. Por ello, surge la necesidad de analizar el control interno a las cuentas corrientes, así como su efecto en su rentabilidad.

Bajo este contexto, este trabajo de investigación, es el punto de partida de muchos trabajos que sobre las variables se deben desarrollar, y que sirvan de motivación para los compañeros estudiantes que quieren presentar un trabajo donde los actores sean otras personas y sobre todo el tipo de empresas a las cuales de invoque el cuestionario diseñado.

Entonces se justificó porque nos interesó explicar el efecto del control de las cuentas corrientes en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

El estudio de este problema nos permitió analizar las características e identificar los componentes del control, estableciendo conclusiones y proponer las recomendaciones necesarias, constituyéndose en una herramienta para otras investigaciones.

Capítulo I

Planteamiento del problema

1.1. Descripción de la realidad problemática

Richard Francis, director de la agencia calificadora Standard & Poor's (S&P), señaló que el flujo de inversiones que registra el Perú, hace prever un ritmo de crecimiento de la economía del 6% estimó. En los últimos tiempos las cifras nos señalan que hay un crecimiento de 15%, impactando positivamente en el Producto Bruto Interno (PBI), indicador de un ritmo de expansión de la economía.

Este pequeño análisis permite adelantar la posible mejora en la calificación crediticia del Perú. Si se mantiene la inversión en minería, duplicándose la producción de cobre en un horizonte de unos tres o cuatro años, hace prever que nuestras exportaciones serán favorables.

Sumada las oportunidades comerciales y de inversión que ofrece el Perú a Canadá, con una sólida situación económica del Perú, así como la red de acuerdos comerciales internacionales, proporcionan excelentes plataformas hacia el Asia Pacífico y Sudamérica.

En este contexto internacional, nace la necesidad de ser más competitivos, y con un mercado muy competitivo con barreras comerciales muy exigentes, deben plantear estrategias para garantizar una óptima participación.

La venta al crédito, representa una estrategia para las empresas de distribución, realizándose primero la transferencia física del bien y su posterior cancelación. El plazo de pago depende de las políticas que establece la empresa distribuidoras y de la relación que pueda darse entre fabricantes y distribuidores.

Las cuentas por cobrar denominación a los documentos resultantes de las ventas al crédito, generados por la necesidad de mantener y atraer clientes, usando como instrumento de las

cuentas corrientes para promover mejores niveles de utilidad. Por lo tanto, el trabajo con estas políticas crediticias influyen en la rentabilidad, porque a través de ella se mide la efectividad de la gestión de una empresa. Las utilidades son la conclusión de una gestión competitiva.

Se establece que las cuentas por cobrar hoy en día son necesarias, por lo tanto, el administrador financiero mientras se establezca buenas condiciones en el servicio, tratando de minimizar la inversión motivando en la adopción de políticas crediticias, con buenas condiciones de créditos, y mejores procedimientos de cobranzas, para evitar morosidades.

Las políticas crediticias conformadas por normas y análisis de crédito, los descuentos, los pronto pagos, el control de documentos fuentes, el período de crédito entre otros.

Esta forma de trabajo es una realidad, los procedimientos para las cobranzas deben formularse las modalidades como: cobranzas directas, llamadas telefónicas, inicio de procedimientos legales, contratación de agencias de cobranzas, análisis de la antigüedad de las cuentas por cobrar, desarrollo de indicadores, entre otras.

La rentabilidad de una empresa puede visualizarse mediante el volumen de ventas, y la inversión en cuentas por cobrar.

En los segmentos empresariales de distribución de productos, las cuentas por cobrar y los inventarios son áreas muy importantes, e incluso de mayores inversión en activos fijos.

Son muchos los factores que se deben tomar en cuenta al establecer las políticas de créditos y cobranza, definir monto, plazo, requisitos para cobrarlos, procedimientos y premios como los descuentos por pronto pago.

Son muchas los elementos que influyen en el nivel de cuentas por cobrar, principalmente cuando se trata de las condiciones económicas y las políticas de crédito. Este contexto no exime de los riesgos que significan el trabajo con las ventas al crédito en el mercado, por lo que se tiene un mayor riesgo de pérdidas por cuentas incobrables.

El manejo de las cuentas por cobrar centra su importancia en un proceso de control, en la actividad de registro de documentos como la transacción de ventas, las amortizaciones, cancelaciones, entre otros, que los lleven a cumplir con sus necesidades. Este cumplimiento llevará a desarrollar y agilizar la automatización de los estados financieros con una mejor disposición de la información en términos de ganancias y pérdidas.

Las empresas de distribución realizan sus actividades de intermediarias y permiten una mejor relación entre productor y consumidor, por lo tanto, mantiene una actividad de compra/venta de productos terminados. Las actividades de distribución podemos clasificarlas en:

- (1) Mayoristas: es el centro de distribución que permite la venta a gran escala;
- (2) Minoristas o detallistas: desarrollan sus actividades de venta al menudeo; y
- (3) Comisionistas: realizan sus actividades a consignación.

De los procesos de distribución se debe evaluar situaciones como:

La carencia casi generalizada de una cultura empresarial - financiera, que les ser más competitiva en el ámbito local, regional y nacional.

. La falta de técnicas idóneas de poder determinar indicadores de gestión que permita valorar la rotación y la rentabilidad de los créditos;

. La realización de procedimientos de cobranzas para recuperar los créditos frente al vencimiento de plazos de pago;

. Las posibles diferencias entre las políticas crediticias y las evaluaciones de créditos a clientes;

. Los costos asociados al mantenimiento de las cuentas por cobrar;

. Los desequilibrios en las condiciones de crédito por la falta de incentivo en los términos de pago.

Estos aspectos afectan negativamente la cantidad de cuentas incobrables, generando en la empresa una disminución en la rentabilidad, afectando el resultado del proceso de distribución y lógicamente no alcanzar las metas programadas.

Por lo tanto, surge la necesidad de analizar el control de las cuentas corrientes, así como su efecto ante la rentabilidad. En este orden de ideas, se pretende abordar la siguiente interrogante:

1.2. Formulación de Problema

1.2.1. Problema General.

¿En qué medida el control de las cuentas corrientes tiene efecto en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho?

1.2.2. Problemas Específicos

a) ¿De qué forma el control de los procedimientos administrativos y contables tienen efecto en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho?

b) ¿De qué manera el control de las políticas de crédito y cobranzas tienen efecto en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho?

c) ¿En qué medida el control de la eficacia, eficiencia y la economía en los sistemas de créditos y cobranzas tienen efecto en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho?

d) ¿De qué forma el control de las condiciones de crédito tienen efecto en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho?

1.3. Objetivo de la Investigación

1.3.1. Objetivo General.

Determinar el efecto del control de las cuentas corrientes en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

1.3.2. Objetivos Específicos

a) Precisar la forma en que el control de los procedimientos administrativos y contables, tienen efecto en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

b) Determinar el efecto del control de las políticas de crédito y cobranzas y su efecto en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

c) Determinar el efecto del control de la eficacia, la eficiencia y la economía en los sistemas de créditos y cobranzas en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

d) Establecer las condiciones del control de crédito y su efecto en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

1.4. Justificación de la investigación

El presente trabajo busca determinar el efecto del control de las cuentas corrientes en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho, definiendo las actividades más propicias para su trabajo en las cuentas corrientes con miras a mejorar la rentabilidad. Por lo expuesto, se justifica la realización de la presente investigación, para ayudar a las empresas de distribución tomadas como población en su afán permanente de proyectarse hacia un crecimiento sostenido.

1.5. Delimitación del estudio

a. Delimitación Espacial.

La investigación se desarrolló bajo la óptica de las empresas de distribución en la Provincia de Huaura.

b. Delimitación Temporal.

La investigación considera la información recolectada para el año 2018.

c. Delimitación Social.

Para efectos de la investigación se tomó como unidad de análisis las empresas de distribución con mayor representación comercial en el distrito de Huacho, como son: Abarrotes (mayoristas), Alimentos balanceados, Artefactos, Automóviles y motos, Grifos, Materiales de construcción, Muebles, en las cuales se establece una entrevista principalmente a sus Contadores Públicos o con sus administradores.

1.6. Viabilidad del Estudio

La investigación trata de crear conciencia de un manejo importante de los controles que debe tenerse sobre las cuentas corrientes ya que son sensibles por efecto de la liquidez que puedan tener las empresas distribuidoras.

Capítulo II

Marco teórico

2.1. Antecedentes de la Investigación

(Rangel, R., 2009), en su estudio trata de determinar la gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas comerciales del municipio Valera, Estado Trujillo. Describe los elementos de la gestión de las cuentas por cobrar constituidas por el procedimiento de cobranzas, las políticas y las condiciones de crédito. Establece cómo la gestión de cobranzas se adapta a las necesidades de las organizaciones, implementando herramientas que proporcionen oportunidad y rapidez en el proceso de cobranzas, mejorando así la liquidez. Se determinó que la eficiencia, eficacia y economía en la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto sobre la rentabilidad, estrechamente relacionadas, ya que la actividad de cobranza es primordial para la economía de la empresa.

(Parrales, C.A., 2013), en su estudio trata de identificar las causas principales por las que los beneficiados de créditos educativo se atrasan en el pago del crédito generando un alto índice de morosidad. Se presentó como conclusión que la cartera de créditos del IECE-Guayaquil, tiene su índice de morosidad superior al 10%. Las principales debilidades encontradas: (1) deficiencias en la cantidad y capacidad del personal para la recuperación de los créditos, (2) no se cuenta con base de datos actualizada de clientes, (3) falta de medios para el procesos de la gestión de cobranzas, (4) centralización de cobranzas y la débil apertura a través de otras instituciones de recuperación, (5) falta de apoyo a los clientes con problemas de amortización de sus deudas, y (6) otras herramientas a través de las cuales se tenga información que apoye a la gestión de cobranzas.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Control Interno

Según (Estupiñan, R., 2002), explica que el “control interno consiste en establecimiento de un entorno que estimule e influencie la actividad del personal con respecto al control de sus actividades” (p.9).

Para (Mantilla, S., 2005) es un “proceso ejecutado por el consejo de directores, la administración, diseñado para proporcionar seguridad razonable con miras a la consecución de objetivos” (p.32).

Se debe tener en cuenta las siguientes categorías:

- Efectividad y eficiencia de las actividades en cada proceso.
- Confiabilidad de la información financiera.
- Cumplimiento de leyes y sus regulaciones.

a) Alcance del control interno.

(Aguirre, J., 2006), el sistema de control interno debe definir claramente sus alcances, variando en función a sus características y estructura del negocio, y recae sobre la dirección de la empresa.

Las variables de control están supeditadas a las actividades del negocio o clases de organización, su tamaño, la cantidad de transacciones, así como tipo de operaciones, y su distribución geográfica, entre muchas otras.

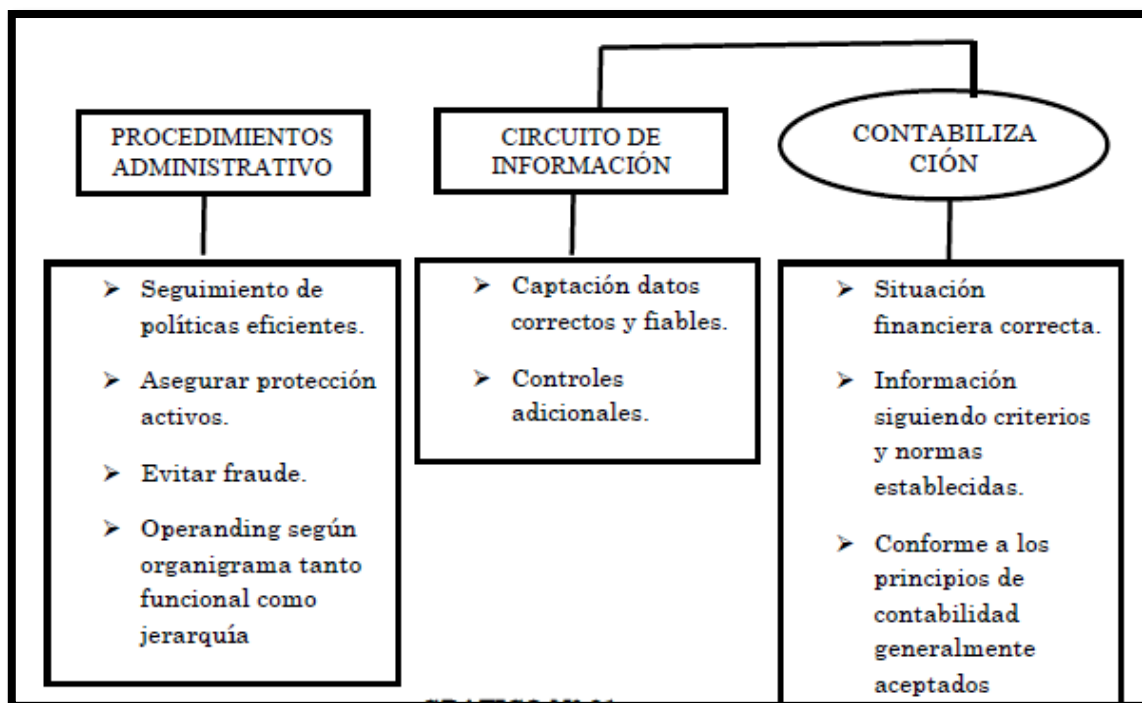


Figura 1. Aplicación del Control Interno. Fuente: Aguirre, J. (2005)

b) Clasificación del Control Interno.

b.1. Control Interno Contable -CIC-. Para (Aguirre, J., 2005) son métodos establecidos por el responsable que permiten garantizar la protección, viabilidad y validez de los registros contables.

El CIC contempla las normas de control contable, como: documentos fuentes, los comprobantes diarios que dan soporte a los registros, la conciliación de cuentas, las normas de valoración, así como las relacionadas con el proceso informativo, vale decir no son operaciones contables o de registros, así tenemos las autorizaciones de cobranzas y amortizaciones, las conciliaciones bancarias, la verificación física de los inventarios, entre otros.

b.2. Control Interno Administrativo o de Gestión. Para (Aguirre, J., 2005) son los controles implementados a los procedimientos existentes en la empresa, con el propósito de asegurar el cumplimiento de las directivas y la eficiencia operativa. Por ejemplo: las contrataciones, la planificación estratégica, la ordenación de los almacenes, el desarrollo organizacional, entre otras.

b.3. Control Interno Financiero. Para (Álvarez, O., 2007) estos controles están orientados al plan financiero, los métodos, procedimientos y el registro de custodia de recursos, generación del recurso de información financiera en forma exacta, confiable y oportuna, incluyendo también el soporte documentario, normas de valorización entre muchas otras.

b.4. Control interno gerencial. Contiene el plan de organización, política, procedimiento y buenas prácticas que se deben utilizar para gestionar las operaciones y asegurar el cumplimiento de las metas programadas.

b.5. Control interno al sistema de información. Para (Álvarez, O., 2007) está orientado a los sistemas computarizados de la empresa para establecer y promover políticas del plan de organización sistémico, los métodos, procedimientos y registro para lograr la integridad, disponibilidad y seguridad de la información económica.

c) Implementación del sistema de control interno SCI

Procedimiento para la implementación

Planificación: el propósito es desarrollar un plan de trabajo que permita implementar su SCI.

Ejecución: el propósito es establecer pautas y buenas prácticas para la implementación de SCI en concordancia con la normativa vigente, proponiendo herramientas que ayuden a su gestión.

Elementos del Control Interno

1. Personal: personal capacitado e idóneo
2. Organización: establecimiento de una organización horizontal y hábil.
3. Supervisión: vigilancia permanente del cumplimiento de aspectos funcionales.
4. Procesos: acciones para concretar las actividades institucionales, en función a los objetivos institucionales.

Componentes del Control Interno

Se establecen como componentes de control interno a: monitoreo, información y control, actividades de control, evaluación de riesgos y ambiente de control.



Figura 2. Componentes de Control Interno. Fuente: Recuperado de <http://www.complianza.net/actualidad/gestion-del-riesgo-y-compliance/>

2.2.2. Riesgo

Martínez, J. (2001) afirma que el “riesgo es la combinación de frecuencia, probabilidad y las consecuencias de un acontecimiento peligroso específico. La probabilidad tendría que tener un periodo asociado, ya que las medidas de riesgos utilizadas toman la forma de consecuencia por unidad de tiempo” (p.73).

Por otro lado, Philippe, J., (2004) establece que “el riesgo puede ser definido como la volatilidad de los flujos financieros no esperados, generalmente derivada del valor de activos o pasivos” (p.12).

Las empresas están expuestas en tipos de riesgo:

- Riesgo de interés social

- Riesgo Estratégico
- Riesgo operativo
- Riesgos de negocio
- Riesgos de Seguridad Social y Pública
- Riesgos Financieros
- Riesgos medioambientales

Gestión del riesgo

Según (Lara, A., 2002), explica que la gestión de riesgos es el conjunto de actividades implementado por la gerencias de la empresa y su personal, que puede ser diseñado y aplicado con el propósito de identificar actividades que potencialmente puedan afectar a la organización. Sumando el gestionar los riesgos dentro de lo aceptable proporcionando una seguridad razonable para alcanzar los objetivos.

Identificación del Riesgo.

Para poder identificar riesgos potenciales la empresa es necesario contar con procedimientos, así como con herramientas que ayuden a este propósito, dado que un riesgo no identificado, podría constituirse en una futura amenaza potencial y afectar negativamente.

Herramientas y técnicas para la identificación de Riesgos. Las técnicas de identificación de riesgos podemos señalar:

Diagrama causa-efecto

Diagrama de afinidad.

Diagrama de flujo de procesos

Entrevistas.

Inventario de riesgos.

Técnica DELPHI.

Tormenta de ideas.

Otros tipos de técnicas. Técnicas cualitativas de impacto vs probabilidad, técnicas semi-cuantitativas, técnicas cuantitativas, técnicas probabilísticas, técnicas no probabilísticas.

Evaluación del riesgo

Según (Rubio, A., 2006) señala que “debemos considerar dos factores: el impacto si el evento ocurre y la probabilidad de ocurrencia del riesgo, independientemente de los controles que pueden estar presentes. De la combinación de estos dos factores podemos confeccionar un Mapa de Riesgos de Negocios” (p.45).

2.2.3. Sistema de cuentas corrientes

Según Gitman, L. (1997) señala que “las cuentas por cobrar la extensión de un crédito a sus clientes en cuenta abierta, con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer nuevos” (p. 293).

Según Finney y Millar (1999) señala que las “cuentas por cobrar a los accionistas, funcionarios o empleados deben mostrarse separadamente en el balance, salvo que los adeudos se hayan originado por ventas hechas y cuyo pago sea exigible de acuerdo a las condiciones regulares de la compañía” (p.154).

Basado en estas conceptualizaciones, podemos señalar que las cuentas por cobrar es dinero exigible originado por las ventas propias de la actividad del negocio.

Clasificación.

Por su origen de cobranza:

A cargo de clientes. Producto de las cuentas por cobrar a cargo de la misma empresa y del área de trabajo, y que representan una actividad normal.

Otros deudores. Son las cuentas por cobrar que se encuentran a cargo de otros deudores.

Por su origen:

Cuentas por cobrar provenientes de ventas de bienes o servicios: origen es la venta al crédito de bienes o servicios.

Cuentas por cobrar no provenientes de ventas a crédito: originadas por transacciones diferentes a ventas de bienes y servicios.

Cuentas por cobrar no provenientes de ventas que se cobraran en efectivo: derechos que serán cobrados en efectivo.

Cuentas por cobrar no provenientes de ventas que serán cobradas en bienes diferentes de efectivos: son los derechos de por cobranza por medio de cualquier bien o servicio diferentes a efectivo.

Cuentas incobrables

“Se considera que existe notoria imposibilidad práctica de cobro de un crédito” (Gómez, G. 2002, p. 127), establecidos en los siguientes casos cuando:

- . el deudor no tenga bienes embargables.
- . el deudor fallecido o desaparecido sin dejar bienes a su nombre.
- . se compruebe que el deudor ha sido declarado en quiebra o en suspensión de pagos.

Políticas de crédito

La política de crédito de una empresa de distribución, es el punto de partida de la relación empresa-cliente, proporcionando información objetiva y determinar si puede concederse un crédito y el monto a un cliente.

Gómez, G. (2002) afirma. “la empresa no sólo debe ocuparse de los estándares o normas de crédito, sino también de la utilización correcta de las normas al tomar decisiones de crédito. Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito“ (p. 128).

Las políticas de crédito son importante por lo que debemos tener en cuenta:

1. Estándares o normas de crédito. Tomar los criterios básicos para conceder o no el crédito a un cliente, tratando de evaluar muy detalladamente al cliente, sus referencias crediticias, el periodo posible de pago, y algunos indicadores que permitan objetivamente calificarlo, y evitar los incobrables y los castigos que de ella se desprendan.

2. Evaluación de estándares de crédito. La empresa distribuidora debe evaluar las características de los estándares de créditos a proporcionar a los clientes, sobre todo su nivel de flexibilidad y el efecto de los mismos en las utilidades marginales así como en el costo de la inversión marginal. Estos indicadores nos llevarán al:

$$\text{Promedio de } C \times C = \frac{\text{Ventas anuales al crédito}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

3. Análisis de crédito. Gómez, G. (2002) expresa que “la empresa debe determinar no solamente los méritos que tenga el cliente para el crédito, sino también calcular el monto por el cual pueda responder” (p. 134).

Producto de este análisis el cliente puede acceder a una determinada línea de crédito, estableciendo el monto máximo que el cliente puede utilizar.

La prudencia en la evaluación de los créditos es básico por eso debemos de:

-Obtención de la información de crédito del área asignada para dicho propósito, por ello no se debe omitir este paso, basado en solicitudes de créditos y evaluándolas permitirá tener una fuente de información para la decisiones finales.

-Documentos de evaluación contable. Son muchos los documentos que se les puede exigir a los clientes para su evaluación, pudiendo llegar desde los estados financieros, los flujos de caja o los inventarios físicos del cliente. Esta documentación nos da una idea clara del respaldo con que cuenta el cliente para responder a sus obligaciones crediticias.

-Reporte de la Central de Riesgo. El reporte de la Central de Riesgos SBS es un fuerte referente y poder ubicar financieramente al cliente, respecto a sus obligaciones contraídas en el sistema financiero.

-Otros proveedores: Solicitar información a otros proveedores referencias crediticias del cliente.

Condiciones de crédito

Las empresas distribuidoras por los niveles de competitividad en el mercado pueden atraer clientes en función a las condiciones de crédito, pero se debe tener sumo cuidado ya que podrían resultar perjudicial a su rentabilidad. Esto nos invita a tener en cuenta:

1) Nivel óptimo: La disminución de los descuentos por pronto pago, la disminución de las cuentas incobrables, mínimos niveles de la rotación de los créditos, tener los mejores márgenes de utilidad por unidad.

2) Período de descuento por pronto pago. La evaluación del periodo promedio de cobranza o amortización; cuando se aumenta el periodo de descuento por pronto pago hay un efecto positivo sobre las utilidades.

3) Período de crédito. Hay que en cuenta que los cambios permanentes de los periodos de créditos afectan la rentabilidad de la empresa.

Procedimientos de Cobranza

Los procedimientos de cobranzas están basados en políticas de cobranza y trata de recuperar los créditos otorgados a su vencimiento. Se debe evaluar:

1. Modalidades de procedimientos de cobranza. Utilizar cartas de cobranzas, llamadas telefónicas correos o mensajes de texto, utilización de agencias de cobros, procedimiento legal.

2. Análisis de antigüedad. Evaluar la antigüedad de las cuentas por cobrar o niveles de morosidad son útiles porque establecen el número de días acumulados a su vencimiento, indicándonos el porcentaje créditos sin liquidar.

3. Volumen de ventas: Conforme se amplía el mercado y se tiene una mejor participación, se tienen nuevas necesidades por eso se debe contemplar los pronósticos y presupuestos para el área de ventas de en las empresas distribuidora.

4. Inversión de cuentas por cobrar: Es necesario evaluar los niveles permisibles en el manejo de cuentas por cobrar. Si el promedio de cuentas por cobrar es muy alto, es más costoso su manejo y viceversa. Caso contrario donde la distribuidora presenta políticas más flexibles, si se eleva el nivel promedio de cuentas por cobrar, entonces se presentan restricciones en su manejo y su efecto en la liquidez.

En conclusión se tiene que a una rigidez en las políticas de créditos se tiene una mayor cantidad de ventas al contado, sin embargo los costos de elevan al manejar políticas de créditos más flexibles.

Entonces se establece que las políticas de créditos en las empresas de distribución, frente a un mercado tan dinámico la generación de indicadores se vuelven importantes en la eficiente de la gestión de la empresa, y como consecuencia en la rentabilidad, ya que en función a las políticas de créditos y la atracción de más clientes con control bien organizado de pagos de las cuentas por cobrar se podrá lograr mejores niveles de rentabilidad.

2.2.5. Rentabilidad

Sánchez (2002), afirma que la “rentabilidad es la capacidad que tiene la empresa para generar y retener utilidades en un período determinado. La liquidez indica la posición financiera, o sea, la capacidad de pago que tiene para enfrentar adecuadamente sus deudas en un momento dado” (p. 96).

La rentabilidad vista desde el punto contable. Cuervo y Rivero (2000) señalan que “la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-

riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: Análisis de la rentabilidad, Análisis de la solvencia, y Análisis de la estructura financiera” (p. 19).

En términos económicos existe una controversia contrapuesta entre la rentabilidad y la seguridad. Por un lado se necesita una retribución al riesgo y la estabilidad económica está ligada a la rentabilidad condicionante decisiva de la solvencia.

Este aspecto nos lleva a construir indicadores de rentabilidad. Según Vives, A. (2004) afirma sobre la rentabilidad contable que “es expresada como cociente entre un resultado y el capital invertido; es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado” (p. 68).

Razones de rentabilidad

Vives, A. (2004) expresa que “hay dos tipos de razones de rentabilidad; las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y las que muestran la rentabilidad en relación con la inversión; juntas, estas razones indican la eficiencia de operación de la organización” (p. 75).

Se debe tener en consideración formular indicadores que permitan evaluar:

1. La rentabilidad en relación con las ventas: Margen de Utilidad, Margen de utilidad bruta, Margen de utilidad neta, entre otras.
2. La rentabilidad en relación con las inversiones: Rendimiento capital, Rendimiento de los activos, Rendimiento de las utilidades netas de operación, entre otras.

Funciones de los indicadores de gestión

Los indicadores cumplen varias funciones:

- Función descriptiva: aporta información sobre el estado y su evolución temporal.
- Función valorativa: apreciamos los efectos provocados por un comportamiento.

Cualidades de los indicadores de gestión.

- Relevancia: Importantes para controlar, evaluar y tomar decisiones.

- Pertinencia: Adecuados para la gestión y lo que se quiere medir.
- Objetividad: Basado en el análisis en tiempo real.
- Sensibilidad: Medir e identificar pequeñas variaciones.
- Precisión: Cero errores en su formulación.
- Fidelidad: Mantenerse operativo permanentemente en tiempo y espacio.
- Costo/Beneficio: Debe ser menor que 1, donde el beneficio mayor que el costo.

Estas cualidades hacen factible formular indicadores que permitan medir la eficacia, la eficiencia y la economicidad de la gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho

Tipos de Indicadores

Pueden ser:

- Físicos: Dimensiones cuantificable.
- Cronológicos: Medición en función a la variable tiempo.
- Económicos: Medición de los recursos financieros invertidos.

2.3. Definiciones conceptuales

- a) Análisis de crédito: Proceso para determinar si un próximo cliente cumple o no las normas crediticias y los montos del crédito.
- b) Análisis financiero: es un proceso mediante el cual se analizan y preparan las cifras que se presentarán en los informes financieros, con el propósito de proporcionar información significativa, evaluando aspectos como solvencia, liquidez, desempeño y rendimiento entre otros.
- c) Antigüedad promedio de las cuentas por cobrar: Es la ponderación promedio de la antigüedad de todas las facturas pendientes de pago de la empresa.

- d) Calendario de Antigüedad: Tabla categorizada por antigüedad que muestra los saldos y porcentajes del total en las cuentas por cobrar.
- e) Clientes: Son todas las personas que mantienen pendientes deudas por productos o servicios adquiridos a crédito.
- f) Crédito comercial: Son los créditos otorgados mediante venta de cuentas abiertas, en el receptor asume una cuenta por pagar y el otorgante una cuenta por cobrar.
- g) Crédito: El crédito es la confianza dada a cambio de dinero, bienes o servicios.
- h) Cuentas por cobrar: Representan derechos exigibles originados por la venta, un servicio prestado o por el otorgamiento de préstamos, que se convierten o pueden convertirse en bienes o valores, liquidez o efectivo disponible después de la cobranza realizada.
- i) Descuento: Porcentaje que un deudor puede deducir de la deuda pendiente al efectuar el pago antes del término del periodo de cancelación.
- j) Empresas de distribución: Son empresas dedicadas al ciclo compra – almacenamiento – distribución, en diferentes mercados.
- k) Estimación para cuentas incobrables: Es un estimado que mide el saldo de las cuentas por cobrar que no podrán cobrarse.
- l) Gastos por cuentas incobrables: Es el porcentaje que se establecerá como reserva para cubrir las cuentas incobrables.
- m) Línea de crédito: Es una política que establece la cantidad máxima de dinero que un cliente puede comprar al crédito.
- n) Morosidad: Son los créditos que sin ser designados como incobrables, han excedido los tiempos de pago establecidos en la línea de crédito seleccionada para el cliente.
- o) Rentabilidad Económica: Es el medidor que se encarga de establecer el nivel de rendimiento de los activos en un período determinado.

- p) Rentabilidad Financiera: Es el medidor que se encarga de establecer el rendimiento de los capitales que son propios de la empresa en un período determinado.
- q) Rentabilidad: Es la referencia a que el proyecto de inversión formulado por una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido a una tasa deseada por el inversionista.

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general.

Un adecuado control de las cuentas corrientes, tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

2.4.2. Hipótesis específicas

- a) El correcto control a los procedimientos administrativos y contables, tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.
- b) La aplicación adecuada del control a las políticas de crédito y cobranzas, tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.
- c) El convenientemente control a los estándares de eficacia, eficiencia y economía en los sistemas de créditos y cobranzas, tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.
- d) El correcto el control a las condiciones de crédito, tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

Capítulo III

Metodología

3.1. Diseño metodológico

3.1.1. Tipo de investigación.

La investigación de acuerdo con el problema y sus objetivos establecidos la identificamos como una investigación aplicada, porque está interesada en la búsqueda de soluciones para el problema planteado, para identificar nuevas formas de diagnosticar las variables en un entorno particular entre el control de la cuentas corrientes y la rentabilidad de las empresas de distribución, y proponiendo las recomendaciones necesarias para mejorar la gestión.

3.1.2. Nivel de investigación.

La investigación tiene un nivel, en un primer momento, “descriptivo”, luego “explicativo”; se tratará de explicar la relación existente entre las variables seleccionadas.

3.1.3. Diseño.

La investigación tiene un diseño no experimental, y transversal, ya que en un tiempo determinado se procederá a describir y analizar las particularidades del estudio planteado.

3.1.4. Enfoque.

La investigación tiene un enfoque cuantitativo, cuya característica es medir un fenómeno utilizando estadísticas como herramienta de trabajo.

3.2. Población y Muestra

3.2.1. Población.

La población en estudio está conformado por el personal de cuentas corrientes que presta servicios en las empresas de distribución en la ciudad de Huacho, establecidas de la siguiente manera:

Tabla 1.

Población

Tipo de empresa distribuidora	# personal
Abarrotes (mayoristas)	53
Agroquímicos	15
Alimentos balanceados	7
Artefactos	16
Automóviles y motos	12
Grifos	6
Materiales de construcción	18
Muebles	28
Total de empresas de distribución	
para el estudio	155

Nota. Fuente: Consejo Provincial de Huaura

1.2.2. Muestra

La muestra podemos determinarla utilizando la fórmula estadística del muestreo proporcional, conocida la población:

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{\epsilon^2 \cdot (N-1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Dónde:

- z Es el valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la tabla de distribución normal estándar; considerando un 95% de confianza entonces el valor $z = 1.96$
- p Probabilidad de éxito ($p = 0.4$)
- q Probabilidad de fracaso ($q = 0.6$).
- ε Es el máximo error permisible en todo trabajo de investigación ($1\% \leq \varepsilon \leq 10\%$). $\varepsilon = 0.05$
- n Tamaño óptimo de la muestra

Luego el tamaño de la muestra estará dado por:

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.4) \times (0.6) \times (155)}{(0.05)^2 (154) + (1.96)^2 (0.4) (0.6)} = \frac{142.91}{1.307} =$$

$$n = 109.34 \approx 110 \text{ empresas distribuidoras}$$

La muestra está conformada por 110 personas que trabajan en las empresas de distribución en la ciudad de Huacho.

Tabla 2.

Tabla de distribución de muestra

	Población	Muestra
Abarrotes (mayoristas)	53	37
Agroquímicos	15	11
Alimentos balanceados	7	5
Artefactos	16	11
Automóviles y motos	12	9
Grifos	6	4
Materiales de construcción	18	13
Muebles	28	20
	155	110

Nota. Fuente:Elaboración propia.

3.3. Operacionalización de variables e indicadores

Variable Independiente: Control

Variable dependiente: Rentabilidad

Tabla 3.

Operacionalización de variables

VARIABLE GENERAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Control (X)	-Ambiente de Control	Supervisión Capacidades Evaluación
	-Actividades de Control	Conciliación Verificación Revisión
	-Evaluación de riesgos	Investiga Evalúa Morosidad
	-Supervisión u monitoreo	Evaluación de clientes Herramientas Seguimiento de normas Inversiones
Rentabilidad (Y)	Financiera	Beneficios Tasa

Nota. Fuente: Elaboración propia.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Fuentes.- Se utilizaron:

- Revisión de fuentes bibliográficas.
- Revisión de documentos históricos.
- Revisión de informes.
- Técnicas.- Las técnicas a emplear:
 - ✓ Recolección de datos relacionados al tema.
 - ✓ Observación de características la variable independiente.

- ✓ Observación de características la variable dependiente.
- ✓ Observación de características de otras variables.
- Instrumentos.- Los instrumentos a ser utilizados:
 - ✓ Fichas de documentación.
 - ✓ Registros de las variables.
 - ✓ Encuesta de información.

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

Los procesamientos de los datos se realizaron de la siguiente forma:

a. Presentación de datos y resultados.

- Ordenamiento.
- Clasificación.
- Selección.
- Codificación.
- Tabulación.
- Cuadros.
- Gráficos.

b. Cálculo de valores estadísticos.

- Tablas Estadísticas.
- Estadígrafos Descriptivos e Inferenciales.
 - Interpretación de resultados.
 - Se interpreta la aceptación o rechazo de la hipótesis formulada a nivel probabilístico.
 - Se establecen las conclusiones finales sobre el problema de nuestra investigación.
 - Se establece las recomendaciones finales sobre el problema de nuestra investigación.
 - Se analiza el cumplimiento de los objetivos y la finalidad de nuestra investigación.

Para elaborar las tablas y realizar su análisis, empleamos la estadística descriptiva e inferencial, con el apoyo de una hoja electrónica.

Para las pruebas de hipótesis utilizamos la prueba de independencia del Chi-Cuadrado (χ^2), que nos permitió saber si existe relación entre una variable con respecto a la otra.

Capítulo IV

Resultados

Conforme lo planteado, la muestra está conformada por 110 profesionales trabajando en las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho, realizando actividades administrativas, y forman parte de la población en estudio; estas personas fueron encuestadas aleatoriamente, y nos brindaron su tiempo para responder la encuesta (anexo 1), y después de su ordenamiento y tabulación, logramos los siguientes resultados.

Tabla 4.

Cargo

Tipo de distribuidora:	Muestra	Contador	Asistente	Administrador
Abarrotes (mayoristas)	37	25	5	7
Agroquímicos	11	9	2	
Alimentos balanceados	5	5		
Artefactos	11	6	4	1
Automóviles y motos	9	7	1	1
Grifos	4	3	1	
Materiales de construcción	13	5	6	2
Muebles	20	15	2	3
Total Encuestados	110	75	21	14
Frecuencia relativa %	100	68.18	19.09	12.73

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Resultado: Podemos apreciar que de las personas encuestadas el 68.18% fueron a los contadores de la empresa, el 19.09% fueron a los asistentes contables, y el 12.73% fueron realizados a los Administradores y Gerentes de la empresa.

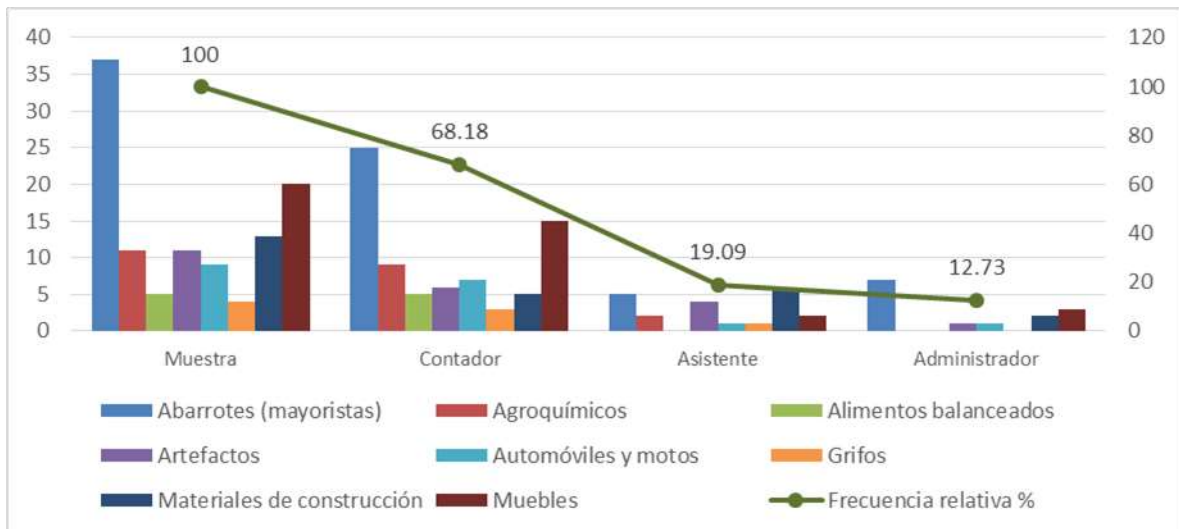


Figura 7. Cargo. Fuente: elaboración propia

Evaluación del ambiente de control

1. ¿La selección del personal para el área de créditos y cobranzas está basada en la capacidad, habilidades establecidas para dichos cargos?

Tabla 5.

De la selección del personal

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUT A	Fr.RELATIVA %
Si	63	0.5727	57.27	63	57.27
No	15	0.1364	13.64	78	70.91
No sabe/No opina	32	0.2909	29.09	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Resultado: Podemos apreciar que el 57.27% señalan que la selección del personal para el área de créditos y cobranzas está basada en la capacidad, habilidades establecidas para dichos cargos, el 29.09% no sabe/no opina, y el 13.64% no lo hace.

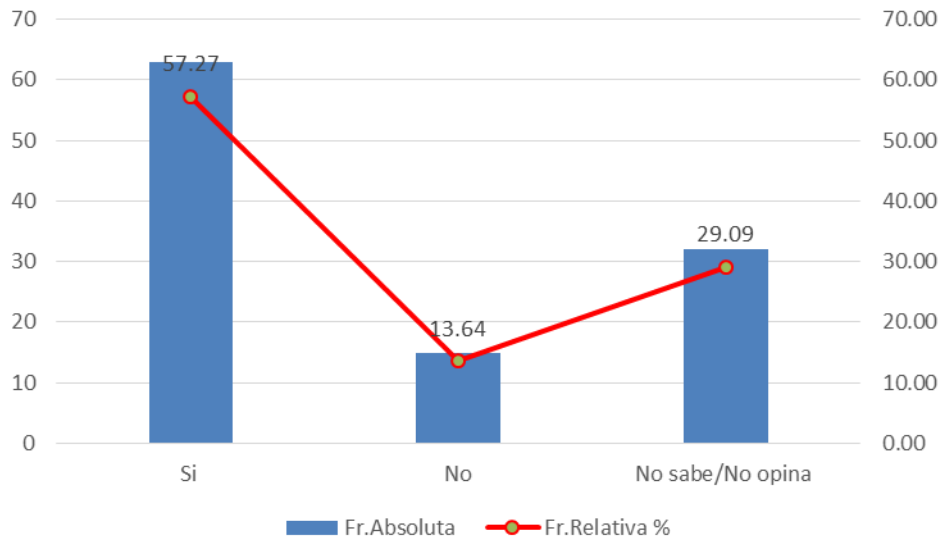


Figura 8. De la selección del personal. Fuente: Elaboración propia

2. ¿El responsable del área de créditos y cobranzas realiza supervisiones constantes en el cumplimiento de objetivos?

Tabla 6.

De las supervisiones

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Si	98	0.8909	89.09	98	89.09
No	5	0.0455	4.55	103	93.64
No sabe/No opina	7	0.0636	6.36	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Resultado: Podemos apreciar que el 89.09% señala que el responsable del área de créditos y cobranzas realiza supervisiones constantes en el cumplimiento de objetivos, el 6.36% no sabe/no opina, y el 4.55% no lo hace.

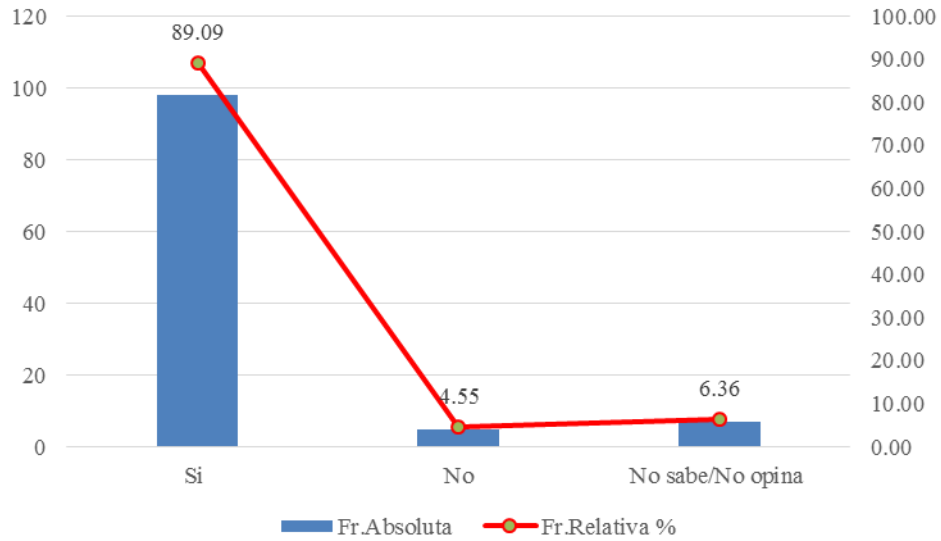


Figura 9. De las supervisiones. Fuente: Elaboración propia

3. ¿Existen políticas de control interno en el área de cuentas por cobrar?

Tabla 7.

De las políticas de control interno

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Si	76	0.6909	69.09	76	69.09
No	8	0.0727	7.27	84	76.36
No sabe/No opina	26	0.2364	23.64	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Resultado: Podemos apreciar que el 69.09% tienen políticas de control interno en el área de cuentas por cobrar, el 23.64% no sabe/no opina, y el 7.27% no lo tienen.

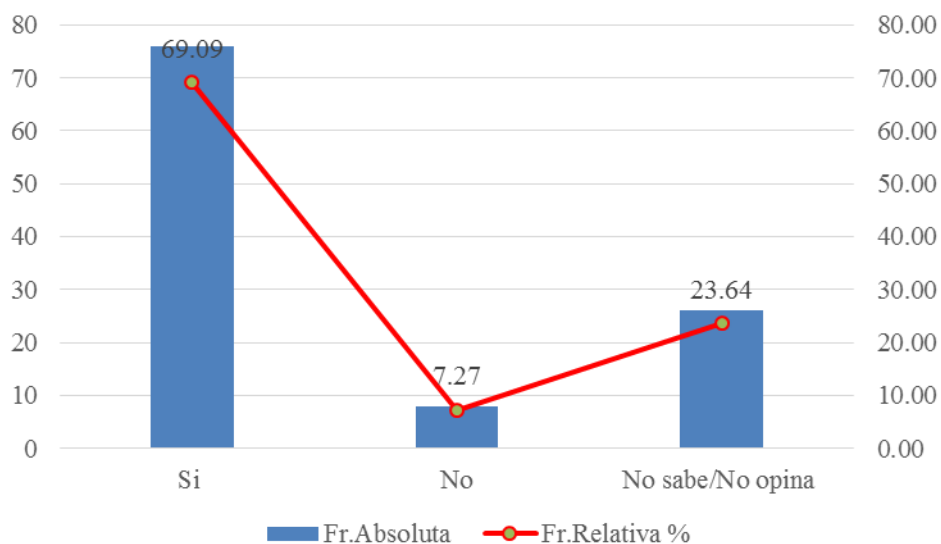


Figura 10. De las políticas de control interno. Fuente: Elaboración propia

4. ¿Existen una planificación y dirección de las operaciones de control?

Tabla 8.

De la planificación y dirección

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLU TA	Fr.RELATIVA %
Si	91	0.8273	82.73	91	82.73
No	3	0.0273	2.73	94	85.45
No sabe/No opina	16	0.1455	14.55	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Resultado: Podemos apreciar que el 82.73% señala que existen una planificación y dirección de las operaciones de control, el 14.55% no sabe/no opina, y el 2.73% no lo tienen.

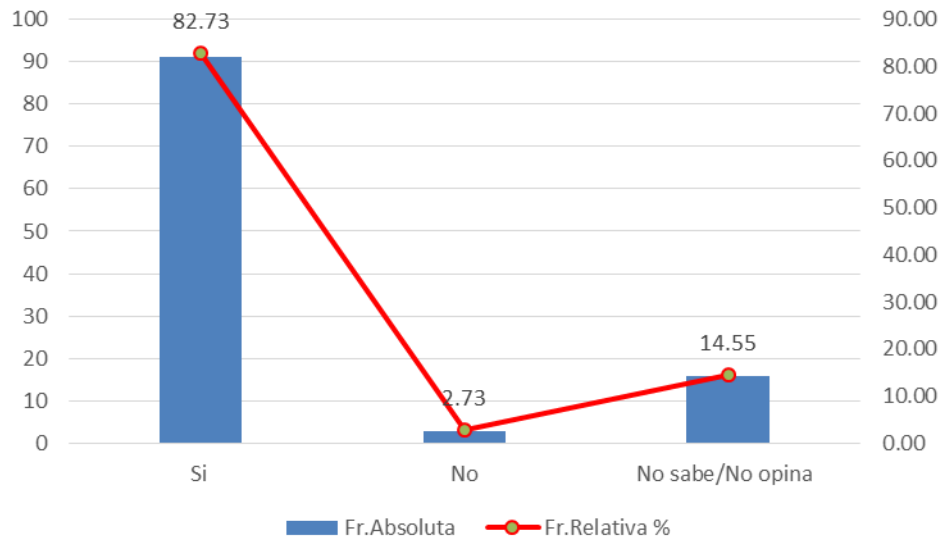


Figura 11. De la planificación y dirección. Fuente: Elaboración propia

5. ¿Se capacita y evalúa de manera constante a los colaboradores de estas áreas?

Tabla 9.

De la capacitación y evaluación

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Si	32	0.2909	29.09	32	29.09
No	71	0.6455	64.55	103	93.64
No sabe/No opina	7	0.0636	6.36	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Resultado: Podemos apreciar que el 64.55% no se capacita y evalúa de manera constante a los colaboradores de estas áreas, el 29.09% si lo hace, y el 6.36% no sabe/no opina.

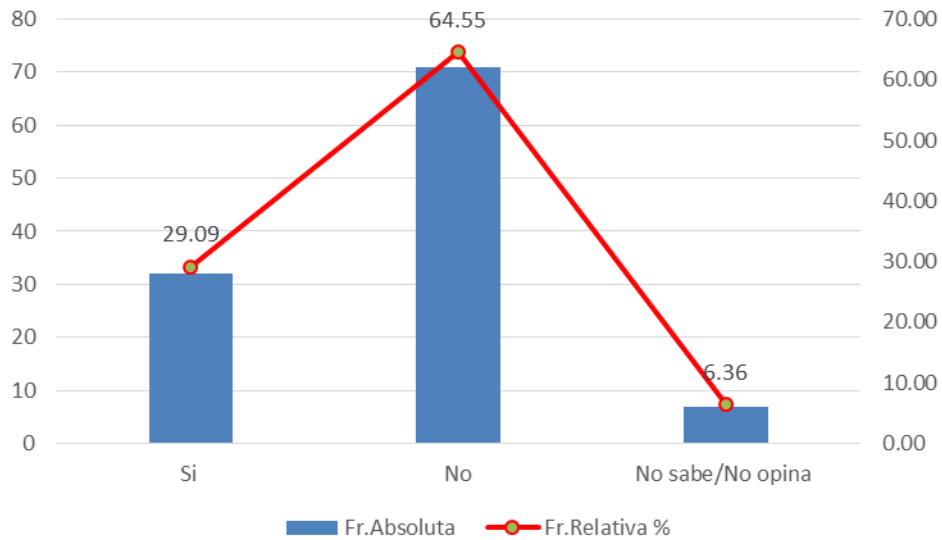


Figura 12. De la capacitación y evaluación. Fuente: Elaboración propia

Evaluación de actividades de control

1. ¿Se emiten reportes diarios de las cuentas por cobrar?

Tabla 10.

De los reportes diarios

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Si	22	0.2000	20.00	22	20.00
No	75	0.6818	68.18	97	88.18
No sabe/No opina	13	0.1182	11.82	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

Resultado: Podemos apreciar que el 68.18% no emiten reportes diarios de las cuentas por cobrar, el 20% si lo hace, y el 11.82% no sabe/no opina.

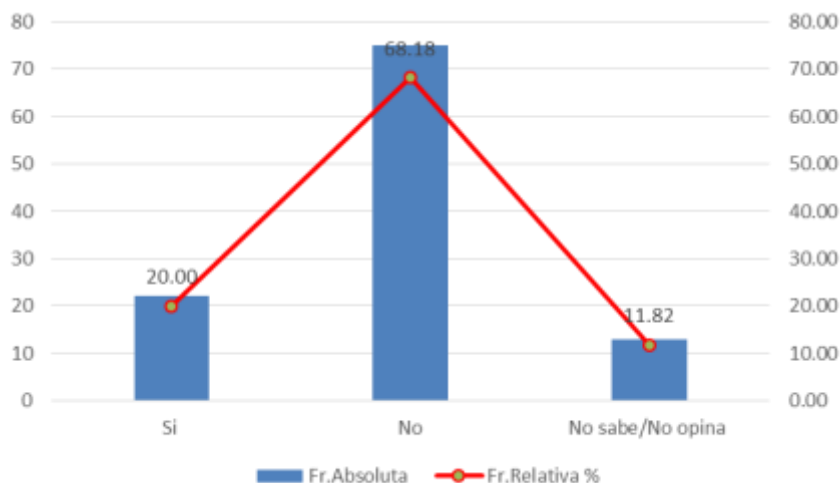


Figura 13. De los reportes diarios. Fuente: Elaboración propia

2. ¿Se concilian periódicamente las cuentas por cobrar?

Tabla 11.

De las conciliaciones

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Si	101	0.9182	91.82	101	91.82
No	2	0.0182	1.82	103	93.64
No sabe/No opina	7	0.0636	6.36	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

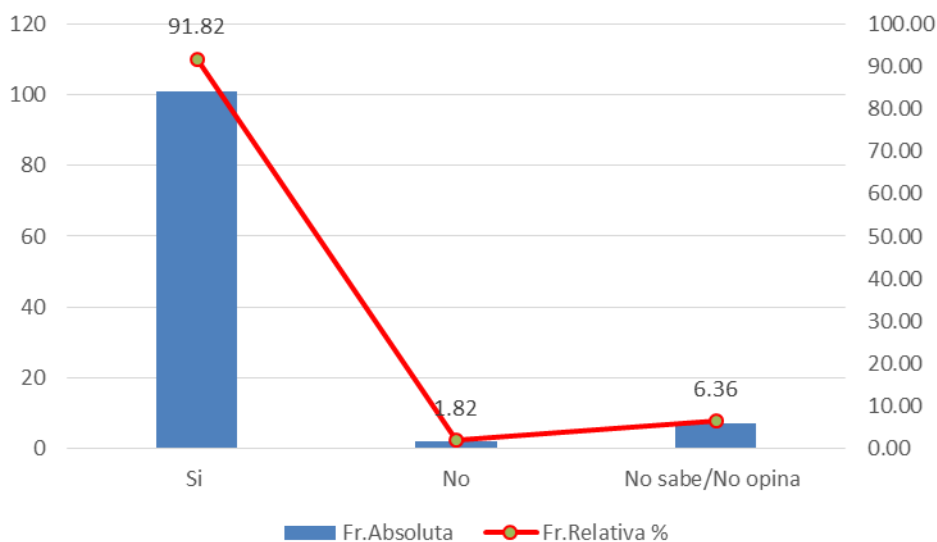


Figura 14. De las conciliaciones. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 91.82% concilian periódicamente las cuentas por cobrar, el 6.36% no sabe/no opina, y el 1.82% no lo hace.

3. ¿Se verifican los créditos de cada cliente?

Tabla 12.

De la verificación de créditos

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLU TA	Fr.RELATIVA %
Si	95	0.8636	86.36	95	86.36
No	8	0.0727	7.27	103	93.64
No sabe/No opina	7	0.0636	6.36	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

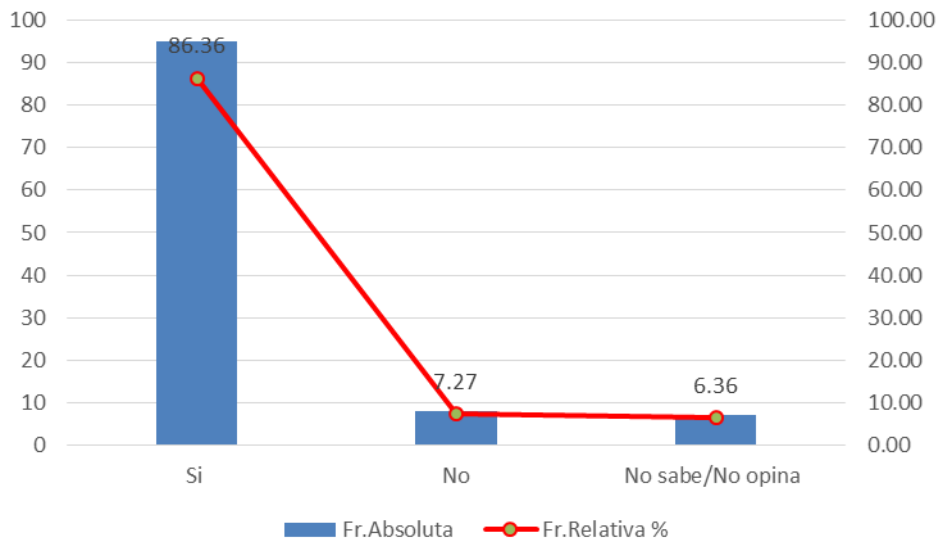


Figura 15. De la verificación de créditos. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 86.36% verifican los créditos de cada cliente, el 7.27% no lo hace, y el 6.36% no sabe/no opina.

4. ¿Los responsables de esta área tienen claras sus funciones?

Tabla 13.

De la claridad de funciones

	Fr.Absoluta	Fr.Relativ a	Fr.Relativa %	Fr.ABSOL UTA	Fr.RELATIVA %
Si	86	0.7818	78.18	86	78.18
No	6	0.0545	5.45	92	83.64
No sabe/No opina	18	0.1636	16.36	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

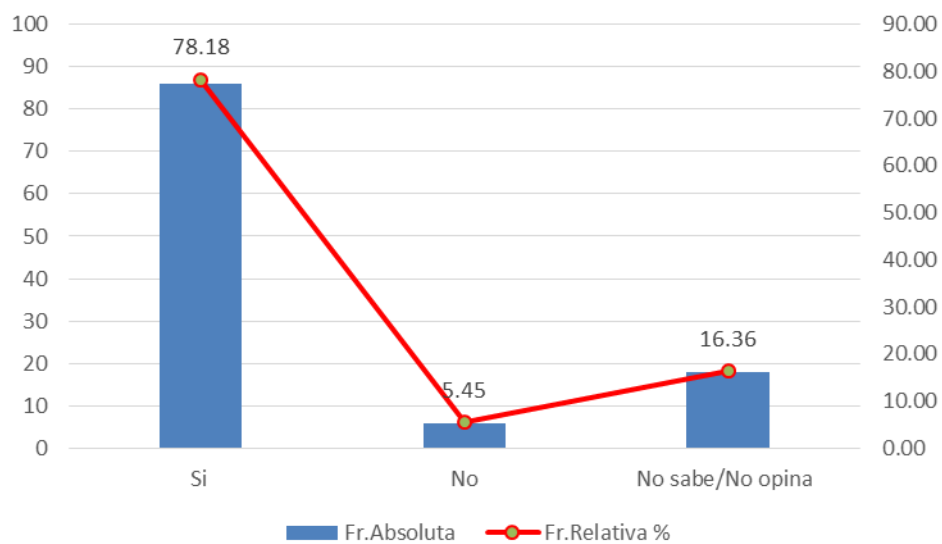


Figura 16. De la claridad de funciones. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 78.18% señalan que los responsables de esta área tienen claras sus funciones, el 16.36% no sabe/no opina, y el 5.45% no lo tienen.

5. ¿Se hace una revisión permanente de los créditos vencidos y se examina la causa de falta de pago?

Tabla 14.

De la revisión permanente de los créditos vencidos

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Si	105	0.9545	95.45	105	95.45
No	2	0.0182	1.82	107	97.27
No sabe/No opina	3	0.0273	2.73	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

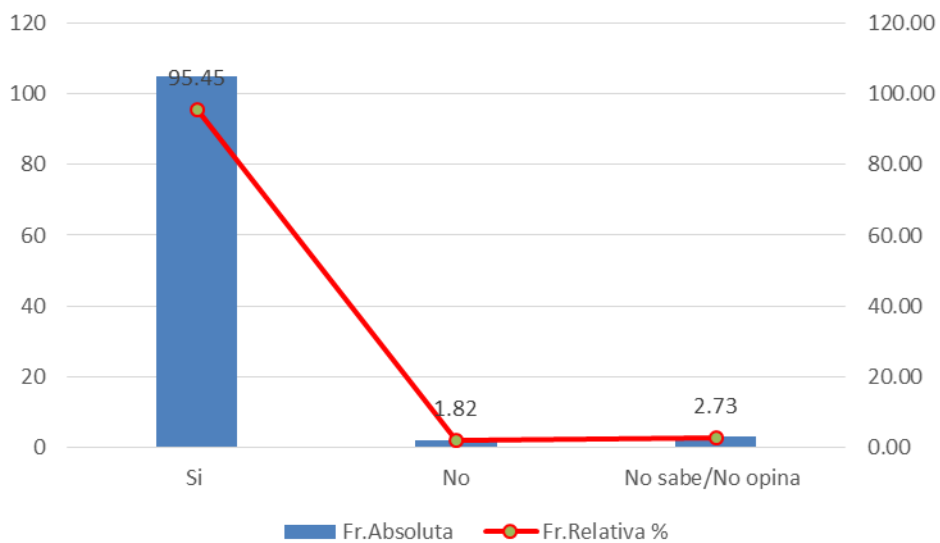


Figura 17. De la revisión permanente de los créditos vencidos. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 95.45% hace una revisión permanente de los créditos vencidos y se examina la causa de falta de pago, el 2.73% no sabe/no opina, y el 1.82% no lo hace.

Evaluación del riesgo

1. ¿Se evalúa la condición económica de cada cliente antes de aprobar el crédito?

Tabla 15.

De la evaluación económica de los clientes

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUT	Fr.RELATIVA
				A	%
Si	67	0.6091	60.91	67	60.91
No	35	0.3182	31.82	102	92.73
No sabe/No opina	8	0.0727	7.27	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

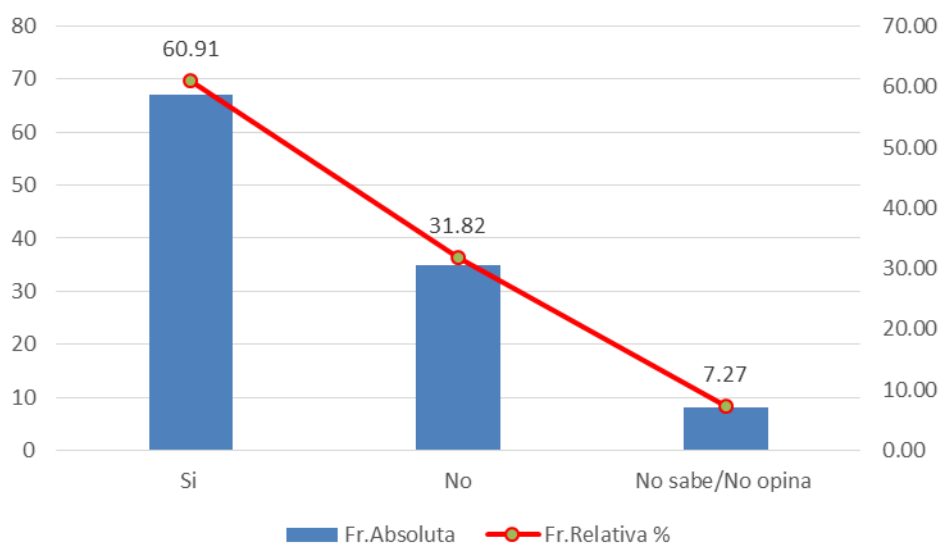


Figura 18. De la evaluación económica de los clientes. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 60.91% evalúa la condición económica de cada cliente antes de aprobar el crédito, el 31.82% no lo hace, y el 7.27% no sabe/no opina.

2. ¿Se investiga la situación financiera de los clientes?

Tabla 16.

De la situación financiera del cliente

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUT A	Fr.RELATIVA %
Si	96	0.8727	87.27	96	87.27
No	12	0.1091	10.91	108	98.18
No sabe/No opina	2	0.0182	1.82	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

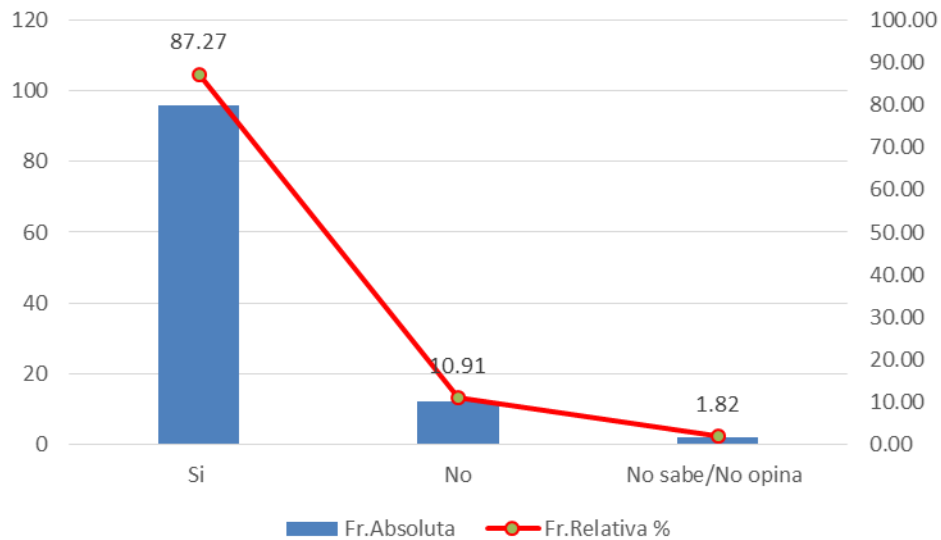


Figura 19. De la situación financiera del cliente. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 87.27% investiga la situación financiera de los clientes, el 10.91% no lo hace, y 1.82% no sabe/no opina.

3. ¿Se revisa documentos o antecedentes de las cuentas de clientes con morosidad?

Tabla 17.

De la revisión de las cuentas morosas

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLU TA	Fr.RELATIVA %
Si	102	0.9273	92.73	102	92.73
No	2	0.0182	1.82	104	94.55
No sabe/No opina	6	0.0545	5.45	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

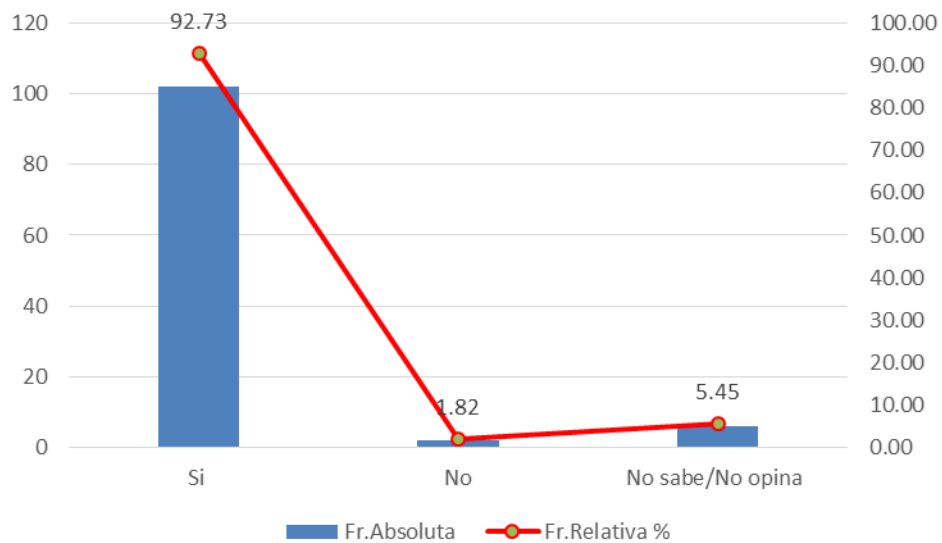


Figura 20. De la revisión de las cuentas morosas. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 92.73% revisa documentos o antecedentes de las cuentas de clientes con morosidad, el 5.45% no sabe/no opina, y el 1.82% no lo hace.

4. ¿A los clientes morosos se les suspenden el crédito otorgado hasta que cancelen su deuda?

Tabla 18.

De la suspensión del crédito a clientes morosos

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUT	
				A	Fr.RELATIVA %
Si	75	0.6818	68.18	75	68.18
No	29	0.2636	26.36	104	94.55
No sabe/No opina	6	0.0545	5.45	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

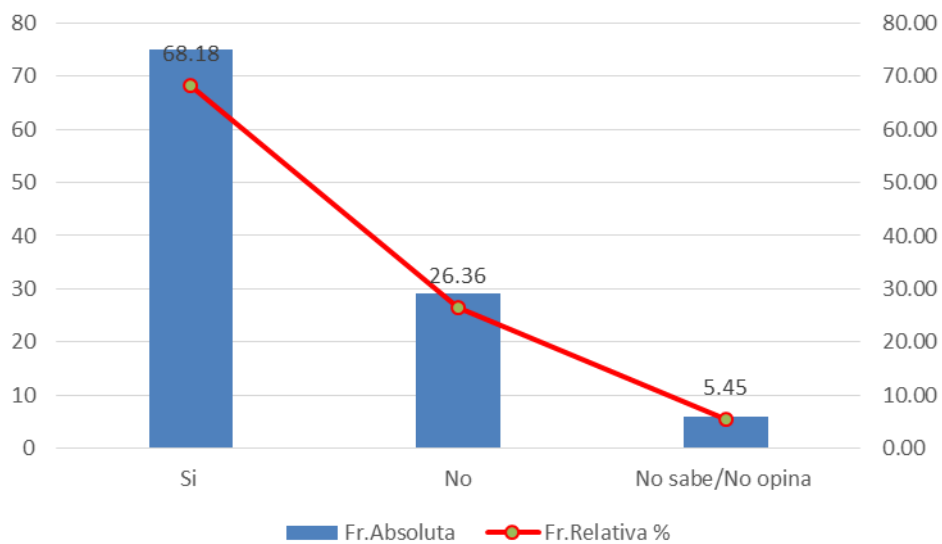


Figura 21. De la suspensión del crédito a clientes morosos. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 68.18% suspenden el crédito otorgado a los clientes morosos hasta que cancelen su deuda, el 26.36% no lo hace, y el 5.45% no sabe/no opina.

5. ¿Se revisan las cuentas por cobrar hayan disminuido en comparación con años anteriores?

Tabla 19.

De la revisión anual de las cuentas por cobrar

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUT	
				A	Fr.RELATIVA %
Si	65	0.5909	59.09	65	59.09
No	38	0.3455	34.55	103	93.64
No sabe/No opina	7	0.0636	6.36	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

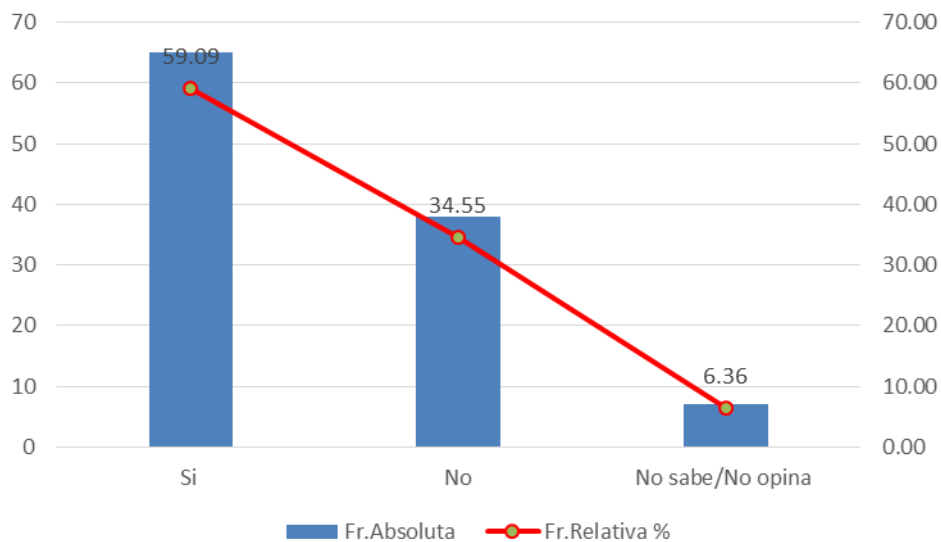


Figura 22. De la revisión anual de las cuentas por cobrar. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 59.09% revisan las cuentas por cobrar que hayan disminuido en comparación con años anteriores, el 34.55% no lo hace y el 6.36% no sabe/no opina.

Evaluación de la supervisión o monitoreo

1. ¿Toma la administración acciones adecuadas y oportunas para corregir diferencias reportadas por la auditoría interna?

Tabla 20.

De la administración de acciones para corregir diferencias

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUT	
				A	Fr.RELATIVA %
Si	59	0.5364	53.64	59	53.64
No	35	0.3182	31.82	94	85.45
No sabe/No opina	16	0.1455	14.55	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

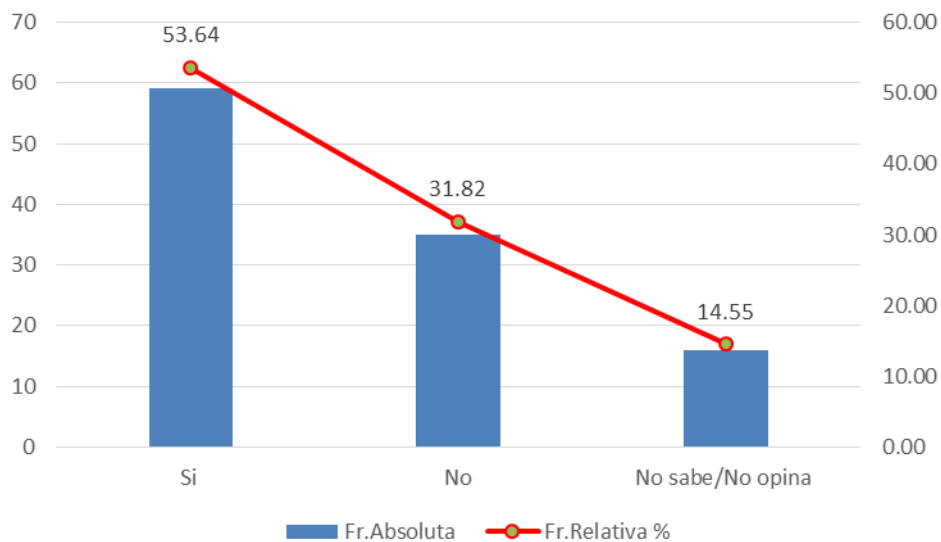


Figura 23. De la administración de acciones para corregir diferencias. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 53.64% toma la administración acciones adecuadas y oportunas para corregir diferencias reportadas por la auditoría interna, el 31.82% no lo hace, el 14.55% no sabe/no opina.

2. ¿Cuenta la empresa con herramientas o instrumentos informáticos de consulta necesarios para realizar una evaluación objetiva de los clientes o solicitantes del crédito?

Tabla 21.

De las herramientas o instrumentos informáticos

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Si	78	0.7091	70.91	78	70.91
No	29	0.2636	26.36	107	97.27
No sabe/No opina	3	0.0273	2.73	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

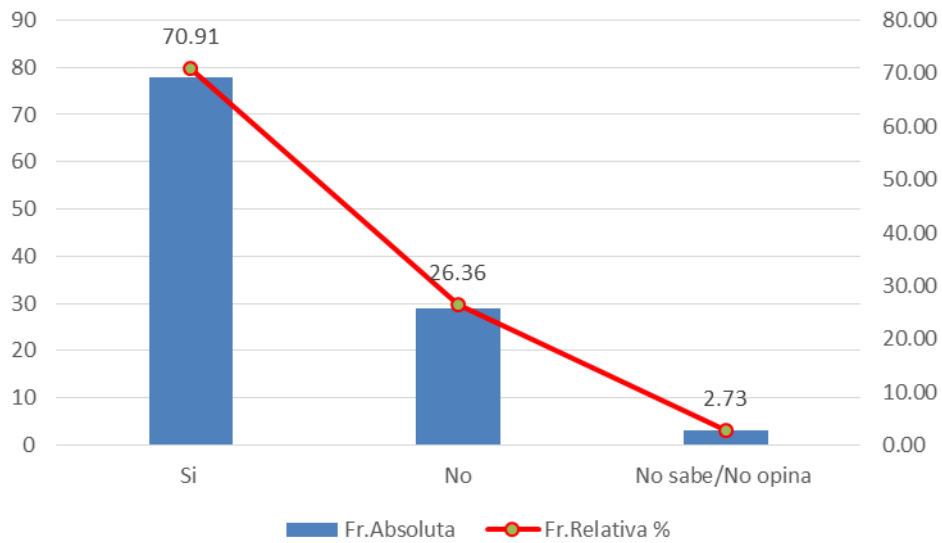


Figura 24. De las herramientas o instrumentos informáticos. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 70.82% cuenta con herramientas o instrumentos informáticos de consulta necesarios para realizar una evaluación objetiva de los clientes o solicitantes del crédito, el 26.36% no lo tienen, y el 2.73% no sabe/no opina.

3. ¿Se siguen las normas establecidas para el otorgamiento del crédito?

Tabla 22.

Del seguimientos de normas para otorgar créditos

	Fr.ABSOLU				
	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	TA	Fr.RELATIVA %
Si	102	0.9273	92.73	102	92.73
No	3	0.0273	2.73	105	95.45
No sabe/No opina	5	0.0455	4.55	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

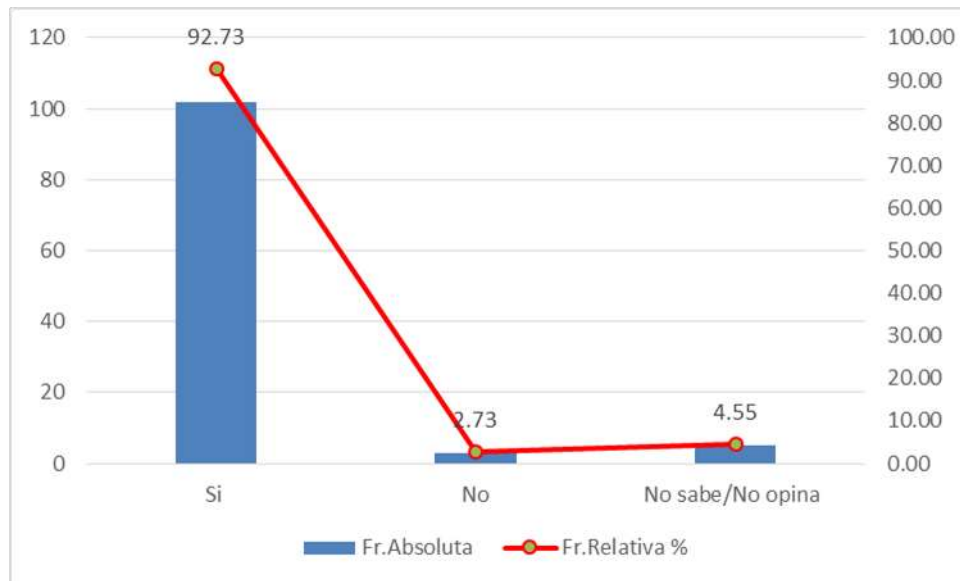


Figura 25. Del seguimientos de normas para otorgar créditos. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 92.73% siguen las normas establecidas para el otorgamiento del crédito, el 4.55% no sabe/no opina, y el 2.73% no lo hace.

4. ¿Considera usted que las empresas comerciales están aplicando adecuadamente estrategias de créditos y cobranzas en sus operaciones comerciales?

Tabla 23.

De la aplicación de estrategias de créditos y cobranzas

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUT	
				A	Fr.RELATIVA %
Si	96	0.8727	87.27	96	87.27
No	5	0.0455	4.55	101	91.82
No sabe/No opina	9	0.0818	8.18	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

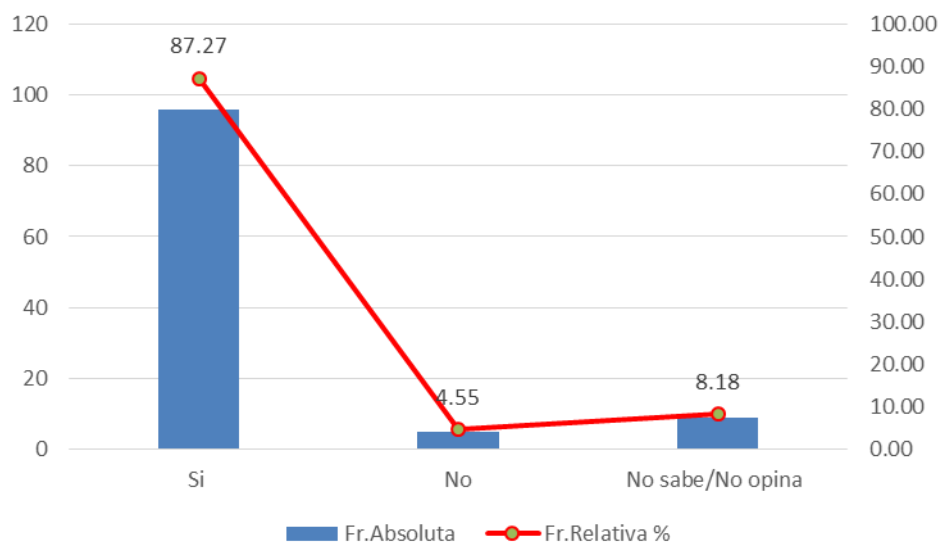


Figura 26. De la aplicación de estrategias de créditos y cobranzas. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 87.27% consideran que las empresas comerciales están aplicando adecuadamente estrategias de créditos y cobranzas en sus operaciones comerciales, el 8.18% no sabe/no opina, y el 4.55% no lo hace.

Evaluación específica

1. ¿Considera usted que si contáramos con un adecuado control en cuentas corrientes, entonces tendrán un efecto positivo en su rentabilidad?

Tabla 24.

El control y su efecto en la rentabilidad

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Completamente de acuerdo	25	0.2273	22.73	25	22.73
De acuerdo	54	0.4909	49.09	79	71.82
No sabe/ no opina	6	0.0545	5.45	85	77.27
En desacuerdo	15	0.1364	13.64	100	90.91
Completamente en desacuerdo	10	0.0909	9.09	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

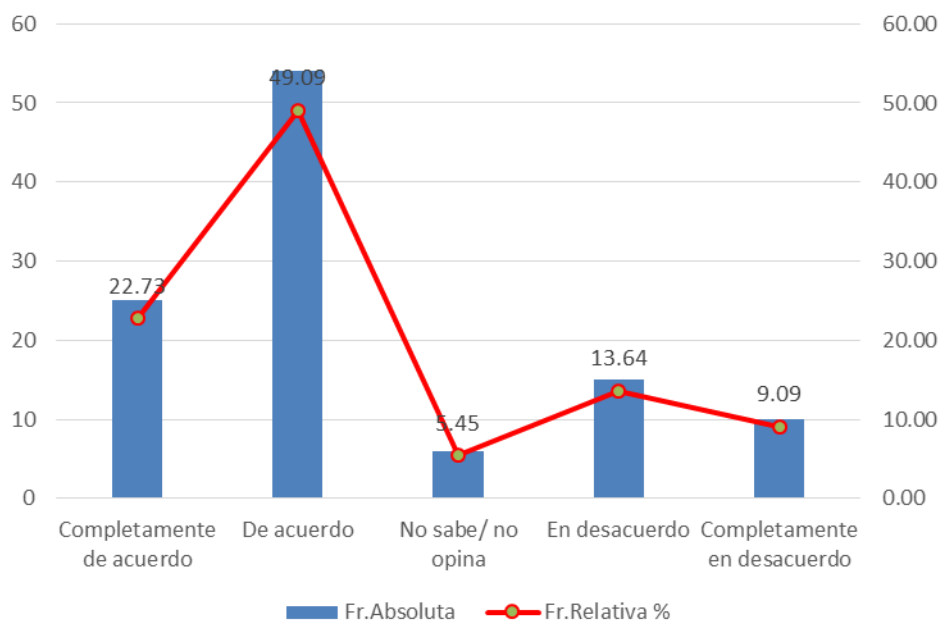


Figura 27. El control y su efecto en la rentabilidad. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 49.09% está de acuerdo al considerar que si contáramos con un adecuado control en cuentas corrientes, entonces tendrán un efecto positivo en su rentabilidad, el 22.73% está completamente de acuerdo, el 13.64% está en desacuerdo, el 9.09% está completamente en desacuerdo, y el 5.45% no sabe/no opina.

2. ¿Considera usted que si estableciéramos correctamente el control de los procedimientos administrativos y contables, entonces tendrán un efecto positivo en su rentabilidad?

Tabla 25.

El control en los procedimientos administrativos

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Completamente de acuerdo	35	0.3182	31.82	35	31.82
De acuerdo	66	0.6000	60.00	101	91.82
No sabe/ no opina	3	0.0273	2.73	104	94.55
En desacuerdo	2	0.0182	1.82	106	96.36
Completamente en desacuerdo	4	0.0364	3.64	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

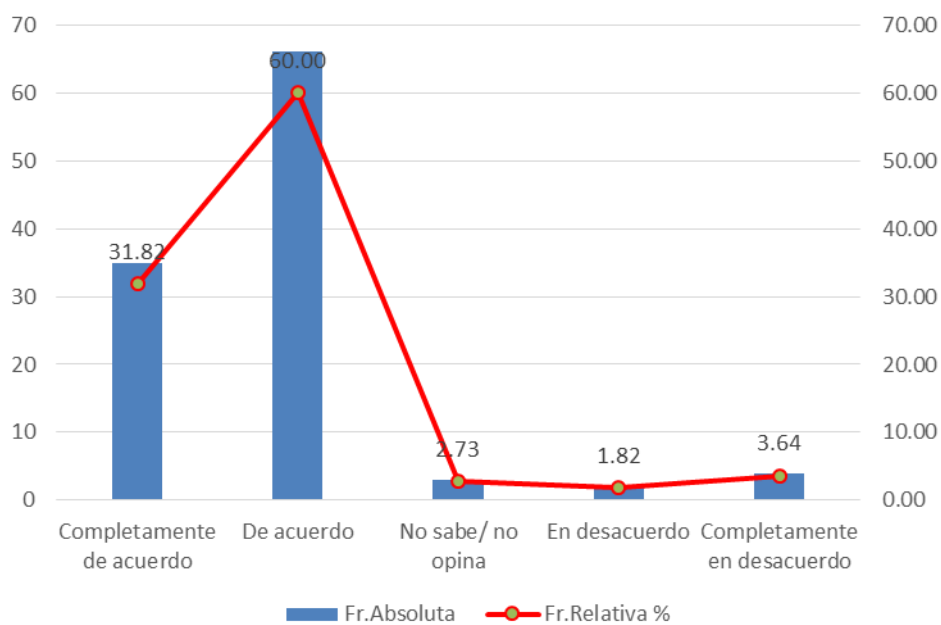


Figura 28. El control en los procedimientos administrativos. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 60% está de acuerdo al considerar que si estableciéramos correctamente el control de los procedimientos administrativos y contables, entonces tendrán un efecto positivo en su rentabilidad, el 31.82% está completamente de acuerdo, el 3.64% está completamente en desacuerdo, el 2.73% no sabe/no opina, y el 1.82% está en desacuerdo.

3. ¿Considera usted que si aplicáramos adecuadamente el control de las políticas de crédito y cobranzas, entonces tendrán efecto positivo en su rentabilidad?

Tabla 26.

El control de las políticas de créditos y cobranzas

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Completamente de acuerdo	31	0.2818	28.18	31	28.18
De acuerdo	58	0.5273	52.73	89	80.91
No sabe/ no opina	8	0.0727	7.27	97	88.18
En desacuerdo	9	0.0818	8.18	106	96.36
Completamente en desacuerdo	4	0.0364	3.64	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

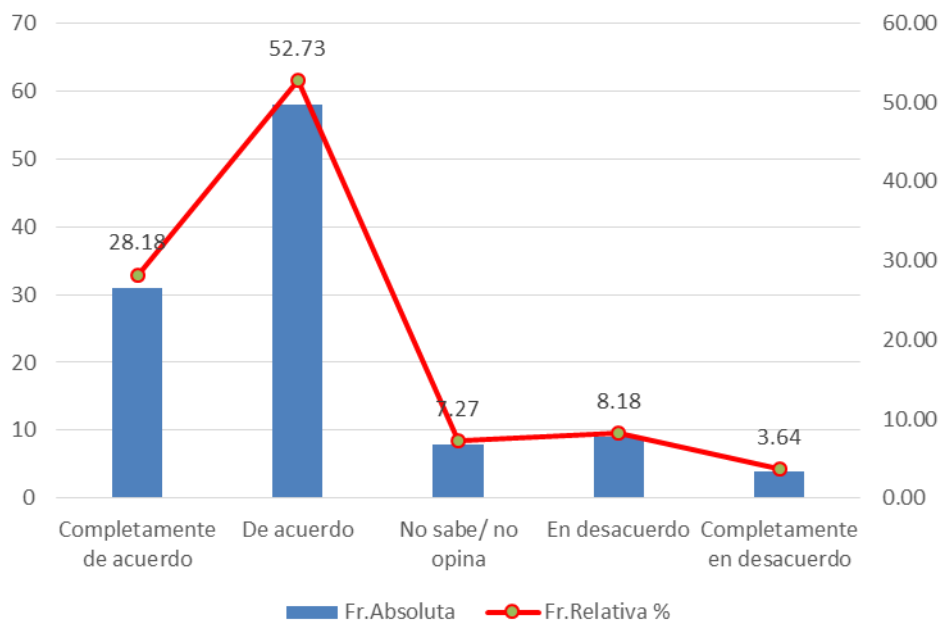


Figura 29. El control de las políticas de créditos y cobranzas. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 52.73% está de acuerdo al considera que si aplicáramos adecuadamente el control de las políticas de crédito y cobranzas, entonces tendrán efecto positivo en su rentabilidad, el 28.18% está completamente de acuerdo, el 8.18% está en desacuerdo, el 7.27% no sabe/no opina, y el 3.64% está completamente en desacuerdo.

4. ¿Considera usted que si aplicáramos convenientemente el control de estándares de eficacia, eficiencia y economía en los sistemas de créditos y cobranzas, entonces tendrán efecto positivo en su rentabilidad?

Tabla 27.

El control de estándares de eficacia, eficiencia y economía

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.ABSOLUTA	Fr.RELATIVA %
Completamente de acuerdo	65	0.5909	59.09	65	59.09
De acuerdo	32	0.2909	29.09	97	88.18
No sabe/ no opina	4	0.0364	3.64	101	91.82
En desacuerdo	6	0.0545	5.45	107	97.27
Completamente en desacuerdo	3	0.0273	2.73	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

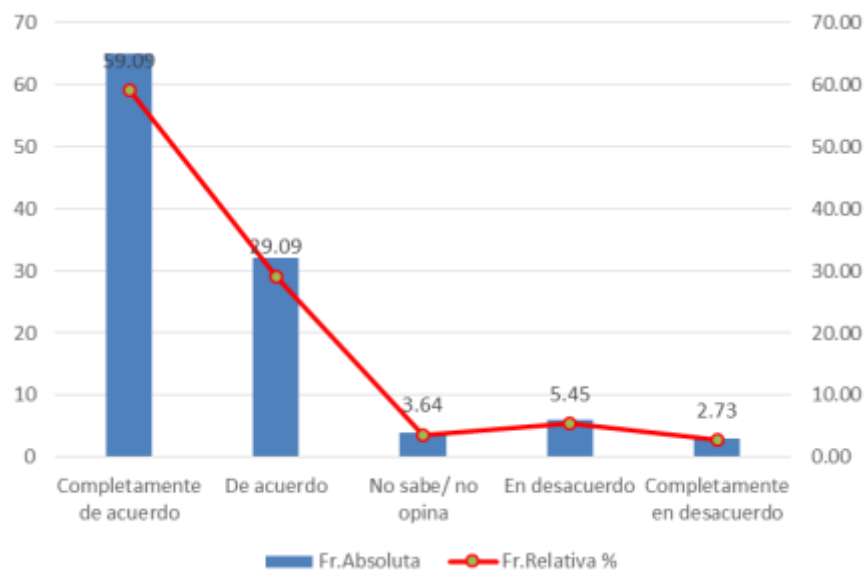


Figura 30. El control de estándares de eficacia, eficiencia y economía. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 59.09% está completamente de acuerdo al considerar que si aplicáramos convenientemente el control de estándares de eficacia, eficiencia y economía en los sistemas de créditos y cobranzas, entonces tendrán efecto positivo en su rentabilidad, el 29.09% está de acuerdo, el 5.45% está en desacuerdo, el 3.64% no sabe/no opina, y el 2.73% está completamente en desacuerdo.

5. ¿Considera usted que si estableciéramos correctamente el control de las condiciones de crédito entonces tendrán efecto positivo en su rentabilidad?

Tabla 28.

El control de las condiciones de crédito

	Fr.Absoluta	Fr.Relativa	Fr.Relativa %	Fr.RELATIVA	
				Fr.ABSOLUTA	%
Completamente de acuerdo	42	0.3818	38.18	42	38.18
De acuerdo	55	0.5000	50.00	97	88.18
No sabe/ no opina	3	0.0273	2.73	100	90.91
En desacuerdo	7	0.0636	6.36	107	97.27
Completamente en desacuerdo	3	0.0273	2.73	110	100.00
Totales	110	1.0000	100.00		

Nota. Fuente: Elaboración propia.

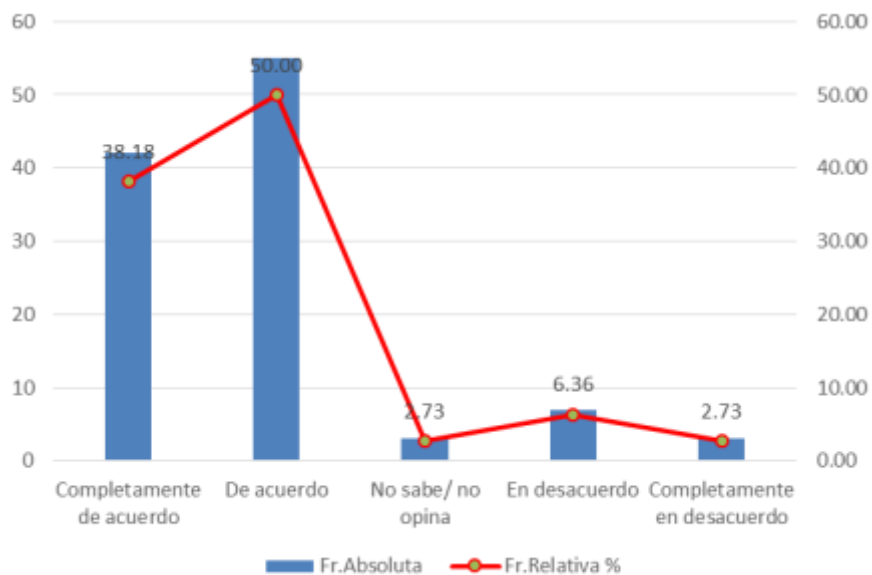


Figura 31. El control de las condiciones de crédito. Fuente: Elaboración propia

Resultado: Podemos apreciar que el 50% está de acuerdo al considera que si estableciéramos correctamente el control de las condiciones de crédito entonces tendrán efecto positivo en su rentabilidad, el 38.18% está de acuerdo, el 6.36% está en desacuerdo, el 2.73% no sabe/no opina o está completamente en desacuerdo.

Capítulo V

Discusión, conclusiones y recomendaciones

5.1. Discusiones

De acuerdo con los argumentos presentados se ha realizado la contrastación de la hipótesis siguiente:

Hipótesis 1:

H₀: Un adecuado control en cuentas corrientes, no tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

H_a: Un adecuado control en cuentas corrientes, si tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

Tabla 29.

Contrastación de primera hipótesis

	fo	Fe	χ^2	Para:	Parámetro
Completamente de acuerdo	25	22	0.41	Nivel de significancia	0.05
De acuerdo	54	22	46.55	Grados de libertad	4
No sabe/ no opina	6	22	11.64	ChiCuadrada	9.49
En desacuerdo	15	22	2.23		
Completamente en desacuerdo	10	22	6.55		
Total	110	110	67.36		

Nota. Fuente: elaboración propia sobre la base de los resultados.

Contraste: para un nivel de significación del 95% ($\alpha = 0.05$) el valor teórico de la distribución chi-cuadrado con $(5-1=)$ 4 grados de libertad es 9.49. El cálculo del χ^2 obtuvimos un valor de 67.36, entonces podremos concluir que las dos variables no son independientes,

sino que están asociadas. Por lo tanto, a la vista de los resultados, rechazamos la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alternativa (H_a), quedando confirmada nuestra hipótesis: “Un adecuado control en cuentas corrientes, tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.”.

4.2.2. Prueba de las hipótesis específicas

Hipótesis 2:

H_0 : El correcto control a los procedimientos administrativos y contables, no tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

H_a : El correcto control a los procedimientos administrativos y contables, si tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

Tabla 30.

Contrastación de segunda hipótesis

	fo	fe	χ^2	Para:	Parámetro
Completamente de acuerdo	35	22	7.68	Nivel de significancia	0.05
De acuerdo	66	22	88.00	Grados de libertad	4
No sabe/ no opina	3	22	16.41	ChiCuadrada	9.49
En desacuerdo	2	22	18.18		
Completamente en desacuerdo	4	22	14.73		
Total	110	110	145.00		

Nota. Fuente: elaboración propia sobre la base de los resultados.

Contraste: para un nivel de significación del 95% ($\alpha = 0.05$) el valor teórico de una distribución chi-cuadrado con $(5-1=)$ 4 grados de libertad es 9.49. El cálculo del χ^2 obtuvimos un valor de 145.00, entonces podremos concluir que las dos variables no son independientes, sino que están asociadas. Por lo tanto, a la vista de los resultados, rechazamos la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alternativa (H_a), quedando confirmada nuestra hipótesis:

“El correcto control a los procedimientos administrativos y contables, si tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho”.

Hipótesis 3:

H₀: La aplicación adecuada del control a las políticas de crédito y cobranzas, no tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

H_a: La aplicación adecuada del control a las políticas de crédito y cobranzas, si tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

Tabla 31.

Contrastación de tercera hipótesis

	fo	Fe	χ^2	Para:	Parámetro
Completamente de acuerdo	31	22	3.68	Nivel de significancia	0.05
De acuerdo	58	22	58.91	Grados de libertad	4
No sabe/ no opina	8	22	8.91	ChiCuadrada	9.49
En desacuerdo	9	22	7.68		
Completamente en desacuerdo	4	22	14.73		
Total	110	110	93.91		

Nota. Fuente: elaboración propia sobre la base de los resultados.

Contraste: para un nivel de significación del 95% ($\alpha = 0.05$) el valor teórico de una distribución chi-cuadrado con $(5-1=)$ 4 grados de libertad es 9.49. El cálculo del χ^2 obtuvimos un valor de 93.91, entonces podremos concluir que las dos variables no son independientes, sino que están asociadas. Por lo tanto, a la vista de los resultados, rechazamos la hipótesis nula (H₀) y aceptamos la hipótesis alternativa (H_a), quedando confirmada nuestra hipótesis “La aplicación adecuada del control a las políticas de crédito y cobranzas, si tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho”.

Hipótesis 4:

H₀: El convenientemente control a los estándares de eficacia, eficiencia y economía en los sistemas de créditos y cobranzas, no tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

H_a: El convenientemente control a los estándares de eficacia, eficiencia y economía en los sistemas de créditos y cobranzas, si tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

Tabla 32.

Contrastación cuarta hipótesis

	fo	Fe	χ^2	Para:	Parámetro
Completamente de acuerdo	65	22	84.05	Nivel de significancia	0.05
De acuerdo	32	22	4.55	Grados de libertad	4
No sabe/ no opina	4	22	14.73	ChiCuadrada	9.49
En desacuerdo	6	22	11.64		
Completamente en desacuerdo	3	22	16.41		
Total	110	110	131.36		

Nota. Fuente: elaboración propia sobre la base de los resultados.

Contraste: para un nivel de significación del 95% ($\alpha = 0.05$) el valor teórico de una distribución chi-cuadrado con $(5-1=)$ 4 grados de libertad es 9.49. El cálculo del χ^2 obtuvimos un valor de 131.36, entonces podremos concluir que las dos variables no son independientes, sino que están asociadas. Por lo tanto, a la vista de los resultados, rechazamos la hipótesis nula (H₀) y aceptamos la hipótesis alternativa (H_a), quedando confirmada nuestra hipótesis: “El convenientemente control a los estándares de eficacia, eficiencia y economía en los sistemas de créditos y cobranzas, si tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho”.

Hipótesis 5:

H₀: El correcto control a las condiciones de crédito, no tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

H_a: El correcto control a las condiciones de crédito, si tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

Tabla 33.

Contrastación de quinta hipótesis

	fo	Fe	χ^2	Para:	Parámetro
Completamente de acuerdo	42	22	18.18	Nivel de significancia	0.05
De acuerdo	55	22	49.50	Grados de libertad	4
No sabe/ no opina	3	22	16.41	ChiCuadrada	9.49
En desacuerdo	7	22	10.23		
Completamente en desacuerdo	3	22	16.41		
Total	110	110	110.73		

Nota. Fuente: elaboración propia sobre la base de los resultados.

Contraste: para un nivel de significación del 95% ($\alpha = 0.05$) el valor teórico de una distribución chi-cuadrado con $(5-1=)$ 4 grados de libertad es 9.49. El cálculo del χ^2 obtuvimos un valor de 110.73, entonces podremos concluir que las dos variables no son independientes, sino que están asociadas. Por lo tanto, a la vista de los resultados, rechazamos la hipótesis nula (H₀) y aceptamos la hipótesis alternativa (H_a), quedando confirmada nuestra hipótesis “El correcto el control a las condiciones de crédito, si tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho”

5.2. Conclusiones

- 1°. Un adecuado control en las cuentas corrientes, si tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.
- 2°. El correcto control a los procedimientos administrativos y contables, si tendrán un efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.
- 3°. La aplicación adecuada del control a las políticas de crédito y cobranzas, si tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.
- 4°. El convenientemente control a los estándares de eficacia, eficiencia y economía en los sistemas de créditos y cobranzas, si tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.
- 5°. El correcto control a las condiciones de crédito, si tendrán efecto positivo en la rentabilidad de las empresas distribuidoras en el distrito de Huacho.

5.3. Recomendaciones

De acuerdo a las conclusiones obtenidas en el estudio se establecen las siguientes recomendaciones:

- 1°. Considerando que la aplicación de estrategias adecuadas para el área de cuentas corrientes permitirá mejorar la posición financiera de la empresa, por lo que recomendamos la implementación de un sistema de control interno en el área de cuentas corrientes de las empresas de distribución, en el marco de mixtura de las normas de control interno, los preceptos contenidos en el informe internacional COSO y los nuevos paradigmas de la gestión y control institucional: ética, prudencia y transparencia de la gestión, monitoreando sistemáticamente para determinar si éste está operando en la forma esperada o si es necesario hacer modificaciones.

- 2°. El control a los procedimientos administrativos y contables es importante en la medida que se cuente con personal calificado, y para evitar el deficiente desempeño del personal en sus actividades laborales, se recomienda asignar personal capacitado en las diversas áreas, así mismo también se recomienda en etapa del reclutamiento de personal elaborar un perfil idóneo para ocupar cada puesto de la entidad.
- 3°. Un análisis de los ratios financieros de la actividad en las cuentas por cobrar, no refleja una situación real del estado del exigible en las empresas de distribución. Es recomendable realizar un análisis de la antigüedad de la cartera, así como utilizar el análisis de modelos de regresión, lo cual permitirá a las empresas distribuidoras conocer la situación financiera real de su cartera de cuentas por cobrar, así como el grado de efectividad que tienen las políticas de créditos, contra el nivel de cobranzas de los saldos de cuentas por cobrar, para que de esta manera, adoptar políticas que permitan mantener un nivel de cobranzas aceptable y disminuir el nivel de provisión por cuentas incobrables.
- 4°. El proceso administrativo, se inicia delineando la planeación para las operaciones diarias; esta planeación táctica consiste en diseñar estrategias para el corto plazo, prácticamente enfocándolas a mejorar el proceso de cobranza y agilizar la captación del mercado (demanda urgente del área de ventas), resolviendo en el menor tiempo posible la aceptación de clientes nuevos y la concesión de plazo para el pago de sus compras, es decir, el otorgamiento del crédito. Por otro lado, es importante diseñar estrategias para lograr metas a largo plazo, analizando cómo estamos en el presente y vislumbrar como deseamos estar en el futuro, en esta planeación estratégica, se deben hacer estudios de proyección de resultados, decidiendo que se quiere lograr y como se realizará, quienes serán los responsables y cuáles eran los objetivos que se tenían que alcanzar, la idea será que cada estrategia debe tener un efectos duraderos y

difícilmente reversibles. Todo esto enfocado a tener estándares de eficacia, eficiencia y economía en los sistemas de créditos y cobranzas.

- 5°. Las deficiencias en la gestión de cuentas corrientes van a superarse si la empresa de distribución cuenta con un manual de procedimientos para optimizar los procesos y condiciones de crédito claras y precisas, planear metas objetivas que conlleven a una buena gestión y una efectiva toma de decisiones y así poder controlar las cuentas por cobrar que en ella se generen.

Capítulo VI

Fuentes de Información

6.1. Fuentes Bibliografía

Aguirre, J. (2006). *Auditoría y control interno*. Madrid: Editorial Cultura S.A.

Álvarez, O. (2007). *Auditoria Gubernamental Integral*. Lima: Editorial el Pacifico.

Álvarez, O. (2007). *Auditoria gubernamental-técnicas y procedimientos*. Lima: Editorial el Pacifico.

Arias, F. (2004). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Editorial Mc Graw-Hill S.A.

Bravo, M. (2000). *Control interno*. Lima: Editorial San Marcos.

Bravo, M. (2002). *Auditoría Integral*. Lima: Editora Fecat.

Diofante A. (2004). *Metodología del Control de gestión: del indicador a la toma de decisiones*. Caracas.

Elogerreaga, G. (2008). *La importancia universal del control interno contable, administrativos, en el sistema empresarial*. Lima: Editorial Pacífico.

Estupiñan, Gaitan, & Rodrigo. (2002). *Control interno y fraudes con base en los ciclos transaccionales: análisis del informe COSO*. Bogotá: Editorial Ecoe.

Finney, H.A. y Miller, E. (1973). *Curso Contabilidad Intermedia*. México: U.T.H.E.A

Fonseca, O. (2007). *Auditoria Gubernamental Moderna*. Lima: Editorial Enlace Gubernamental S.A.C.

Fonseca, O. (2007). *Sistema de control interno para organizaciones*. Lima

Gitman, L. (1997). *Fundamentos de Administración Financiera*. México D.F.: Editorial Harla.

- Gómez, G. (2002). *Planeación y Organización de Empresas*. México D.F.: Mc Graw – Hill Interamericana Editores S.A.
- Hernández y otros. (2001). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: Mc Graw – Hill Interamericana Editores S.A.
- Hurtado, J. (2003). *Metodología de la Investigación Holística*. Caracas: Fundacite.
- Lara, A. (2002). *Medición y Control de Riesgo Financiero*. México D.F.: Editorial Limusa Sac.
- Lopez, V. (2008). *Gestión eficaz de los procesos productivos*. Madrid: Editorial Wolter Klumer España SAC.
- Mantilla, S. (2005). *Control Interno: Informe coso*. Bogotá: Editorial ECOE Ediciones.
- Martínez, J. (2001). *Introducción al Análisis de Riesgo*. México D.F.: Editorial Limusa SAC.
- Mejía, R. (2006). *Administración de Riesgos un enfoque empresarial*. Bogotá: Universidad Eafit.
- Morillo, J. (2007). *Administración. Una Perspectiva Global (5a ed)*. Bogotá: Mc Graw – Hill Interamericana Editores, S.A.
- Moyer y otros (2000) *Administración Financiera Contemporánea (7a ed)*. México D.F.: Editorial Thomson Editores.
- Perdomo, A. (2000). *Fundamentos de Control Interno (6a ed)*. México D.F.: Internacional Thonson Ediciones S.A.
- Phillipp, J. (2004). *El Nuevo Paradigma para el control de Riesgo Derivado. Valor en Riesgo*. México D.F.: Editorial Limusa SAC.
- Rubio, A. (2006). *COSO II y gestión integral de riesgos de negocio*. Bogotá: Edit. Revista Estrategia Financiera.
- Sabino, C. (2002). *Técnicas de Investigación (2ª ed)*. Bogotá: Editorial Norma.
- Sánchez (2002). *Administración Financiera*. México D.F.: Editorial HARLA.

Tamayo y Tamayo. (2001). *Técnicas de Investigación* (2ª ed). Bogotá: Editorial Norma.

Vives, A. (2004) *Decisiones óptimas de inversión financiación en la empresa*. (15a ed).
Madrid: Editorial Pirámide.

Yarasca, P. (2006). *Auditoria, fundamentos con un enfoque moderno*. Lima.

6.2. Fuentes Hemerográficas

Cuervo, A. y Rivero, P. (1986). *El análisis económico financiero de la empresa*. Revista Española de Financiación y Contabilidad. (49),15-33.

Guevara, I. (2000). Auditoría de la gestión pública: sistema de indicadores para el seguimiento, control y evaluación. Revista Guarismo. 47.

6.3. Fuentes Documentales

Parrales, C.A. (2013). *Análisis del índice de morosidad en la cartera de créditos del Iece-Guayaquil y propuesta de mecanismos de prevención de morosidad y técnicas eficientes de cobranzas*. (Tesis de Maestría). Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil.

Rangel, R. (2009). *Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas comerciales del Municipio Valera, Estado Trujillo*. (Tesis de Maestría).
Universidad de los Andes, Bogotá.

Anexo 01

Instrumento para la toma de datos

Instrumento para la toma de datos

INSTRUCCIONES:

1. La Información que usted nos brinde es personal, sincera y anónima.
2. Marque con un aspa “X”, solo a una de las respuestas de cada pregunta, que usted considere la opción correcta.

1. DATOS GENERALES

a) Razón social de la Empresa: _____

b) Cargo: _____

Cuestionario dirigido al personal que gestiona y/o asesora contablemente las empresas de distribución del distrito de Huacho.

Evaluación del ambiente de control

1. ¿La selección del personal para el área de créditos y cobranzas está basada en la capacidad, habilidades establecidas para dichos cargos?

Si () No () No sabe/No opina ()

2. ¿El responsable del área de créditos y cobranzas realiza supervisiones constantes en el cumplimiento de objetivos? Si () No () No sabe/No opina ()

3. ¿Existen políticas de control interno en el área de cuentas por cobrar?

Si () No () No sabe/No opina ()

4. ¿Existen una planificación y dirección de las operaciones de control?

Si () No () No sabe/No opina ()

5. ¿Se capacita y evalúa de manera constante a los colaboradores de estas áreas?

Si () No () No sabe/No opina ()

Evaluación de actividades de control

1. ¿Se emiten reportes diarios de las cuentas por cobrar?

Si () No () No sabe/No opina ()

2. ¿Se concilian periódicamente las cuentas por cobrar?

Si () No () No sabe/No opina ()

3. ¿Se verifican los créditos de cada cliente?

Si () No () No sabe/No opina ()

4. ¿Los responsables de esta área tienen claras sus funciones?

Si () No () No sabe/No opina ()

5. ¿Se hace una revisión permanente de los créditos vencidos y se examina la causa de falta de pago?

Si () No () No sabe/No opina ()

Evaluación del riesgo

1. ¿Se evalúa la condición económica de cada cliente antes de aprobar el crédito?

Si () No () No sabe/No opina ()

2. ¿Se investiga la situación financiera de los clientes?

Si () No () No sabe/No opina ()

3. ¿Se revisa documentos o antecedentes de las cuentas de clientes con morosidad?

Si () No () No sabe/No opina ()

4. ¿A los clientes morosos se les suspenden el crédito otorgado hasta que cancelen su deuda? Si () No () No sabe/No opina ()

5. ¿Se revisan las cuentas por cobrar hayan disminuido en comparación con años anteriores? Si () No () No sabe/No opina ()

Evaluación de la supervisión o monitoreo

1. ¿Toma la administración acciones adecuadas y oportunas para corregir diferencias reportadas por la auditoría interna?

Si () No () No sabe/No opina ()

2. ¿Cuenta la empresa con herramientas o instrumentos informáticos de consulta necesarios para realizar una evaluación objetiva de los clientes o solicitantes del crédito?

Si () No () No sabe/No opina ()

3. ¿Se siguen las normas establecidas para el otorgamiento del crédito?

Si () No () No sabe/No opina ()

4. ¿Considera usted que las empresas comerciales están aplicando adecuadamente estrategias de créditos y cobranzas en sus operaciones comerciales?

Si () No () No sabe/No opina ()

Evaluación específica

1. ¿Considera usted que si contáramos con un adecuado control en cuentas corrientes, entonces tendrán un efecto positivo en su rentabilidad?

() Completamente de acuerdo

() De acuerdo

() No sabe/ no opina

() En desacuerdo

() Completamente en desacuerdo

2. ¿Considera usted que si estableciéramos correctamente el control de los procedimientos administrativos y contables, entonces tendrán un efecto positivo en su rentabilidad?

() Completamente de acuerdo

() De acuerdo

() No sabe/ no opina

() En desacuerdo

() Completamente en desacuerdo

3. ¿Considera usted que si aplicáramos adecuadamente el control de las políticas de crédito y cobranzas, entonces tendrán efecto positivo en su rentabilidad?

Completamente de acuerdo

De acuerdo

No sabe/ no opina

En desacuerdo

Completamente en desacuerdo

4. ¿Considera usted que si aplicáramos convenientemente el control de estándares de eficacia, eficiencia y economía en los sistemas de créditos y cobranzas, entonces tendrán efecto positivo en su rentabilidad?

Completamente de acuerdo

De acuerdo

No sabe/ no opina

En desacuerdo

Completamente en desacuerdo

5. ¿Considera usted que si estableciéramos correctamente el control de las condiciones de crédito entonces tendrán efecto positivo en su rentabilidad?

Completamente de acuerdo

De acuerdo

No sabe/ no opina

En desacuerdo

Completamente en desacuerdo