



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

BORRADOR DE TESIS

POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL FLUJO DE EFECTIVO EN
EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE PARAMONGA

REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA

BCH. MARIA ISABEL CANO AGREDA

ASESORA

DRA. CPCC DELFINA CORALÍ DE LOS SANTOS RONCEROS

HUACHO – PERÚ

2019

PRESENTADO POR LA BACHILLER:
MARIA ISABEL CANO AGREDA

ASESORA:
DRA. CPCC DELFINA CORALI DE LOS SANTOS RONCEROS

DRA. CPCC DELFINA CORALI DE LOS SANTOS RONCEROS
ASESORA

POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL FLUJO DE EFECTIVO EN
EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE PARAMONGA

JURADO EVALUADOR

DR. CPCC PABLO FERNANDO VÁSQUEZ MORANTE
PRESIDENTE

MG. CPCC. ANGEL ONZARI LUNA SANTOS
SECRETARIO

MG. CPCC FREDY JAVIER HUACHUA HUARANCCA
VOCAL

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a mis padres y profesores y a todas aquellas personas que me brindaron su apoyo incondicional, por creer en mí para poder llegar a ser mejor día a día.

La Autora

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres por estar siempre presente, dedicándome su apoyo incondicional en todo y dándome la fuerza necesaria para poder seguir realizándome como profesional.

Agradezco al centro de estudios, la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras por abrir sus puertas y dejarme formar, para ser una buena profesional con valores y ética.

La Autora

ÍNDICE GENERAL

CONTRACARÁTULA.....	ii
ASESORA	iii
MIEMBROS DEL JURADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
INDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xii
ABSTRACT.....	xiii
INTRODUCCIÓN	xiv
CAPITULO I.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación del Problema	3
1.2.1. Problema General	3
1.2.2. Problemas Específicos	3
1.3. Objetivos de la Investigación	3
1.3.1. Objetivo General.....	4
1.3.2. Objetivos Específicos	4
CAPITULO II.....	5
MARCO TEÓRICO	5
2.1. Antecedentes de la Investigación	5
2.2. Bases Teóricas.....	8

2.3. Definiciones Conceptuales	22
2.4. Formulación de Hipótesis	24
2.4.1. Hipótesis General	24
2.4.2. Hipótesis Específicas.....	24
CAPITULO III	25
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	25
3.1. Diseño Metodológico	25
3.1.1. Tipo de Investigación.....	25
3.1.2. Enfoque de la investigación	26
3.2. Población y Muestra	26
3.3. Operación de las variables e indicadores	28
3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	32
3.4.1. Técnicas a emplear	32
3.4.2. Descripción de los Instrumentos.....	32
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información	33
CAPITULO IV.....	34
RESULTADOS.....	34
4.1. Presentación de los resultados.....	34
4.1.1. Frecuencias y porcentajes de variables y dimensiones	34
4.1.2. Contrastación de la hipótesis general y específicas.....	41
CAPITULO V.....	46
DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	46
5.1. Discusión.....	46
5.2. Conclusiones	50

5.3. Recomendaciones	50
CAPITULO VI.....	52
FUENTES DE INFORMACIÓN	52
6.1. Fuentes Bibliográficas	52
6.2. Fuentes Electrónicas	53
ANEXOS.....	55
CUESTIONARIO.....	56
MATRIZ DE CONSISTENCIA	60

ÍNDICE DE TABLAS

		Pág.
Tabla 1	Operacionalización de la variable políticas de crédito	30
Tabla 2	Operacionalización de la variable flujo de efectivo	31
Tabla 3	Frecuencias y porcentajes de la variable políticas de crédito	34
Tabla 4	Frecuencias y porcentajes de la dimensión factor externo	35
Tabla 5	Frecuencias y porcentajes de la dimensión factor interno	36
Tabla 6	Frecuencias y porcentajes de la variable flujo de efectivo	37
Tabla 7	Frecuencias y porcentajes de la dimensión actividades de operación	38
Tabla 8	Frecuencias y porcentajes de la dimensión actividades de inversión	39
Tabla 9	Frecuencias y porcentajes de la dimensión actividades de financiamiento	40
Tabla 10	Grado de correlación y nivel de significación entre las políticas de crédito y el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga	42
Tabla 11	Grado de correlación y nivel de significación entre las políticas de crédito y las actividades de operación del flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga	43
Tabla 12	Grado de correlación y nivel de significación entre las políticas de crédito y las actividades de inversión del flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga	44
Tabla 13	Grado de correlación y nivel de significación entre las políticas de crédito y las actividades de financiamiento del flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga	45

INDICE DE FIGURAS

	Pág.	
Figura 1	Variable políticas de crédito	35
Figura 2	Dimensión factor externo	36
Figura 3	Dimensión factor interno	37
Figura 4	Variable flujo de efectivo	38
Figura 5	Dimensión actividades de operación	39
Figura 6	Dimensión actividades de inversión	40
Figura 7	Dimensión actividades de financiamiento	41

RESUMEN

Objetivo: Determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga. **Métodos:** La población estará constituida por 181 empresas comerciales del Distrito de Paramonga cuyas ventas durante el año 2017 las realizaron al contado y al crédito, de la población se extrajo una muestra de 73 empresas comerciales seleccionadas mediante el muestreo probabilístico, se utilizó el instrumento de medición de actitudes de escala de Likert. Considerándose como dimensiones: factor externo, factor interno, actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento. **Resultados:** un 64,4% de las empresas comerciales han aplicado políticas de crédito aceptables permitiendo un buen flujo de efectivo; asimismo se apreció que un 58,9% de las empresas comerciales han tenido un flujo de efectivo moderado. La Prueba de Rho de Spearman. **Conclusión:** Los resultados obtenidos indicaron que las políticas de crédito influyen moderadamente en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,638).

Palabras clave: política de créditos, otorgamiento de crédito, efectivo, flujo de caja.

ABSTRACT

Objective: Determine the way in which credit policies influence the cash flow in the commercial businesses of the District of Paramonga. **Methods:** The population will be constituted by 181 commercial companies of the District of Paramonga whose sales during the year 2017 made them in cash and the credit, from the population a sample of 73 selected commercial companies was extracted through the probabilistic sampling, the instrument was used. Measuring Likert scale attitudes. Considered as dimensions: external factor, internal factor, operating activities, investment activities and financing activities. **Results:** 64.4% of commercial companies have applied acceptable credit policies allowing a good cash flow; It was also noted that 58.9% of commercial companies have had a moderate cash flow. The Rho Test of Spearman. **Conclusion:** The results obtained indicated that the credit policies have a moderate influence on the cash flow in the commercial companies of the District of Paramonga. (bilateral sign =, 000 <, 01, Rho =, 638).

Keywords: credit policy, credit granting, cash, cash flow.

INTRODUCCIÓN

La investigación contiene la valoración de los indicadores de la variable Políticas de crédito considerando las dimensiones: el factor externo y el Factor interno; asimismo la segunda variable Flujo de efectivo con sus dimensiones: actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento; tales temas desarrollados a partir de diferentes normas, teorías y autores.

La investigación tuvo como objetivo el determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

La estructura del presente trabajo se desarrolla en seis capítulos, seguida de los anexos según el protocolo establecido por la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. El capítulo primero desarrolla lo referente a la descripción y formulación del problema así como también la determinación de los objetivos; en el segundo capítulo denominado marco teórico se incorporaron los antecedentes nacionales e internacionales, así mismo se desarrollan las bases teóricas, referente a las definiciones de la variable y sus respectivas dimensiones, así también se incluyen definiciones conceptuales y el planteamiento de las hipótesis; en el tercer capítulo se describe la metodología empleada en la tesis, su diseño, la descripción de la población y la muestra; la operacionalización de las variables, las técnicas e instrumentos y el modo del procesamiento de los datos empleados en la investigación; el cuarto capítulo comprende los resultados de la investigación, a través de los resultados estadísticos descriptivos de la investigación mediante frecuencias y porcentajes; obtenidos de las variables de acuerdo con los objetivos planteados en la investigación a través de la descripción de los resultados, en el capítulo quinto con los resultados obtenidos en el capítulo anterior se analizaron a través de una discusión de los resultados enfrentándolos a los antecedentes citados en la investigación, se presentan las conclusiones y recomendaciones obtenidas al término de la investigación, y en sexto capítulo se detallan las fuentes bibliográficas consultadas durante el desarrollo del presente trabajo.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La economía a nivel mundial se desarrolla con una tendencia a la globalización por consiguiente, la economía internacional influye en nuestro país, en tal ámbito, las empresas desarrollan sus actividades comerciales, bajo la influencia de la situación socio – económica, estabilidad financiera del país y la situación del mercado, y en la actualidad en nuestro país los factores citados, permiten que se oferten productos al crédito; para ello es necesario establecer políticas de crédito capaces de mantener un flujo de efectivo acorde con los compromisos por pagar que mantiene la empresa.

Las políticas de crédito deben instaurarse particularizando las características y condiciones de cada empresa ofertante, con la finalidad de garantizar la recuperación del capital de trabajo lo que consecuentemente permitirá mantener la competitividad en el mercado sin arriesgar la estabilidad financiera de la empresa; sin embargo el otorgamiento de crédito genera incertidumbre a través del riesgo de morosidad y sobreendeudamiento; tal como lo provee S&P Global Ratings (2017), El principal riesgo asociado con la mayoría de los tipos de activo es el riesgo de morosidad e incumplimiento del deudor. Además de éstos, las cuentas por cobrar comerciales están sujetas al riesgo de dilución, que es una reducción en el saldo de las cuentas por cobrar por razones diferentes al incumplimiento. La confusión del flujo de efectivo es otro motivo de preocupación en todos los financiamientos respaldados por activos. Sin embargo, el riesgo de pérdida de los fondos mantenidos por el originador/administrador de activos en el momento de la quiebra aumenta por las altas tasas de pago y rotación de las cuentas por cobrar comerciales. Los costos de acarreo y los riesgos relacionados con la administración de activos también son motivo de preocupación. (p.2); con este comentario se fundamenta la imprescindible necesidad de formular con responsabilidad las políticas de crédito, en las empresas. La OCDE (2018) con relación al flujo de efectivo nos manifiesta: el stock de préstamos a PYMES

pendientes de devolución creció en 24 de los 34 países.

Las recientes mejoras en los flujos de efectivo y en la rentabilidad puede que estén permitiendo que las empresas pequeñas dependan de los ingresos generados internamente para sus actividades diarias, generando así un descenso en el financiamiento externo a corto plazo. Asimismo, a algunas PYMES puede que les interese financiarse a más largo plazo a medida que descienden los tipos de interés, a fin de poder "asegurarse" esos bajos tipos de interés. Por último, la recuperación de la inversión empresarial ha sido relativamente débil y desigual desde la crisis financiera. No obstante, los niveles de crecimiento de la formación bruta de capital fijo en la OCDE fueron positivos durante el periodo 2010-16 y esto puede que haya impulsado la demanda de crédito a más largo plazo. (p.5)

En el ámbito nacional citamos lo manifestado por la Universidad ESAN (2017), en cuanto al flujo de efectivo relacionado con los créditos concedidos por las empresas indicó: Dada su variabilidad, una forma de comparar el ciclo de negocio entre empresas es expresar el periodo de duración entre los hitos mencionados; es decir, el ciclo completo menos los días en los que los proveedores financian las operaciones.

En el Perú, las empresas industriales tienen un ciclo operativo mayor debido a que poseen sus inventarios por 99 días y cobran a sus clientes luego de 103 días de la venta. Asimismo, las empresas que ofrecen servicios públicos tienen un ciclo operativo pequeño porque si bien cobran en promedio en 48 días a sus clientes, el pago a sus proveedores es en 54 días. (p.10)

Con lo manifestado por la OCDE y la Universidad ESAN, podemos indicar que con la intención de mantener una competitividad en el mercado, se requiere de un flujo de efectivo que garantice un capital de trabajo coherente con las necesidades de la demanda del mercado, a través de sus actividades de operación, actividades de inversión, así como a las actividades de financiamiento. La recuperación de los créditos otorgados, contribuyen a

lograr un flujo de efectivo favorable en una empresa, es por ello que las políticas de crédito que tienen instauradas las empresas deben de evaluarse en forma permanente con la finalidad de optimizarse.

Ante la realidad planteada, es nuestra preocupación realizar la presente investigación con la intención de develar la magnitud de influencia que tiene las políticas de créditos frente al flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

1.2. Formulación del Problema

Teniendo en consideración el planteamiento de la realidad problemática expuesto anteriormente estamos planteando los siguientes problemas:

1.2.1. Problema General

¿De qué manera las políticas de crédito influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga?

1.2.2. Problemas Específicos

- ♦ ¿De qué manera las políticas de crédito influyen en las actividades de operación en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga?
- ♦ ¿De qué manera las políticas de crédito influyen en las actividades de inversión en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga?
- ♦ ¿De qué manera las políticas de crédito influyen en las actividades de financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga?

1.3. Objetivos de la Investigación

Con la finalidad de investigar la realidad problemática a través de los problemas planteados hemos determinado los siguientes objetivos:

1.3.1. Objetivo General

Determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

1.3.2. Objetivos Específicos

- ◆ Determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en las actividades de operación en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga
- ◆ Determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en las actividades de inversión en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga
- ◆ Determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en las actividades de financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Antecedentes Nacionales

Ruiz (2018), en su tesis titulada: *el área de créditos y cobranzas y su influencia en la morosidad de la cartera de clientes de la empresa Maccaferri de Perú S.A.C en la ciudad de LIMA en el periodo 2013-2015*; presentada a la Universidad Ricardo Palma, su objetivo fue: saber si el área de créditos y cobranzas influye significativamente en la morosidad de los clientes e identificar sus causas para poder tomar medidas correctivas, mejorando la gestión del área en la empresa, para que de este modo no repercuta en la liquidez de la empresa; y de sus conclusiones citamos: La empresa presenta problemas con la gestión financiera en el área de créditos y cobranzas relacionadas a los procedimientos para el otorgamiento de créditos y gestión de cobranza. Se determinó que la gestión financiera del área de créditos y cobranzas y la morosidad tienen relación inversa, es decir a una menor o mala gestión financiera en el área de créditos y cobranzas, la morosidad aumenta, ya que la gestión financiera es la que pone los lineamientos y controles necesarios para los otorgamientos de los créditos y su recuperación.

El otorgamiento de créditos no cuenta con una dinámica coherente y segura, se otorga créditos sin la evaluación adecuada, se les vuelve a otorgar a los clientes un nuevo crédito, sin considerar que no termina de cancelar las facturas pendientes, no se vuelve a consultar a la central de riesgo (infocorp) para un nuevo crédito, no se solicita documentación de la situación económica-financiera del cliente. Además, se comprobó el otorgamiento de los créditos, influye en el aumento de la morosidad, vale decir que al otorgar créditos a clientes que no cuentan con capacidad de pago, aumenta el riesgo de crédito. (p.100)

Janampa, Asparrin & Sihui (2017), titulada: *Política de ventas al crédito y su*

influencia en el capital de trabajo de la Empresa Importaciones Real Automotriz S.A. En el Distrito de San Juan de Lurigancho Periodo 2015; presentada a la Universidad Peruana de las Américas, tuvo como objetivo el examinar sobre cómo 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, que tiene que ver con las mismas experiencias de la empresa, en cuanto a la eficiencia y eficacia; y entre sus conclusiones citamos: Se concluye que las políticas de ventas al crédito sí influye en el capital de trabajo en la empresa Importaciones Real Automotriz S. A. de acuerdo a la investigación que hemos realizado la empresa tiene mayor índice de cuentas por cobrar, la empresa tiene problemas de cobranza que lleva en desventaja al capital de trabajo esto se debe al mal manejo de las políticas de crédito.

Se determinó que la empresa carece de una política de crédito eficiente que sirva para recuperar más seguro y rápido el efectivo. No hay una política clara que diga que la demora en el pago tendrá un recargo de interés por cada de retraso. La empresa cuenta con mayor índice de obligaciones a corto plazo, esto se debe a la mala aplicación de políticas de venta al crédito, por la falta de implementación de un buen manejo que sea más efectivo y por falta de capacitación al personal.

El periodo de cobranza de la empresa Importaciones Real Automotriz SA. sí influye en el capital de trabajo de manera significativa, ya que no se obtiene mejor rendimiento en el capital de trabajo, al no contar con una política consistente, pues el plazo establecido para el pago de los clientes es de 90 días de acuerdo a la política. Esto en parte es en teoría, pues en la práctica no se da, y la empresa no cuenta con un plan de contingencia, para cubrir los gastos en que incurre por la demora en la aprobación de facturas, este inconveniente se ve reflejado en los procedimientos burocráticos.

Se determinó que los límites de cobranza en Empresa Importaciones Real automotriz SA, sí influye en el capital de trabajo porque no es funcional las

políticas de crédito establecido. 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.79)

Antecedentes Internacionales

Lozano & Luna (2016), en su tesis titulada: *Diseño manual políticas de créditos y cobranzas para mejorar liquidez Química S.A. 2017*, presentada a la Universidad de Guayaquil, su objetivo fue el diseñar Manual de Políticas de Créditos y Cobranzas para mejorar la liquidez de Química S.A; y de sus conclusiones citamos: Toda empresa, organización o compañías independientemente de su actividad comercial, que no cuente con controles internos para otorgar, recuperar y liquidar créditos otorgados y para seleccionar a proveedores, tiene o tendrá problemas de cobranzas, de liquidez y de rentabilidad. (p.108)

Mite, Morales & Quiroga (2013), en su tesis titulada: *Elaboración de políticas efectivas de cobranzas para el mejoramiento de liquidez y su impacto en el estado de flujo de efectivo de la Empresa AEROSTAR S.A., periodo 2011-2012 y su incidencia en el año 2013*; el trabajo se presentó ante la Universidad de Guayaquil, la idea principal fue que con la elaboración de políticas efectivas de cobranzas la empresa pueda obtener un mejor control, registro e información inmediata sobre sus cuentas por cobrar, las mismas que se pueden ver reflejadas en el estado de flujo de efectivo, donde se podrá visualizar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y administrar adecuadamente su capital de trabajo neto; y dentro de las conclusiones indicó: el índice del ciclo financiero muestra que la Empresa AEROSTAR S.A., tarda en realizar su operación normal para recuperar su inversión. Mediante un análisis a las cuentas por cobrar, se puntualizó construir políticas de cobranzas.

En la ejecución del estado de flujo de efectivo, se determina que el mayor desfase que tiene AEROSTAR S.A., es el mal manejo de gestión de cobro a clientes. (p.77)

2.2. Bases Teóricas

POLÍTICAS DE CRÉDITO

Según Apaza (2007), El éxito de cualquier negocio depende de la demanda de sus productos, el incremento de sus ventas, las cuales dependen de diversas variables, entre ellas el precio de ventas, la calidad del producto, la publicidad y la política de crédito, la cual depende de:

- 1) El período de crédito es el tiempo por el cual se concede un crédito.
- 2) Las normas de crédito, es la capacidad financiera mínima que deben tener los clientes para poderles otorgar el crédito, dependen de la probabilidad de incumplimiento de pago del crédito
- 3) La política de cobranza, la cual se rige por su rigidez o flexibilidad en el seguimiento de las cuentas de pago lento.
- 4) Los descuentos concedidos por pronto pago, incluyendo el período de descuento y el monto.

Los términos de crédito engloban al período de crédito y al descuento ofrecido.

Se debe medir la calidad del crédito, a través de sistemas de puntaje de crédito, ahora se utiliza el método estadístico de análisis discriminante múltiple, que es similar al análisis de regresión múltiple o del sistema de las 5 "C" la cual se relacionan con la evaluación de las 5 áreas que determinan la dignidad de crédito de un cliente:

- Carácter, probabilidad de que los clientes traten de honrar sus obligaciones, implica una promesa de pago, donde el factor moral es el más importante.
- Capacidad, la habilidad del cliente para pagar sus cuentas, se mide por sus records anteriores de los clientes, por sus métodos de negocio, por la observación física de su planta y almacenes.
- Capital, es la condición financiera de cada empresa, a través del análisis de sus estados financieros y de sus razones de riesgo.
- Colateral, son los activos que los clientes pueden ofrecer como garantía para obtener el crédito.
- Condiciones, son las tendencias económicas y desarrollos de ciertas

regiones que pudieran afectar a los clientes para satisfacer sus obligaciones. (p.98)

Según Amat, Pujadas & Lloret (2012), La gestión del riesgo de crédito descansa sobre varios pilares:

Aspectos externos (marco regulatorio). Las entidades financieras han de cumplir diversas normativas en relación con el riesgo de crédito. Los dos aspectos más importantes son:

- a) La necesidad de unos recursos propios mínimos (capital regulatorio) en función de los riesgos asumidos que determina el nivel de capitalización y el grado de apalancamiento de la entidad.
- b) La dotación de provisiones para cubrir las situaciones de impago.

Aspectos internos. Estos aspectos son decididos por la propia entidad:

- a) Políticas y normativa interna. Cada entidad fija unas políticas y una normativa propia para gestionar el riesgo, que pueden tener un ámbito general (políticas de actuación, límites globales de riesgo...) o específico (por sectores, por productos, por líneas de negocio, por clientes...) Uno de los principales objetivos de estas políticas es la diversificación del riesgo.
- b) Metodología y procedimientos. El análisis y seguimiento del riesgo de crédito es un proceso que utiliza diferentes herramientas y métodos.

La pérdida media por riesgo de crédito de una operación está determinada por la probabilidad de incumplimiento (posibilidad de que el acreditado incumpla), la exposición al riesgo en el caso del incumplimiento (importe en riesgo que tiene la entidad en el momento del incumplimiento) y la severidad de la pérdida (porcentaje de pérdida real sobre la exposición). En la severidad se incluyen los costes incurridos para recuperar el importe. La severidad se calcula dividiendo la pérdida por la exposición:

$$Severidad = \frac{\text{Préstamo no recuperado} + \text{Costes de recuperación}}{\text{Exposición al riesgo}} \times 100$$

La pérdida esperada se calcula como sigue:

$$\text{Pérdida esperada} = \text{Probabilidad de incumplimiento} \times \text{Exposición} \times \text{Severidad}$$

Por lo tanto, se puede reducir la pérdida esperada mediante la reducción de cada uno de sus componentes. (p.23)

FACTOR EXTERNO

Según Amat, Pujadas & Lloret (2012), Dentro del riesgo de crédito se incluye el riesgo de concentración que es el riesgo motivado por exposiciones significativas que estén sujetas a unos factores de riesgo comunes a todas ellas, por tratarse del mismo sector, o del mismo país, por ejemplo.

Otro componente del riesgo de crédito es el riesgo país. El riesgo país es el riesgo de una inversión debido sólo a factores específicos y comunes a un cierto país. Puede entenderse como un riesgo promedio de las inversiones realizadas en un país. El riesgo país está relacionado con la eventualidad de que un país (el Estado o las empresas del país) no pueda cumplir con sus obligaciones con prestatarios extranjeros, por razones fuera de los riesgos usuales que surgen de cualquier relación crediticia. La parte de este riesgo que está relacionada con el posible impago del Estado se denomina riesgo soberano.

En relación al riesgo de crédito, las entidades financieras deben evitar no poder asumir sus obligaciones con los ofertantes de dinero y para ello es necesaria una correcta gestión de las posiciones con sus demandantes de dinero. En definitiva, se deben acotar los riesgos que se quieren asumir, definiendo unas políticas y normas de actuación dentro de un marco de control y seguimiento adecuado.

Por otro lado, las entidades necesitan asumir riesgos para obtener una rentabilidad. La diferencia entre la remuneración a los ahorradores y el cobro a los inversores constituye el margen de intereses (o margen de

intermediación) de la entidad financiera. El margen de intereses es el punto de partida para la elaboración de la cuenta de pérdidas y ganancias de la entidad.

El margen de intereses más las comisiones, junto con otros ingresos, debe ser suficiente para poder cubrir los gastos de explotación de la entidad financiera, las provisiones por morosidad y otros conceptos similares, y los impuestos; y así poder generar un nivel adecuado de beneficios.

El riesgo de mercado es el riesgo de la pérdida que se puede ocasionar por la variación del precio de los activos y pasivos de la entidad. El riesgo de mercado se puede medir mediante el cálculo del valor en riesgo (VaR o Value at Risk) que es la pérdida máxima esperada en una posición, expresada en unidades monetarias, en la que se puede incurrir debido al riesgo, para un determinado horizonte temporal y con un nivel de confianza definido. (p.18)

La CEFI de ASBANC (2015), manifestó: En el proceso de evaluación de un crédito se toman en cuenta dos factores fundamentales: la capacidad de pago (cuáles son las posibilidades de parte del cliente de cumplir con los pagos correspondientes al servicio de la deuda contraída) y la voluntad de pago (la intención o la costumbre de honrar las deudas).

Dejando de lado la voluntad de pago, esta forma distinta de enfrentar la necesidad de crédito genera dos tecnologías crediticias: en el caso de las familias, la capacidad de pago depende del ingreso disponible (los ingresos brutos menos los gastos), mientras que en el caso de la empresa está sujeta de dos barreras: la capacidad de pago y la adecuación del crédito a la necesidad de financiamiento, es decir, la ya mencionada generación de rentabilidad para el negocio luego de descontar el flujo correspondiente al servicio de la deuda, así como la adecuación de la forma de pago a la generación de efectivo por parte de la empresa o el negocio.

En mercados microfinancieros presionados por la competencia es usual

asumir que, como existe una delgada línea que separa a la empresa de la familia o el individuo, se puede otorgar créditos a la primera siguiendo el mismo criterio que se aplica al segundo. Obviamente, esto termina mostrando consecuencias negativas en la calidad de la cartera en el mediano plazo.

El racionamiento del crédito se refiere a aquella situación en la que los prestamistas ponen límites a la oferta de crédito, sobre todo a créditos adicionales a los prestatarios que los solicitan, incluso si estos últimos están dispuestos a pagar tasas de interés más altas. Este es también un ejemplo de falla del mercado: el mecanismo de precios determinados por la oferta y la demanda no fija un equilibrio en el mercado. Al prestatario le gustaría adquirir los fondos a las tasas actuales, y la falla surge por la ausencia de equilibrio, pues a pesar de existir prestatarios dispuestos a tomar crédito a las tasas actuales o mayores, no lo reciben. Es decir, a la tasa de interés vigente en el mercado, la demanda supera a la oferta, pero los prestamistas no están dispuestos a prestar más fondos, o elevar la tasa de interés, puesto que ya están maximizando los beneficios o temen que la morosidad se dispare.

De hecho, en nuestro país, la tasa de colocaciones a los estratos empresariales más pequeños (micro y sobre todo, pequeña empresa) ha venido reduciéndose, pese a la demanda sostenida que se puede observar. Dado el ligero crecimiento observado en la tasa de morosidad de estos segmentos, el sistema ha optado por racionar el crédito.

Así, enumerando algunos de los problemas más relevantes, tenemos los siguientes: existen entidades financieras con mayor poder de mercado, sea nacional o localmente, que influye en la fijación de precios (las tasas de interés), si bien el aumento de la competencia ha venido reduciendo gradualmente los niveles de estos; las normas de protección al consumidor hoy obligan a publicar las tasas netas de interés, sin embargo, los clientes tienen costos en la obtención de esa información, que con frecuencia los hace tomar el crédito más accesible y no el más barato; los clientes financieros presentan muchas veces una marcada lealtad a una entidad en particular; el

desarrollo de las centrales de riesgo crediticio (“buros de crédito”) ha mejorado mucho la transparencia de la información del mercado. (p.14)

FACTOR INTERNO

Según Jaime (2003), con relación a las políticas de crédito en cuanto al factor interno indicó: Además de una política de crédito comercial conjunta, también sería necesario combatir una serie de "mitos" muy extendidos entre los directivos de perfil fundamentalmente comercial, y que pueden dañar de forma muy importante la rentabilidad de la empresa.

Entre dichos mitos destacaríamos por su relevancia los siguientes:

EL PRIMER MITO

El cobro no forma parte de la venta, quizás sea uno de los errores que más usualmente se dan entre los equipos de ventas y comerciales. Un vendedor es mejor valorado cuantos más pedidos trae a la empresa, a mayores pedidos, mayores ganancias; el cobro se considera un aspecto secundario, cuando no ajeno, a la propia operación de venta. Craso error. Una venta no debe ser considerada como totalmente realizada hasta que no se haya cobrado.

EL SEGUNDO MITO

Forzar el pago es contraproducente, es otro de los mayores errores. Muchos comerciales piensan que presionar al cliente para que pague cuando no lo ha hecho en las fechas previamente acordadas es negativo y contraproducente desde una perspectiva comercial. No tiene por qué ser así. Solicitar en términos estrictamente profesionales y de modo apropiado que el cliente cumpla con sus acuerdos no tiene por qué entrañar riesgo comercial alguno.

La experiencia viene demostrando que los clientes que aparentan estar más ofendidos, cuando se les recuerda profesionalmente sus obligaciones, suelen ser los peores pagadores. Y ese sí que es un riesgo que no conviene.

EL TERCER MITO

Ser estricto en el cobro hace perder ventas, tampoco parece que la realidad

venga a confirmar esta creencia. Más bien, las empresas que actúan de manera concluyente y profesional a la hora del cobro son respetadas y reconocidas como serias por sus clientes. Cobrar mal y tarde puede ser escaparate de otras debilidades de la gestión de empresa, y no debe olvidarse que las demoras en el pago son rápidamente contagiosas y la fama de que la empresa es mala cobradora se extenderá como la pólvora entre el resto de los clientes. Se gana respeto por la eficiencia y perseverancia que se demuestran.

EL CUARTO MITO

Cobrar puntualmente es muy caro, responde a una creencia muy generalizada de que aplicar medidas especiales para cobrar en tiempo puede Costar más dinero que retrasar el pago. Insostenible teoría. Los costes administrativos de la gestión de cobros, ciertamente, se ven con mucha rapidez y facilidad: más papeles, más medios informáticos, quizás más personal. Son costes que, físicamente, se pueden palpar. Los costes financieros del retraso en los pagos son mucho menos aprehensibles y difíciles de ver, pero no por ello menos importantes. Un correcto cálculo de los mismos puede demostrar fácilmente que, en la mayoría de las ocasiones, unos correctos sistemas de cobros son extraordinariamente rentables. Otra cosa es si se aplican criterios mediocres para forzar el cobro, igual de ineficaces que para consolidar las propias operaciones de venta.

EL QUINTO MITO

Si hay demoras, el único culpable es el cliente, referente a las demoras en el cobro llegado a su vencimiento y pasando al cliente la situación de impago o morosidad, es preciso destacar e insistir una vez más en que si bien es cierto que para el cliente es más rentable no pagar. y tienda hacia ello, no quiere decir que siempre que sea responsable del no pago o de la demora. En demasiadas ocasiones, esta responsabilidad queda en la empresa que quiere cobrar pero que, por problemas internos, no cumple, por su parte, con su compromiso ante el cliente: no suministra el producto en plazo, no cumple las condiciones de calidad previamente pactadas, o bien, no concreta

adecuadamente las condiciones del trato en la factura: sobre el plazo de pago, sobre el medio de pago, sobre el lugar de pago u otros términos contractuales.

Pero además puede suceder que cuando la empresa que vende no cobra, se verá forzada a pedir préstamos bancarios; quizás se verá abocada a endeudarse por encima de sus posibilidades financieras. La carga de los intereses intentará repercutirla en sus ventas a otros clientes, forzando los precios de venta con el consiguiente peligro de perder competitividad. De ahí a la pérdida de cuota de mercado, no hay más que un paso. Las dificultades para rotar el capital circulante propio serán crecientes y llegará un momento en que la empresa se quedará sin liquidez suficiente para pagar sus propias deudas.

La empresa que vende ha de evitar caer en una espiral de retrasos en sus cobros que le sitúe en una situación financiera de falta de liquidez irreversible. No es suficiente, por ello, con contar con un buen producto. No cobrar las ventas o permitir demoras excesivas en el cobro de la deuda comercial puede generar un agujero negro que absorba cualquier otra ventaja empresarial y de lugar a una auténtica parálisis comercial de consecuencias insuperables. (p.195)

Según Piñeiro, de Llano & Álvarez (2007) sobre las políticas de crédito indican: La existencia del crédito comercial es una consecuencia natural del tráfico ordinario de las empresas: el aplazamiento en los pagos por ventas y prestaciones de servicios proporciona al adquirente o beneficiario la oportunidad de verificar el cumplimiento de las condiciones contractuales y el correcto desempeño del bien adquirido, y ofrece al comerciante una poderosa arma comercial. Desde esta perspectiva la política de crédito se basa en una relación de confianza y buena fe entre las partes, sin embargo, lo cierto es que dicha política configura el proceso de conversión del capital circulante en tesorería, y en definitiva condiciona la continuidad del ciclo de negocios: un diseño incorrecto de la política comercial puede minorar peligrosamente los ingresos de explotación o, en el mejor de los casos, reducir la rentabilidad

económica e incrementar los costes financieros.

La política de crédito debe orientarse en dos líneas: definir las condiciones de venta, en lo relativo a las condiciones de pago que se van a ofrecer a cada cliente, y establecer un mecanismo de control de gestión que fiscalice el proceso de conversión en liquidez de las cuentas a cobrar y vigile la evolución de la morosidad. (p.310)

FLUJO DE EFECTIVO

Según Apaza (2007), sobre el flujo de efectivo indicó: En la NIC-1 titulada “Presentación de estados financieros” están regulados todos los estados financieros menos el Estado de flujo de efectivo, para que la NIC-1, en su párrafo 91, hace una remisión en la NIC-7, Estado de Flujos de Efectivo, que regula la elaboración de este estado financiero, así como otras informaciones relacionadas con él. La información sobre flujos de efectivo resulta útil al suministrar a los usuarios una base para la evaluación de la capacidad de la empresa tiene para generar efectivo y otros medios líquidos equivalentes, así como las necesidades de la empresa para la utilización de esos flujos de efectivo.

Como ya se ha señalado anteriormente, el estado de flujos de efectivo es un componente de los estados financieros, junto con el balance, el EGyP, el estado de cambios en el patrimonio neto y la memoria.

El estado de flujos de efectivo es utilizado en muchas ocasiones para realizar comparaciones entre distintas empresas y poderles asignar precios objetivos, puesto que es una medida de efectivo generada por la entidad que a largo plazo debería coincidir con los resultados de la misma. Asimismo, permite eliminar los efectos que tienen los diferentes tratamientos contables que pueden utilizar las entidades, un ejemplo claro la depreciación y amortización, y que puede suponer una fuerte distorsión del resultado del ejercicio.

Para su elaboración se descompone le movimiento habido en el efectivo y

equivalentes durante el ejercicio de la NIC-7 define el efectivo y equivalente como los activos a corto plazo, muy líquidos y convertibles en efectivo, que están expuestos a cambios insignificantes en su valor; ejemplos de los mismos sería el efectivo, los depósitos de la vista o las letras del tesoro agrupando las actividades de la entidad en tres grupos (párrafo 6).

- a) Actividad de operación: son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos de la entidad, así como de otras actividades que no pueden ser calificadas de Inversión o financiación.
- b) Actividades de inversión: son las de adquisición enajenación o abandono de activos a largo plazo, así como de otras inversiones no incluidas en el efectivo y los equivalentes de efectivo.
- c) Actividades de financiación: son las actividades que producen cambios en el tamaño y composición de los capitales propios y de los préstamos tomados por parte de la entidad.

Para las actividades de explotación, se permite que las entidades empleen tanto el método directo como el indirecto (NIC-7 párrafo 18):

- Según el método directo, se presentan por separado las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos.
- En el método indirecto, se comienza por el resultado de la entidad o el consolidado del ejercicio en los estados consolidados, corrigiendo su importe por los efectos de las transacciones no monetarias y de todo tipo de partidas de pago diferido y devengos que son la causa de cobro y pagos de operación en el pasado o en el futuro, así como de los ingresos y gastos asociados con flujos de efectivo de actividades clasificadas como inversión o financiación. (p.60)

Según Emery, Finnerty & Stowe (2000) El estado de flujo de efectivo indica cómo ha cambiado la posición de efectivo de la compañía durante el periodo cubierto por el estado de resultados. Así, este informe complementa el estado de resultados y el balance general. Los cambios en la posición de efectivo de una compañía pueden ser el resultado de cualquiera de las múltiples transacciones de ésta.

El estado de flujo de efectivo desglosa las fuentes y usos del efectivo en tres componentes. Éstos son los flujos de efectivo por actividades (1) de operación, (2) de inversión y (3) de financiamiento. Los flujos de fondos entre una compañía y sus inversionistas, acreedores, trabajadores, clientes y otros depositarios, sirven como punto de partida fundamental para el análisis de la compañía, sus proyectos de inversión de capital y adquisiciones corporativas, y como el análisis, en que se apoyan muchas otras decisiones. (p.80)

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

Para Apaza (2004), con relación a las actividades de operación indicó: Las actividades de operación son aquellas que se centran en la principal actividad comercial de la empresa. Estas actividades generan los ingresos y los gastos de operación de la empresa y utilizan los activos y pasivos corrientes de la misma. Las entradas de efectivo de operación provienen de los clientes de la empresa o de intereses o dividendos que recibe la empresa. Algunos clientes pagan por las ventas en el mismo momento de la venta otros cargan sus compras y las pagan después. Las salidas de efectivo de operación provienen de los miles de gastos en los que incurre la empresa, ya sea que paguen el efectivo en el momento en que se incurren o paguen después. ¿En qué difieren las entradas y salidas de efectivo, de la medición de la utilidad? Para propósitos del flujo de efectivo, se miden únicamente las entradas o las salidas de efectivo, no los gastos ni los ingresos. De este modo, se vuelve por completo a la utilidad a base de caja. (p.309)

Según Flores (2013), las actividades de operación son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos de actividades ordinarias de la entidad. Por ello los flujos de efectivo de actividades de operación generalmente proceden de las transacciones y otros sucesos y condiciones que entran en la determinación del resultado. Son ejemplos de flujos de efectivo por actividades de operación los siguientes:

- a) Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios
- b) Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias.

- c) Pagos a proveedores de bienes y servicios.
- d) Pagos a los empleados y por cuenta de ellos.
- e) Pagos o devoluciones del impuesto a las ganancias, clasificarse específicamente dentro de las actividades de inversión y financiación.
- f) Cobros y pagos procedentes de inversiones, préstamos y otros contratos mantenidos con propósito de intermediación o para negociar que sean similares a los inventarios adquiridos específicamente para revender.

Algunas transacciones, tales como la venta de una partida de propiedades, planta y equipo por una entidad manufacturera, pueden dar lugar a una ganancia o pérdida que se incluye en el resultado. Sin embargo, los flujos de efectivo relacionados con estas transacciones son flujos de efectivos procedentes de actividades de inversión. (p.375)

ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

Según Apaza (2004), Las actividades de inversión son las que proporcionan los recursos que apoyan las operaciones. Este apoyo puede para utilizar sabiamente cualquier fondo excedente. Cuando una empresa invierte en activos no corrientes, utiliza efectivo. Cuando los vende, recibe efectivo.

Las empresas, por lo regular, venden esta clase de activos cuando ya no las utilizan. No obstante, una empresa no puede vender los activos que necesita para llevar a cabo sus operaciones, puesto que el efectivo que entra a través de las actividades de operación podría cesar. Una aerolínea podría generar efectivo a través de la venta de sus aviones, pero si lo hace no podría transportar pasajeros y efectivo; una empresa saludable y en crecimiento utilizará efectivo para adquirir activos y puede que una empresa en desarrollo con frecuencia experimente flujos de efectivos netos negativos provenientes de sus actividades de inversión. En tal caso, el flujo de efectivo negativo de inversión representa una economía saludable.

Una empresa puede utilizar efectivo para comprar acciones de otras empresas o para prestarlos a otras empresas.

El efectivo se genera cuando una empresa vende acciones o Inversiones de deuda (acciones o bonos de otras empresas). Si considera los ejemplos de actividades de inversión mencionados en los dos párrafos anteriores, notará que todos incluyen partidas reportadas de las acciones de activos no corrientes del balance general. Las únicas excepciones son las inversiones corrientes y los préstamos de efectivo, hechos a otras entidades o individuos. Todas las Inversiones y préstamos de efectivo sean corrientes o a largo plazo, se consideran actividades de inversión. Los activos corrientes, diferentes al efectivo, que representan ingresos acumulados o gastos, diferidos se clasifican como actividades de operación. Por eso, cuando se trata de determinar las entradas y salidas de efectivo provenientes de estas actividades, se debe analizar la sección de activo corriente y no corriente de los balances generales al comienzo y al final del periodo. (p.310)

Según Flores (2013), las actividades de inversión son las de adquisición y disposición de activos a largo plazo, y otras inversiones no incluidas en equivalentes al efectivo. Ejemplos de flujos de efectivo por actividades de inversión son:

- a) Pagos por la adquisición de propiedades, planta y equipo (incluyendo trabajos realizados por la entidad para sus propiedades, planta y equipo), activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- b) Cobros por ventas de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- c) Pagos por la adquisición de instrumentos de patrimonio o de deuda emitidos por otras entidades y participaciones en negocios conjuntos (distintos de los pagos por esos instrumentos clasificados como equivalentes al efectivo, o mantenidos para intermediación o negociar).
- d) Cobros por la venta de instrumentos de patrimonio o de deuda emitidos por otras entidades y participaciones en negocios conjuntos (distintos de los cobros por esos instrumentos clasificados como equivalentes de efectivo o mantenidos para intermediación o negociar).
- e) Anticipos de efectivo y préstamos a terceros.
- f) Cobros procedentes del reembolso de anticipos y préstamos a terceros.

- g) Pagos procedentes de contratos de futuros, a término, de opción y permuta financiera, excepto cuando los contratos se mantengan por intermediación o para negociar, o cuando los pagos se clasifiquen como actividades de financiación.
- h) Cobros procedentes de contratos de futuros, a término, de opción Y permuta financiera, excepto cuando los contratos se mantengan por intermediación o para negociar, o cuando los cobros se clasifiquen actividades de financiación.

Cuando un contrato se contabiliza como una cobertura, una entidad clasificará los flujos de efectivo del contrato de la misma forma que los flujos de efectivo de la partida que está siendo cubierta. (p.376)

ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

Según Apaza (2004), Las actividades de financiación reportadas en el estado de flujos de efectivo tratan sólo de la financiación externa, porque la financiación interna se lleva a cabo a través de actividades de operación. Una empresa consigue financiación en efectivo de dos fuentes externas: al vender acciones comunes o preferentes (financiación con patrimonio), y al endeudarse con prestamistas comunes o preferentes (financiación con deuda). Una empresa utiliza el efectivo para actividades de financiación cuando reembolsa el préstamo o el principal de un bono capital, paga dividendos a accionistas y compra acciones. Observe que se incluye sólo el principal del efectivo adeudado, el efectivo que se paga por el gasto financiero (intereses) es una salida de efectivo de operación.

para determinar las partidas que reportan las actividades de financiación del estado de flujos de efectivo, se analizará el lado derecho del balance general; en especial, los pasivos no corrientes o la sección de patrimonio. La mayoría de los pasivos corrientes están relacionados con las actividades de operación, excepto algunos pasivos que representan efectivo por préstamos de bancos u otros prestamistas. Cualesquiera pasivos corrientes que involucren efectivo obtenido en préstamo en lugar de cuentas por pagar diversas, constituyen

actividades de financiación. Los pasivos corrientes que representan cuentas por pagar diversas o los ingresos diferidos hacen parte de las actividades de operación. (p.311)

Según Flores (2013), las actividades de financiación son las actividades que dan lugar a cambios en el tamaño y composición de los capitales aportados y de los préstamos tomados de una entidad. Son ejemplos de flujos de efectivo por actividades de financiación:

- a) Cobros procedentes de la emisión de acciones u otros instrumentos de capital.
- b) Pagos a los propietarios por adquirir o rescatar las acciones de la entidad.
- c) Cobros procedentes de la emisión de obligaciones, préstamos, pagarés, bonos, hipotecas y otros préstamos a corto o largo plazo.
- d) Reembolsos de los importes de préstamos.
- e) Pagos realizados por un arrendatario para reducir la deuda pendiente relacionada con un arrendamiento financiero. (p.377)

2.3. Definiciones Conceptuales

- ◆ Banco
Se refiere tanto a las entidades bancarias propiamente dichas como a las entidades de crédito, financieras, o a las cajas de ahorros, pues, a los efectos de esta unidad didáctica, los servicios que prestan difieren muy poco de unas a otras entidades.
- ◆ Cartera Atrasada
Créditos directos que no han sido cancelados o amortizados en la fecha de vencimiento y que se encuentran en situación de vencidos o en cobranza judicial.
- ◆ Cartera de Alto Riesgo
Es la suma de los créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial.
- ◆ Cartera Pesada
Corresponde a los créditos directos e indirectos con calificaciones

crediticias del deudor de deficiente, dudoso y pérdida.

- ◆ **Cliente**
Es la persona que recibe los servicios que presta la entidad.
- ◆ **Créditos Directos**
Representa los financiamientos que, bajo cualquier modalidad, las empresas del sistema financiero otorguen a sus clientes, originando a cargo de éstos la obligación de entregar un monto de dinero determinado. Corresponde a la suma de los créditos vigentes, reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial.
- ◆ **Créditos Castigados**
Créditos clasificados como pérdida, íntegramente provisionados, que han sido retirados de los balances de las empresas. Para castigar un crédito, debe existir evidencia real de su irrecuperabilidad o debe ser por un monto que no justifique iniciar acción judicial o arbitral.
- ◆ **Cuenta bancaria.**
Depósito de dinero en un banco del que una persona (física o jurídica) puede disponer. Existen diversas clases de cuentas; el funcionamiento de las mismas será diferente dependiendo de su naturaleza.
- ◆ **Ingreso.**
Es la aportación de dinero que un cliente hace a un banco con destino a cualquiera de los tipos de cuenta bancaria.
- ◆ **Giro a la vista**
Es un instrumento que exige un pago al momento en que el comprador acepta los bienes.
- ◆ **Política de cobranza**
Son los procedimientos que sigue una empresa para cobrar las cuentas por cobrar vencidas, se debe tener un equilibrio entre los costos y los beneficios de diferentes políticas de cobranza.
- ◆ **Reintegro.**
Es la operación contraria al ingreso: consiste en la retirada de fondos, por parte del cliente, procedentes de una cuenta bancaria, de la que es titular.
- ◆ **Riesgo de crédito.**
Considerado como el riesgo por antonomasia de las entidades bancarias,

hace referencia a la probabilidad de impago por parte del prestatario y al incumplimiento de las condiciones pactadas en el contrato (deterioro de su capacidad de pago).

- ◆ Riesgo operativo.

Surge como consecuencia del mal funcionamiento de los sistemas de control y gestión de la entidad en sentido genérico, e incluye una gran variedad de aspectos tales como el control interno de riesgos, los sistemas operativos de gestión, los sistemas informáticos, modelos de valoración inadecuados, así como posible; errores humanos y fraudes.

- ◆ Riesgo de reputación.

Es un concepto subjetivo ya que surge como resultado de la publicidad negativa de una entidad o un deterioro de su imagen frente a clientes.

- ◆ Riesgo de insolvencia.

Es el último eslabón de la cadena ya que sobreviene como consecuencia de los riesgos anteriores. Se produce ante situaciones en las que la entidad no dispone de capital suficiente para cubrir las pérdidas en las que ha incurrido. En este caso la entidad se declara en suspensión de pagos, y si ésta no se resuelve satisfactoriamente se declararía en quiebra procediéndose a liquidar sus activos.

2.4. Formulación de Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

Las políticas de crédito influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

2.4.2. Hipótesis Específicas

- ◆ Las políticas de crédito influyen en las actividades de operación en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.
- ◆ Las políticas de crédito influyen en las actividades de inversión en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.
- ◆ Las políticas de crédito influyen en las actividades de financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño Metodológico

Para realizar la investigación se utilizó el método hipotético-deductivo, pues la investigación planteó hipótesis a fin de realizar su contrastación con la realidad, para ello se aplicó un cuestionario a los comerciantes del Distrito de Paramonga que durante el año 2017 realizaron ventas al contado y al crédito. Del análisis referido, se realizaron conclusiones específicas según los resultados del procesamiento y análisis estadístico de la información obtenida.

$O_x \text{ r } O_y$

$$\left. \begin{array}{l} P_{e1} \Rightarrow O_{e1} \Rightarrow H_{e1} \\ P_{e2} \Rightarrow O_{e2} \Rightarrow H_{e2} \\ P_{e3} \Rightarrow O_{e3} \Rightarrow H_{e3} \end{array} \right\} H_e \Rightarrow H_g \Rightarrow CH \left\{ \begin{array}{l} C_{p1} \\ C_{p2} \\ C_{p3} \end{array} \right. \Rightarrow CF$$

Dónde:

O = Observación

x = Variable independiente (Políticas de crédito)

r = Conector de relación

y = Variable dependiente (Flujo de efectivo)

Pe = Problema específico

Oe = Observación específica

He = Hipótesis específica

Hg = Hipótesis General

CH = Conclusión de Hipótesis

CP = Conclusión del Problema

CF = Conclusión Final

3.1.1. Tipo de Investigación

Conforme a la naturaleza del problema el trabajo es una investigación

correlacional descriptiva, porque está orientada a buscar la solución en función a la dependencia de dos variables presentes en el problema planteado.

3.1.2. Enfoque de la investigación

La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo en la medida de que nuestra investigación buscó analizar el efecto de las políticas de crédito ante el flujo de efectivo en empresas comerciales del distrito de Paramonga; a través del tratamiento estadístico.

3.2. Población y Muestra

Población

La población estuvo constituida por 181 empresas comerciales del Distrito de Paramonga cuyas ventas durante el año 2017, las realizaron al contado y al crédito.

Muestra

De la población citada; se extrajo una muestra de las empresas comerciales del Distrito de Paramonga; para lo cual se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N Z^2 (PQ)}{(N - 1)E^2 + Z^2 PQ}$$

Dónde:

n = Tamaño de muestra

N = Tamaño de población

Z = 1.96 (al 95% de nivel de confiabilidad)

Q = Probabilidad Negativa del 50%

P = Probabilidad Positiva del 50%

E = Precisión o error 5%

Reemplazando valores:

$$n = \frac{181(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(181 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{173.8324}{1.4104} = 123.25040$$

$$n = 123$$

Corrección

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

Reemplazando

$$\frac{123}{181} \times 100 = 67.96\%$$

Habiéndose obtenido 67.96% y siendo mayor que el 10% recomendado para estos casos; procedemos a realizar la corrección.

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

Reemplazando:

$$n = \frac{123}{1 + \frac{123}{181}}$$

$$n = 73.2317$$

Habiendo sido necesario realizar la corrección se obtuvo el valor de 73 que representa el número de empresas comerciales del distrito de Paramonga, que se consideraron como muestra para el sustento de la investigación.

3.3. Operación de las variables e indicadores

En concordancia a la hipótesis planteada en la Investigación se determinó las siguientes variables:

♦ Variable Independiente: Políticas de crédito

Todo Créditos y Cobranzas (s/f), sobre la política de crédito menciona: Toda actividad empresarial se maneja bajo políticas o normas que orientan la diversidad de actividades comerciales que se dan en el mercado desde el punto de vista mercantil; por lo tanto, considerando que el crédito es un proceso ordenado de pasos y procedimientos interconectados al desenvolvimiento económico y financiero necesita de políticas para que dicha actividad se encause sobre objetivos específicos.

Estas políticas marcarán las pautas para la consecución de estos objetivos a los cuales se debe llagar en virtud a una administración efectiva del crédito. Para identificar la propuesta anterior en su verdadera dimensión, los objetivos previamente identificados responden la pregunta ¿Qué queremos alcanzar en términos de objetivos? Es decir, aplicamos políticas de crédito con la finalidad de alcanzar los objetivos preestablecidos de la Gerencia con respecto a la actividad crediticia. Por lo tanto, estas políticas indicarán el camino para llegar a esos objetivos y darán la pauta de cómo actuar para lograrlo.

♦ Variable Dependiente: Flujo de efectivo

Según Horngren, Sundem & Elliott (2000), El estado de flujo de efectivo contiene todas las actividades del efectivo, tanto ingresos como desembolsos, de una empresa. durante un periodo determinado. Explica, además. las causas de los cambios en el efectivo, suministrando

información sobre las actividades operativas, de financiamiento y de inversión. ¿Por qué exige el FASB este estado financiero? Porque:

1. Muestra la relación de la utilidad neta con los cambios de los saldos de efectivo. Estos últimos pueden disminuir a pesar de una utilidad neta positiva, y viceversa.
2. Presenta los flujos de efectivo anteriores, a fin de ayudar a:
 - a. Predecir los flujos futuros.
 - b. Evaluar la forma en que los administradores generan y usan el efectivo.
 - c. Determinar la capacidad de la compañía para pagar intereses y dividendos, así como para pagar las deudas cuando sean exigibles
3. Identifica los cambios en la mezcla de activos no circulantes.

El balance general muestra la situación de una compañía en determinado momento. En cambio, el estado de flujo de efectivo y el de resultados muestra su desempeño a lo largo de un periodo. Ambos explican por qué han cambiado las cuentas del balance general. (p.396)

Tabla 1

Operacionalización de la variable políticas de crédito

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Factor externo	Situación socio–económica y estabilidad financiera del país	01 – 04	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Irrelevante Poco Relevante Relevante	9 - 20 21 - 32 33 - 45
	Situación del mercado	05 – 09			
Factor interno	Objetivos perseguidos	10 – 11			
	Rentabilidad	12 – 16			
	Grado de eficiencia, y suficiente capital de trabajo para financiar ventas a plazos.	17 – 20			
	Situación financiera de la empresa	21 – 23			
	Pericia y responsabilidad del manejo financiero	24 – 26			
					17 - 39 40 - 62 63 - 85

Fuente: elaboración propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable flujo de efectivo

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Actividades de operación	Ingresos	27 – 29	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Irrelevante Poco Relevante Relevante	6 - 13
	Egresos	30 – 32			14 - 21
Actividades de inversión	Capital de trabajo	33 – 35			22 - 30
	Inversiones	36 – 38			9 - 20
	Valor de recupero	39 – 41			21 - 32
Actividades de financiamiento	Ingreso de préstamos	42 – 44			33 - 45
	Amortización de préstamos	45 – 47			9 - 20
	Intereses	48 – 50			21 - 32

Fuente: elaboración propia

3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas a emplear

a. Técnica de muestreo

En el muestreo se ha realizado en el distrito de Paramonga; en proporción a la muestra establecida para la investigación.

b. Técnica de recolección de información

Para la recolección de datos se empleó un cuestionario teniendo como parámetro la Escala de Likert; consultando los ítems referentes a las dimensiones establecidas en la investigación: factor externo, factor interno, actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento.

c. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

Obtenidos los datos mediante la encuesta aplicada a la muestra que sustenta la investigación, se procedió al análisis de datos y a establecer si existe una correlación entre las variables.

3.4.2. Descripción de los Instrumentos

Como instrumento para la recolección de datos y soporte de la investigación se utilizó la encuesta, a los empresarios comerciales del distrito de Paramonga quienes durante el año 2017 realizaron ventas al contado y al crédito.

Para la elaboración del instrumento, se tuvo en consideración la operacionalización de las variables, las fuentes de información y la matriz de consistencia.

Para la formulación del instrumento de recolección de datos se utilizó la escala de Likert en la cual se consideraron los ítems relacionados con la actitud que necesitábamos medir permitiéndonos cuantificar la percepción de las personas consultadas evidenciando a aquellos que expresan una posición claramente favorable o desfavorable. El puntaje que se asignó se relacionó 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 estuvo en función a las respuestas de las personas, las mismas que se ubicaron 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

En busca de la optimización de los reactivos se ejecutó una aplicación piloto del cuestionario; con la finalidad de verificar si la encuesta era suficientemente clara.

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

Con los resultados de las encuestas realizadas en el muestreo, se procedió a la tabulación de los datos obtenidos y se elaboraron cuadros para el análisis.

En el análisis se hizo uso de tablas uni y bidimensionales, y a través de los indicadores estadísticos y establecimos la correlación entre las variables: políticas de crédito y el flujo de efectivo, basado en el paquete estadístico SSPS.

Para la contrastación de la hipótesis utilizamos el coeficiente de correlación de Spearman (Rho) que nos permite medir la asociación o interdependencia entre dos variables discretas medidas y donde al menos una de ellas, se presenta en una escala ordinal. El coeficiente Rho de Spearman arrojan valores que oscilan entre -1 y $+1$ lo que significa que los valores próximos a 1 indican una correlación fuerte y positiva por el contrario los valores próximos a -1 indican una correlación fuerte y negativa; mientras que los valores próximos a 0 indican que no hay correlación lineal.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Presentación de los resultados

Con la información recabada a través del instrumento aplicado a los empresarios comerciales del Distrito de Paramonga, se procedió a elaborar una matriz de datos, para efectuar el análisis estadístico y la contrastación de las hipótesis.

Mostraremos los resultados estadísticos descriptivos, mediante frecuencias y porcentajes, cuyas variables son: políticas de crédito con sus dimensiones: factor externo, factor interno; y la variable flujo de efectivo con sus dimensiones: actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento. Al formular la matriz de datos a través de los indicadores incluidos en las encuestas, estamos en condiciones de analizar las dimensiones y por ende las variables, así como sus correlaciones, para lo cual a continuación mostramos las tablas y gráficos descriptivos debidamente analizados.

4.1.1. Frecuencias y porcentajes de variables y dimensiones

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la variable políticas de crédito en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

Tabla 3

Frecuencias y porcentajes de la variable políticas de crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inadecuada	13	17,8
	Aceptable	47	64,4
	Adecuada	13	17,8
	Total	73	100,0

Fuente: elaboración propia

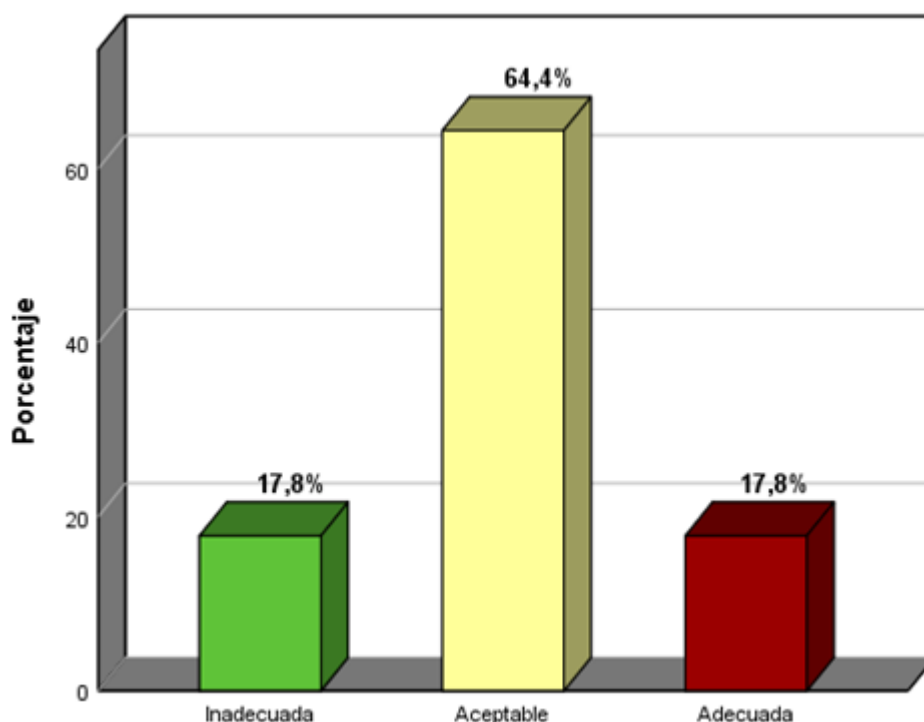


Figura 1: Variable políticas de crédito

En la tabla 3 y figura 1, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la variable políticas de crédito, observándose que un significativo 64,4% de las empresas comerciales han aplicado políticas de crédito aceptables; un 17,8% de las empresas han aplicado políticas de crédito inadecuadas y adecuadas permitiendo un buen flujo de efectivo.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión factor externo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

Tabla 4

Frecuencias y porcentajes de la dimensión factor externo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Irrelevante	21	28,8
	Poco Relevante	21	28,8
	Relevante	31	42,5
Total		73	100,0

Fuente: elaboración propia

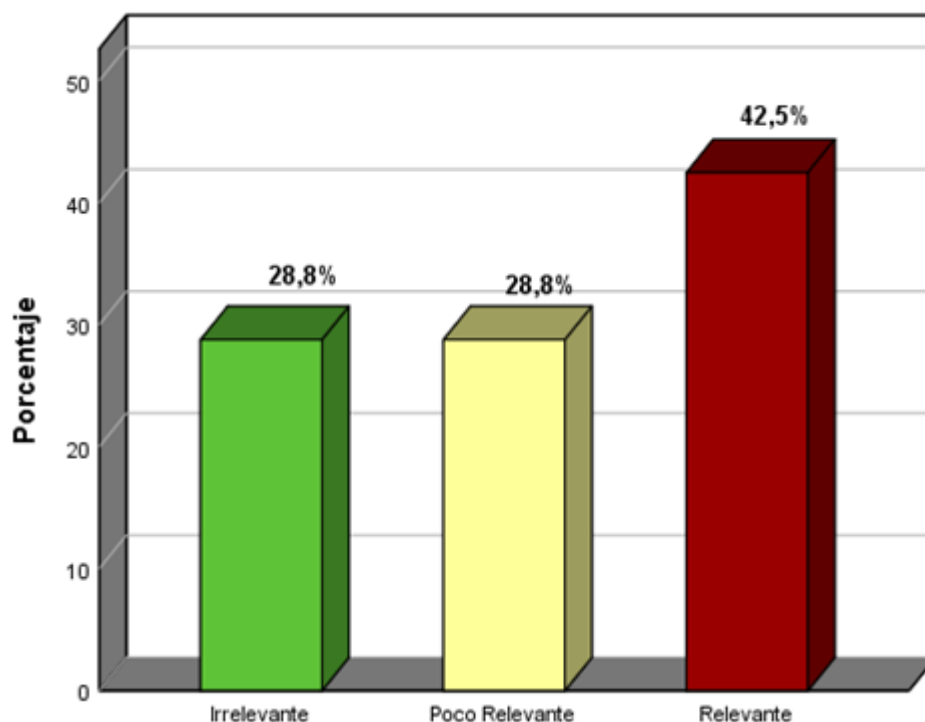


Figura 2: Dimensión factor externo

En la tabla 4 y figura 2, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión factor externo de las políticas de crédito, observándose que en un 42,5% de las empresas comerciales el factor externo ha sido relevante en las políticas de crédito; un 28,8% de las empresas el factor externo ha sido irrelevante y poco relevante ante el flujo de efectivo.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión factor interno en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

Tabla 5

Frecuencias y porcentajes de la dimensión factor interno

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Irrelevante	26	35,6
	Poco Relevante	13	17,8
	Relevante	34	46,6
	Total	73	100,0

Fuente: elaboración propia

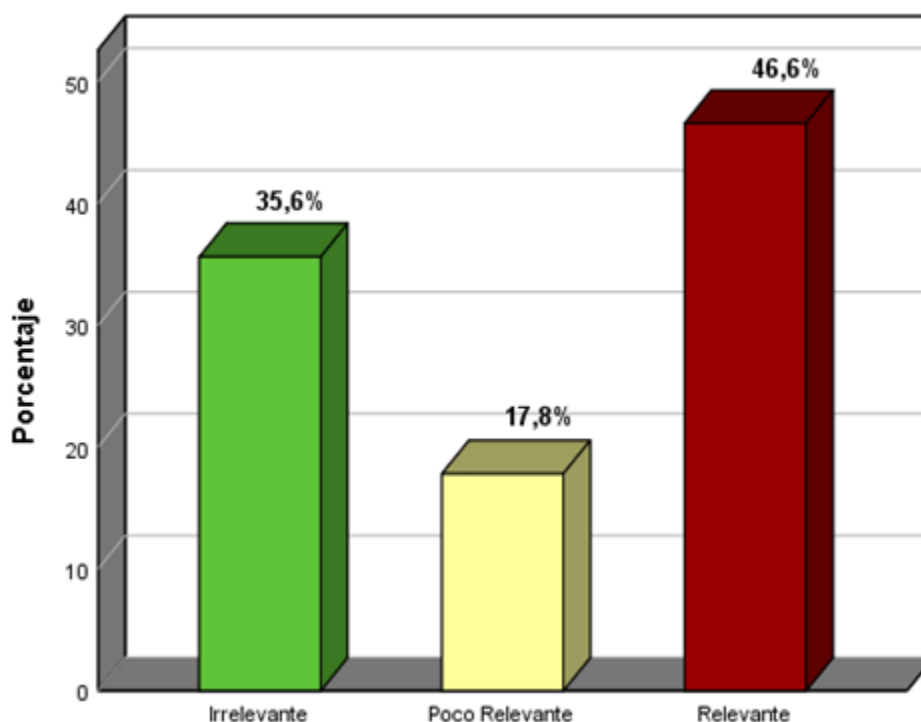


Figura 3: Dimensión factor interno

En la tabla 5 y figura 3, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión factor interno de las políticas de crédito, observándose que en un 46,6% de las empresas comerciales el factor interno ha sido irrelevante en las políticas de crédito; en un 35,6% de las empresas el factor interno ha sido irrelevante y en un 17,8% de las empresas el factor interno ha sido poco relevante ante el flujo de efectivo.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la variable flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

Tabla 6

Frecuencias y porcentajes de la variable flujo de efectivo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Insuficiente	11	15,1
	Moderado	43	58,9
	Suficiente	19	26,0
	Total	73	100,0

Fuente: elaboración propia

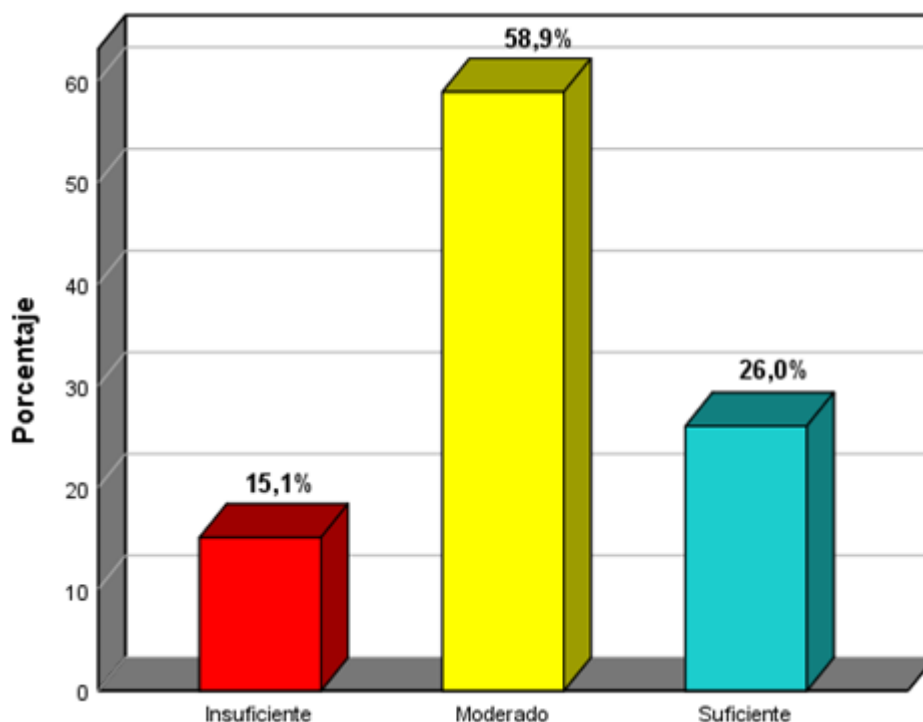


Figura 4: Variable flujo de efectivo

En la tabla 6 y figura 4, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la variable flujo de efectivo, observándose que en un 58,9% de las empresas comerciales han tenido un flujo de efectivo moderado; en un 26,0% de las empresas el flujo de efectivo ha sido suficiente y en un 15,1% de las empresas el flujo de efectivo ha sido insuficiente.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión actividades de operación en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

Tabla 7

Frecuencias y porcentajes de la dimensión actividades de operación

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Irrelevante	20	27,4
	Poco Relevante	8	11,0
	Relevante	45	61,6
	Total	73	100,0

Fuente: elaboración propia

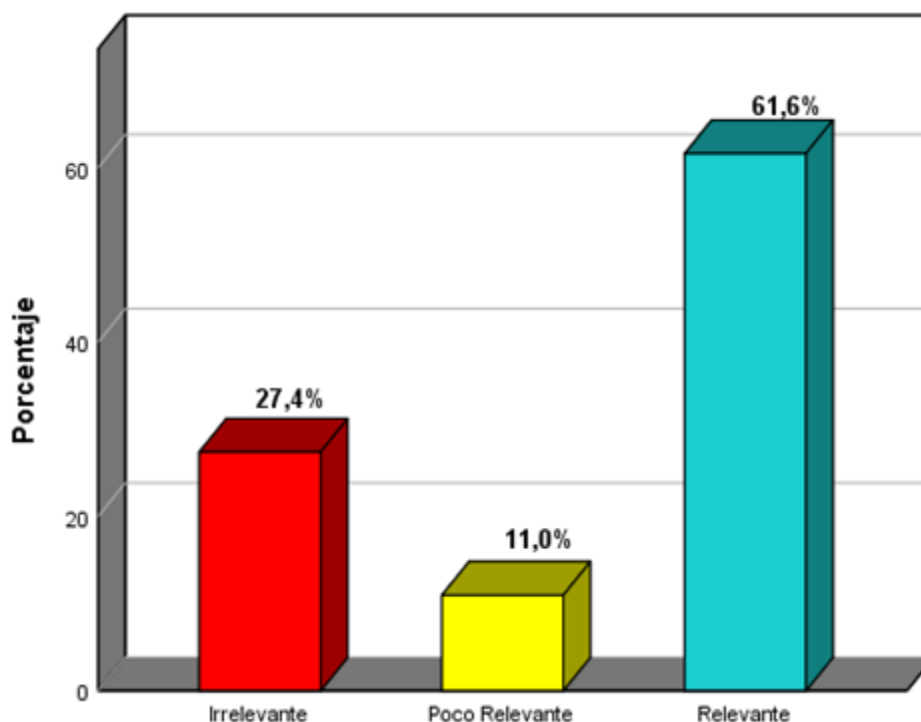


Figura 5: Dimensión actividades de operación

En la tabla 7 y figura 5, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión actividades de operación, observándose que en un 61,6% de las empresas comerciales sus actividades de operación han sido relevantes; en un 27,4% de las empresas las actividades de operación han sido irrelevantes y en un 11,0% las actividades de operación han sido poco relevantes.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión actividades de inversión en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

Tabla 8

Frecuencias y porcentajes de la dimensión actividades de inversión

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Irrelevante	12	16,4
	Poco Relevante	25	34,2
	Relevante	36	49,3
	Total	73	100,0

Fuente: elaboración propia

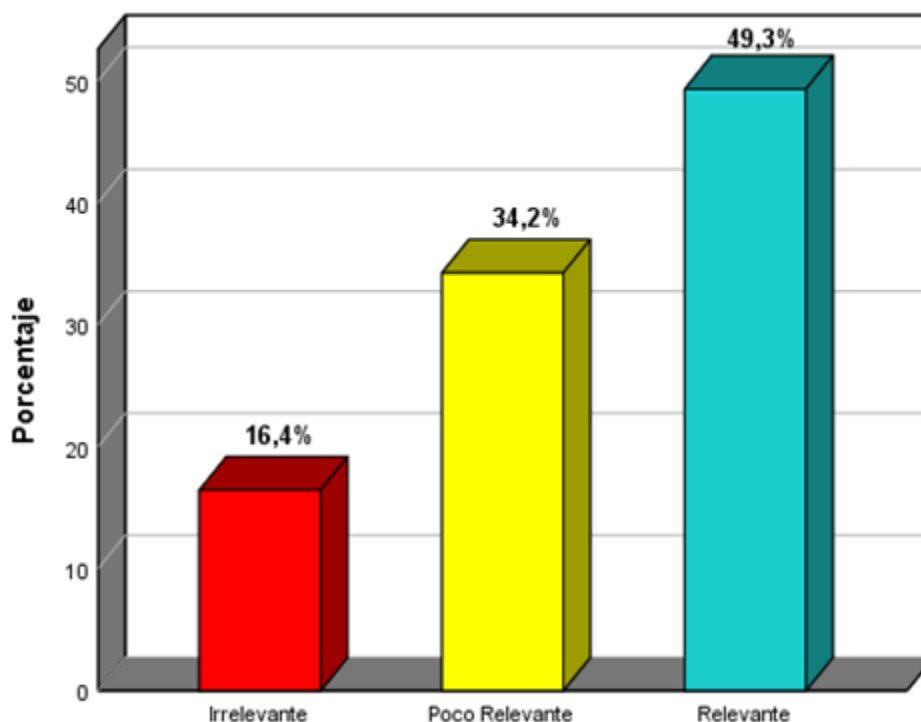


Figura 6: Dimensión actividades de inversión

En la tabla 8 y figura 6, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión actividades de inversión, observándose que en un 49,3% de las empresas sus actividades de inversión fueron relevantes; en un 16,4% de las empresas las actividades de inversión fueron irrelevantes y en un 34,2% las actividades de inversión han sido poco relevantes.

Frecuencias y porcentajes de los niveles de la dimensión actividades de financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

Tabla 9

Frecuencias y porcentajes de la dimensión actividades de financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Irrelevante	17	23,3
Poco Relevante	18	24,7
Relevante	38	52,1
Total	73	100,0

Fuente: elaboración propia

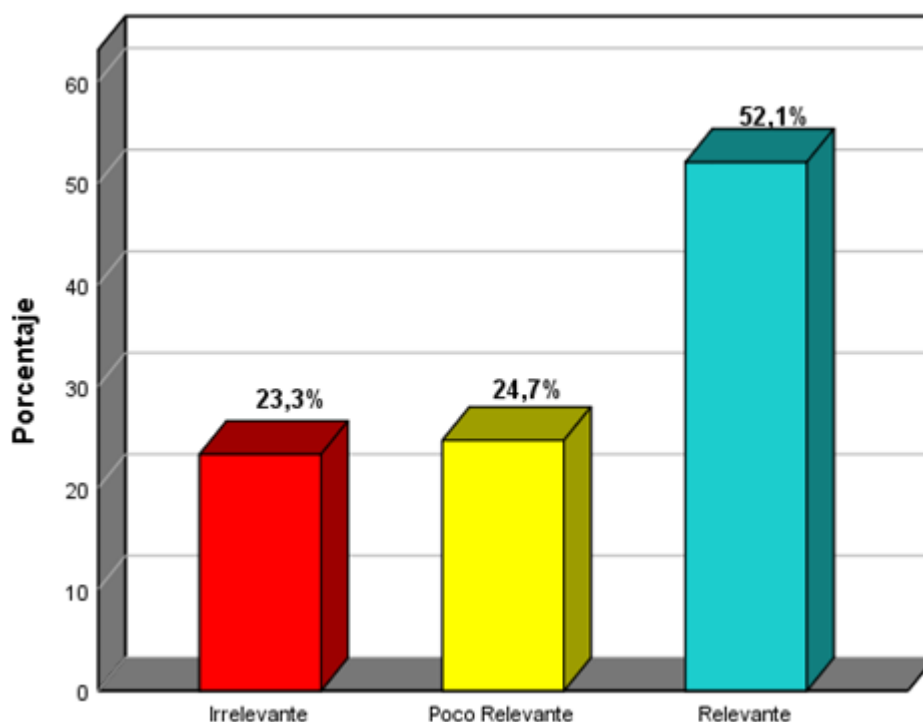


Figura 7: dimensión actividades de financiamiento

En la tabla 9 y figura 7, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión actividades de financiamiento, observándose que en un 52,1% de las empresas comerciales sus actividades de financiamiento han sido relevantes; en un 23,3% de las empresas las actividades de financiamiento han sido irrelevantes y en un 24,7% las actividades de financiamiento en las empresas han sido poco relevantes.

4.1.2. Contrastación de la hipótesis general y específicas.

Para determinar el resultado de nuestra investigación debemos evaluar las hipótesis de nuestra investigación para ello estamos formulando la hipótesis nula (H_0).

Hipótesis general de la investigación

H_0 : Las políticas de crédito no influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

H_G : Las políticas de crédito influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

Tabla 10

Grado de correlación y nivel de significación entre las políticas de crédito y el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

		Políticas de crédito	Flujo de efectivo
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	73
	Flujo de efectivo	Coefficiente de correlación	,638**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	73

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

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 10, podemos concluir que: existe una moderada relación entre las políticas de crédito y el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga, (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,638). Por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que las políticas de crédito influyen moderadamente en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

Hipótesis específica de la investigación

A continuación, debemos determinar los resultados de las hipótesis específicas por lo cual formulamos las hipótesis nulas.

Primera hipótesis específica:

H₀: Las políticas de crédito no influyen en las actividades de operación en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

H_{E1}: Las políticas de crédito influyen en las actividades de operación en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

Tabla 11

Grado de correlación y nivel de significación entre las políticas de crédito y las actividades de operación del flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

		Políticas de crédito	Actividades de operación
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	73
	Actividades de operación	Coeficiente de correlación	,440**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	73

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

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 11, podemos concluir que: existe una moderada relación entre las políticas de crédito y las actividades de operación del flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga, (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,440). Por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que las políticas de crédito tienen una moderada influencia en las actividades de operación en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

Segunda hipótesis específica:

H₀: Las políticas de crédito no influyen en las actividades de inversión en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

H_{E2}: Las políticas de crédito influyen en las actividades de inversión en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

Tabla 12

Grado de correlación y nivel de significación entre las políticas de crédito y las actividades de inversión del flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

		Políticas de crédito	Actividades de inversión
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,306**
		N	73
	Actividades de inversión	Coeficiente de correlación	,306**
		Sig. (bilateral)	,008
		N	73

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

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 12, podemos concluir que: existe una baja relación entre las políticas de crédito y las actividades de inversión del flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga, (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,306). Por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que las políticas de crédito tienen una baja influencia en las actividades de inversión en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

Tercera hipótesis específica:

H₀: Las políticas de crédito no influyen en las actividades de financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

H_{E3}: Las políticas de crédito influyen en las actividades de financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

Tabla 13

Grado de correlación y nivel de significación entre las políticas de crédito y las actividades de financiamiento del flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga

		Políticas de crédito	Actividades de financiamiento
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	73
	Actividades de financiamiento	Coeficiente de correlación	,377**
		Sig. (bilateral)	,001
		N	73

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

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 13, podemos concluir que: existe una baja relación entre las políticas de crédito y las actividades de financiamiento del flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga, (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,377). Por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que las políticas de crédito tienen una baja influencia en las actividades de financiamiento en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

CAPITULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

En la investigación se ha realizado el análisis estadístico de carácter descriptivo de las acciones inductivas a las políticas de crédito y el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga.

El análisis se llevó a cabo con el propósito de determinar el nivel de apreciaciones predominante respecto a las variables incluidas en nuestra investigación, así como de sus respectivas dimensiones. En relación con los resultados de la investigación hemos determinado que existe una moderada relación entre las políticas de crédito y el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga; (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,638).

En nuestro país la situación inflacionaria es baja; ello permite que los comerciantes puedan ofrecer sus productos bajo la modalidad de venta al crédito, en la medida de que la recuperación del capital de trabajo actualizado por un determinado interés que cobran, logran reinvertir en productos sin menoscabar significativamente la utilidad proyectada; en este esquema se torna necesario la existencia de una política de crédito dinámica, debidamente articulada con la realidad económica nacional, con la finalidad de ajustar los lineamientos para el otorgamiento de crédito puesto que es imperioso el retorno de capital de trabajo, es decir, con políticas de crédito deficientes se estaría garantizando falencias económicas y por ende resultados financieros negativos tal como lo determinaron Janampa, Asparrin & Sihui (2017), en su tesis: *Política de ventas al crédito y su influencia en el capital de trabajo de la Empresa Importaciones Real Automotriz S.A. En el Distrito de San Juan de Lurigancho Periodo 2015* indicaron: Se concluye que las políticas de ventas al crédito sí influyen en el capital de trabajo en la empresa Importaciones Real Automotriz S. A. de acuerdo a la investigación que hemos realizado la empresa tiene mayor índice de cuentas por cobrar, la empresa tiene

problemas de cobranza que lleva en desventaja al capital de trabajo esto se debe al mal manejo de las políticas de crédito.

Se determinó que la empresa carece de una política de crédito eficiente que sirva para recuperar más seguro y rápido el efectivo. No hay una política clara que diga que la demora en el pago tendrá un recargo de interés por cada de retraso. La empresa cuenta con mayor índice de obligaciones a corto plazo, esto se debe a la mala aplicación de políticas de venta al crédito, por la falta de implementación de un buen manejo que sea más efectivo y por falta de capacitación al personal.

El periodo de cobranza de la empresa Importaciones Real Automotriz SA. sí influye en el capital de trabajo de manera significativa, ya que no se obtiene mejor rendimiento en el capital de trabajo, al no contar con una política consistente, pues el plazo establecido para el pago de los clientes es de 90 días de acuerdo a la política. Esto en parte es en teoría, pues en la práctica no se da, y la empresa no cuenta con un plan de contingencia, para cubrir los gastos en que incurre por la demora en la aprobación de facturas, este inconveniente se ve reflejado en los procedimientos burocráticos.

Se determinó que los límites de cobranza en Empresa Importaciones Real automotriz SA, sí influye en el capital de trabajo porque no es funcional las políticas de crédito establecido. 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.79)

En cuanto a nuestro primer objetivo específico los resultados obtenidos en la consulta realizada a los empresarios comerciales nos han indicado que existe una moderada incidencia de las políticas de crédito ante las actividades de operación del flujo de efectivo, con estos resultados podemos determinar que las políticas de créditos si bien es cierto no han sido totalmente efectivas tampoco han permitido alcanzar una alta y pronta recuperación del capital de trabajo, hecho que también lo determinaron Lozano & Luna (2016) en su tesis

titulada: *Diseño manual políticas de créditos y cobranzas para mejorar liquidez Química S.A. 2017* quienes en sus conclusiones indicaron: toda empresa, organización o compañías independientemente de su actividad comercial, que no cuente con controles internos para otorgar, recuperar y liquidar créditos otorgados y para seleccionar a proveedores, tiene o tendrá problemas de cobranzas, de liquidez y de rentabilidad. (p.108)

En cuanto a nuestro segundo objetivo; nuestros resultados indicaron que existe una baja influencia de las políticas de crédito ante las actividades de inversión en el flujo de efectivo; consideramos que es justificado el resultado obtenido en la medida de que las inversiones que realizan las empresas comerciales tienen su propia fuente de financiamiento, pudiendo ser un crédito específico para tal fin y la presencia de la baja influencia se muestra a través de un probable retraso en la cobranza de los créditos que limitarían el poder cumplir con las deudas materia de inversiones; ante estos hechos coincidimos con Mite, Morales & Quiroga (2013), en su tesis titulada: *Elaboración de políticas efectivas de cobranzas para el mejoramiento de liquidez y su impacto en el estado de flujo de efectivo de la Empresa AEROSTAR S.A., periodo 2011-2012 y su incidencia en el año 2013*, los investigadores en sus conclusiones indicaron: el índice del ciclo financiero muestra que la Empresa AEROSTAR S.A., tarda en realizar su operación normal para recuperar su inversión. Mediante un análisis a las cuentas por cobrar, se puntualizó construir políticas de cobranzas.

En la ejecución del estado de flujo de efectivo, se determina que el mayor desfase que tiene AEROSTAR S.A., es el mal manejo de gestión de cobro a clientes. (p.77)

En cuanto a nuestro tercer objetivo nuestros resultados obtenidos a través de las encuestas aplicadas a los comerciantes nos indicaron que existe una baja influencia de las políticas de crédito ante las actividades de financiamiento en el flujo de efectivo; la gestión financiera debe de ejecutarse en un contexto armónico entre las deudas por cobrar frente a las deudas por pagar en la

medida en que las primeras permitirán cumplir con los compromisos contraídos al crédito; para ello es necesario realizar una planificación a corto, mediano y largo plazo en la medida de que un retraso en las cobranzas propiciaría desequilibrios financieros incrementando la posibilidad de acceder a financiamientos que a la larga menguaría la utilidad proyectada; es por ello que el otorgamiento de créditos obedece a políticas donde no solamente deben evaluar la capacidad de crédito del cliente sino que también corresponde implementar mecanismos efectivos de cobranza; por lo expresado concluimos que es sumamente trascendente tener en consideración que si las empresas van a otorgar créditos, se requiere manejar una política de crédito monitoreada para evitar la morosidad de los clientes y a su vez de ser necesario, ajustar los criterios para conceder algún crédito; en estas condiciones coincidimos con Ruiz (2018), quien en su tesis: *el área de créditos y cobranzas y su influencia en la morosidad de la cartera de clientes de la empresa Maccaferri de Perú S.A.C en la ciudad de LIMA en el periodo 2013-2015*; entre sus conclusiones indicó: La empresa presenta problemas con la gestión financiera en el área de créditos y cobranzas relacionadas a los procedimientos para el otorgamiento de créditos y gestión de cobranza. Se determinó que la gestión financiera del área de créditos y cobranzas y la morosidad tienen relación inversa, es decir a una menor o mala gestión financiera en el área de créditos y cobranzas, la morosidad aumenta, ya que la gestión financiera es la que pone los lineamientos y controles necesarios para los otorgamientos de los créditos y su recuperación.

El otorgamiento de créditos no cuenta con una dinámica coherente y segura, se otorgan créditos sin la evaluación adecuada, se les vuelve a otorgar a los clientes un nuevo crédito, sin considerar que no termina de cancelar las facturas pendientes, no se vuelve a consultar a la central de riesgo (Infocorp) para un nuevo crédito, no se solicita documentación de la situación económica-financiera del cliente. Además, se comprobó el otorgamiento de los créditos, influye en el aumento de la morosidad, vale decir que al otorgar créditos a clientes que no cuentan con capacidad de pago, aumenta el riesgo de crédito. (p.100)

5.2. Conclusiones

En base a la contrastación de las hipótesis que se encuentran vinculadas a los objetivos de la investigación, podemos indicar lo siguiente:

Primera conclusión

Las políticas de crédito influyen moderadamente en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,638)

Segunda conclusión

Las políticas de crédito tienen una moderada influencia en las actividades de operación en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,440)

Tercera conclusión

Las políticas de crédito tienen una baja influencia en las actividades de inversión en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,306)

Cuarta conclusión

Las políticas de crédito tienen una baja influencia en las actividades de financiamiento en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,377)

5.3. Recomendaciones

Habiendo obtenido conclusiones de nuestra investigación expresamos las recomendaciones:

Primera recomendación

En la medida de que las políticas de crédito influyen moderadamente en el flujo de efectivo; recomendamos que los lineamientos para otorgar créditos deben estar articulados con la realidad económica nacional, a su vez debe

mantener un dinamismo permanente para que los requisitos que se implementan puedan ser actualizados para garantizar una cobranza efectiva de sus créditos.

Segunda recomendación

Debido a que las políticas de crédito tienen una moderada influencia en las actividades de operación en el flujo de efectivo; recomendamos que en las políticas de créditos se incorporen las referencias de créditos del mercado financiero nacional así como de las centrales de riesgo, aunados a las particularidades de los productos y localidades en que se pretende otorgar créditos, en la medida de que no deben existir políticas de crédito de ámbito nacional; y por la particularidad de cada zona comercial es necesario ajustar los criterios para el otorgamiento de los créditos.

Tercera recomendación

Conociendo que las políticas de crédito tienen una baja influencia en las actividades de inversión en el flujo de efectivo; recomendamos que las empresas formulen la planificación de sus inversiones en forma coherente con la política de crédito que tienen implementada; con la finalidad de que, de existir una ineficaz cobranza de los créditos, no se tengan que ver afectados los pagos de las deudas por inversiones.

Cuarta recomendación

Habiendo determinado que las políticas de crédito tienen una baja influencia en las actividades de financiamiento en el flujo de efectivo; recomendamos que las empresas comerciales que otorgan crédito desarrollen sus actividades en forma planificada debiendo evaluar sus resultados económicos a lo largo del periodo económico; lo que le permitirá tomar decisiones correctivas para mantener la liquidez que demanda los compromisos por pagar evitando recurrir a financiamientos.

CAPITULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. Fuentes Bibliográficas

Amat, O., Pujadas, P. & Lloret, P. (2012). *Análisis de operaciones de crédito, introducción a las técnicas de análisis, confección de informes y seguimiento de las operaciones*. España: Profit Editorial I.S.L.

Apaza, M. (2004). *Elaboración análisis e interpretación de Estados Financieros*. Perú: Instituto Pacifico SAC.

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

CEFI de ASBANC (2015). *Diagnóstico general de la problemática del nivel de endeudamiento de hogares en el Perú*. Perú: Autor.

Emery, D., Finnerty, J. & Stowe, J. (2000). *Fundamentos de administración financiera*. Editorial: Pearson Prentice Hall.

Flores, J. (2013). *Flujo de Caja*. Perú: Instituto Pacífico S.A.C.

Horngrén, Ch., Sundem, G. & Elliott, J. (2000). *Introducción a la contabilidad financiera*. México: Pearson Educación.

Jaime, J. (2003). *Análisis económico – financiero de las decisiones de gestión empresarial*. España: Editorial ESIC

Janampa, J., Asparrin, A., & Sihui, B. (2017). *Política de ventas al crédito y su influencia en el capital de trabajo de la Empresa Importaciones Real Automotriz S.A. En el Distrito de San Juan de Lurigancho Periodo 2015*.

Perú: Universidad Peruana de las Américas,

Lozano, G. & Luna, I. (2016), en su tesis titulada: *Diseño manual políticas de créditos y cobranzas para mejorar liquidez Química S.A. 2017*. Ecuador: Universidad de Guayaquil.

Mite, S., Morales, M. & Quiroga, I. (2013). *Elaboración de políticas efectivas de cobranzas para el mejoramiento de liquidez y su impacto en el estado de flujo de efectivo de la Empresa AEROSTAR S.A., periodo 2011-2012 y su incidencia en el año 2013*. Ecuador: Universidad de Guayaquil.

OCDE (2018). *Financiamiento de PYMES y emprendedores 2018: un marcador de la OCDE*. Francia: Autor

Piñeiro, C., de Llano, P. & Álvarez, B. (2007). *Dirección financiera modelos avanzados de decisión de Excel*. España: Delta publicaciones universitarias.

Ruiz, I. (2018). *El área de créditos y cobranzas y su influencia en la morosidad de la cartera de clientes de la empresa Maccaferri de Perú S.A.C en la ciudad de LIMA en el periodo 2013-2015*. Perú: Universidad Ricardo Palma.

Universidad ESAN (2017). *Inversiones y proyectos. El ciclo de un negocio condiciona el ciclo de efectivo de una empresa*, 08, 10.

6.2. Fuentes Electrónicas

S&P Global Ratings (2017). Criterios para cuentas por cobrar comerciales, Evaluación de los riesgos en bursatilizaciones de cuentas por cobrar comerciales. Recuperado de:

https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home

Todo créditos y cobranzas, recuperado de:
<https://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/>

ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN”



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

CUESTIONARIO

Estimado señor:

La presente herramienta de investigación; tiene por objeto sustentar, concluir y presentar recomendaciones sobre “POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL FLUJO DE EFECTIVO EN EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE PARAMONGA”; y teniendo en consideración que su empresa ha otorgado créditos comerciales durante el año 2017; 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.

Situación socio – económica y estabilidad financiera del país		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Evalúan las políticas de crédito conforme a la realidad económica del país					
02	Evalúan las políticas de crédito conforme a la estabilidad financiera del país					
03	La situación económica del país influye la cobranza de los créditos otorgados					
04	El tipo de cambio del dólar afecta significativamente la cobranza de los créditos otorgados					
Situación del mercado		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
05	Las políticas de crédito no se ven afectadas significativamente ante las variaciones del mercado					
06	Ante una variación del mercado se ajustan las políticas de crédito					
07	Ante una variación del mercado se ajustan los intereses en los créditos otorgados					

08	Ante una variación del mercado a los clientes se les otorgan facilidades adicionales evitando la morosidad					
09	Han tenido que suspender el otorgamiento de crédito por variaciones en el mercado					
Objetivos perseguidos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
10	Las políticas de crédito son evaluadas para corregir cualquier desvío de los objetivos perseguidos					
11	Se evalúan las metas mensuales para determinar si se cumplen con los objetivos					
Rentabilidad		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
12	Las políticas de crédito le permiten obtener rentabilidad a la empresa					
13	Se evalúan las políticas de crédito para determinar si están generando rentabilidad					
14	Las ventas al contado generan mas rentabilidad que las ventas al crédito					
15	Las políticas de crédito son ajustadas para mantener una rentabilidad permanente					
16	Cuando la rentabilidad disminuye se reducen los plazos de pago en las ventas al crédito					
Grado de eficiencia, y suficiente capital de trabajo para financiar ventas a plazos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
17	Las políticas de crédito se articulan con los plazos para cumplir con el pago de las obligaciones					
18	Las políticas de crédito garantizan el capital de trabajo que necesita la empresa					
19	Las políticas de crédito reducen el capital de trabajo de la empresa					
20	Las políticas de crédito permiten incrementar el capital de trabajo de la empresa					
Situación financiera de la empresa		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
21	Las ventas al crédito desestabilizan la situación financiera de la empresa					
22	Conforme a la situación financiera de la empresa se ajustan las políticas de crédito					

23	Se realiza el seguimiento del flujo de efectivo para garantizar una buena situación financiera.					
Pericia y responsabilidad del manejo financiero		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
24	Se actualiza al personal en las técnicas de otorgamiento de crédito					
25	Se realiza una estricta verificación de la capacidad de endeudamiento del cliente antes de otorgarle crédito					
26	Se recurre a fuentes externas para verificar la capacidad de endeudamiento del cliente					
Ingresos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
27	Los ingresos mensuales son suficientes para cancelar las deudas del mes					
28	Se obtiene la totalidad de los ingresos proyectados en el estado de flujo de efectivo					
29	Se dispone oportunamente de los ingresos para cancelar las obligaciones de corto plazo					
Egresos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
30	Los egresos proyectados en el flujo de efectivo son inferiores a los efectivamente desembolsados					
31	Los egresos por giro de negocio superan a los gastos operativos					
32	Las compras al crédito se contratan a plazos de hasta 12 meses					
Capital de trabajo		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
33	Se establece un mínimo de capital de trabajo conforme a las temporadas de ventas					
34	Se tiene dificultades para tener un capital de trabajo acorde con la demanda del mercado					
35	Las políticas de crédito se ajustan las necesidades de capital de trabajo					
Inversiones		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
36	Se elabora anualmente un plan de inversiones					

37	Las inversiones provienen de créditos externos					
38	Las políticas de crédito desestabilizan las inversiones					
Valor de recupero		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
39	Las políticas de crédito se ajustan periódicamente para garantizar el valor de recupero					
40	Se promueven campañas para la cobranza anticipada de los créditos otorgados					
41	Se establecen límites mensuales para el otorgamiento de créditos por las ventas					
Ingreso de préstamos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
42	Se acceden a préstamos para mantener el capital de trabajo					
43	Se acceden a préstamos para cancelar las deudas de créditos relacionados al giro del negocio					
44	Se acceden a préstamos para cancelar las deudas de créditos no relacionados al giro del negocio					
Amortización de préstamos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
45	Las ventas al crédito permiten cumplir oportunamente con los prestamos financieros					
46	Las ventas al crédito permiten cumplir oportunamente con los créditos otorgados por los proveedores					
47	Se amortizan los créditos antes del vencimiento de sus plazos					
Intereses		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
48	Los intereses por pagar son cubiertos por los intereses por cobrar					
49	Cuando se debe acceder a créditos externos se evalúan más de dos ofertas financieras					
50	Al cancelar los créditos con anticipación reducen el gasto por intereses					

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: POLÍTICAS DE CRÉDITO Y EL FLUJO DE EFECTIVO EN EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE PARAMONGA						
AUTORA: Bch. CANO AGREDA MARIA ISABEL						
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES			
¿De qué manera las políticas de crédito influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga?	Determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga	Las políticas de crédito influyen en el flujo de efectivo en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga	Variable 1: Políticas de crédito			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
			Factor externo	Situación socio-económica y estabilidad financiera del país Situación del mercado	01 – 09	Siempre Casi siempre A veces Casi nunca Nunca
Factor interno	Objetivos perseguidos Rentabilidad Grado de eficiencia, y suficiente capital de trabajo para financiar ventas a plazos. Situación financiera de la empresa Pericia y responsabilidad del manejo financiero	10 – 26				
PROBLEMA ESPECÍFICO	OBJETIVO ESPECÍFICO	HIPÓTESIS ESPECÍFICA	Variable 2: Flujo de efectivo			
a) ¿De qué manera las políticas de crédito influyen en las actividades de operación en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga? b) ¿De qué manera las políticas de crédito influyen en las actividades de inversión en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga? c) ¿De qué manera las políticas de crédito influyen en las actividades de financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga?	a) Determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en las actividades de operación en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga b) Determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en las actividades de inversión en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga c) Determinar la manera en que las políticas de crédito influyen en las actividades de financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga	a) Las políticas de crédito influyen en las actividades de operación en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga b) Las políticas de crédito influyen en las actividades de inversión en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga c) Las políticas de crédito influyen en las actividades de financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Paramonga	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
			Actividades de operación	Ingresos Egresos	27 – 32	Siempre Casi siempre A veces Casi nunca Nunca
			Actividades de inversión	Capital de trabajo Inversiones Valor de recupero	33 – 41	
			Actividades de financiamiento	Ingreso de préstamos Amortización de préstamos Intereses	42 – 50	