



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

**CRÉDITOS COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN
FINANCIERA DE LAS MYPES COMERCIALES EN VILLA MARÍA
DEL TRIUNFO, 2017**

**PRESENTADA POR
JUAN NIXA DÁVILA URBINA**

ASESOR

FAUSTINO CABANILLAS ATALAYA

TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA – PERÚ

2019



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**CRÉDITOS COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN
FINANCIERA DE LAS MYPES COMERCIALES EN
VILLA MARÍA DEL TRIUNFO, 2017**

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADA POR

JUAN NIXA DÁVILA URBINA

LIMA – PERÚ

2019

**CRÉDITOS COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN
FINANCIERA DE LAS MYPES COMERCIALES EN
VILLA MARÍA DEL TRIUNFO, 2017**

DEDICATORIA

A mis padres:

Washington Dávila

Felipa Urbina

Quienes con su amor, apoyo, confianza y rigor, me enseñaron a ser una persona buena para llegar al final de este trabajo de investigación y lograr las metas que me propuse.

AGRADECIMIENTOS

El más grande agradecimiento a mis hijas, a su madre y a mi familia, a los amigos que me brindaron su apoyo incondicional para lograr este trabajo de investigación. A la Universidad de San Martín de Porres. A mis profesores, colegas y amigos.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	i
Dedicatória	ii
Agradecimiento	iii
ÍNDICE	iv
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	ix

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

	Página
1.1 Descripción de la situación problemática	01
1.2 Formulación de problemas	04
1.2.1 Problema principal	04
1.2.2 Problemas secundarios	04
1.3 Objetivos de la investigación	05
1.3.1 Objetivo general	05
1.3.2 Objetivos específicos	05
1.4 Justificación de la investigación	05
1.4.1 Importancia de la investigación	05
1.5 Limitaciones del estudio	06
1.6 Viabilidad de la investigación	06

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación	07
2.2 Bases teóricas	10
2.2.1 Créditos comerciales	10
2.2.1.1 Montos	14
2.2.1.2 Intereses	14
2.2.1.3 Plazos	15
2.2.1.4 Descuentos	16
2.2.2 Gestión financiera	16

2.2.2.1	Decisiones de Inversión	24
2.2.2.2	Decisiones de financiamiento	25
2.2.2.3	Decisiones de operación	27
2.2.2.4	Decisiones de dividendos	27
2.2.3	Ventajas de usar el crédito comercial	28
2.2.4	Fines del crédito	31
2.2.5	Influencia social del crédito en el Perú	35
2.2.6	Documentos de crédito	46
2.2.7	Antecedentes históricos del crédito	53
2.2.8	Áreas relacionadas con la gestión financiera	59
2.3	Términos básicos	62
2.3.1	Definiciones de crédito	62
2.3.2	Definiciones de financiamiento	63
2.4	Formulación de Hipótesis	65
2.4.1	Hipótesis principal	65
2.4.2	Hipótesis secundarias	65
2.5	Operacionalización de las variables	66
2.5.1	Variable independiente	66
2.5.2	Variable dependiente	66

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1	Diseño metodológico	67
3.1.1	Tipo de investigación	67
3.1.2	Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis	67
3.2	Población y muestra	68
3.2.1	Población	68
3.2.2	Muestra	69
3.3	Técnicas de recolección de datos	70
3.3.1	Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos	70
3.3.2	Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos	70
3.4	Técnicas para el procesamiento y análisis de información	71
3.4.1	Procesamiento de la información	71
3.4.2	Procedimientos de contrastación de hipótesis	71
3.5	Aspectos éticos	73

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1	Presentación	74
4.2	Interpretación de las encuestas realizadas	75
4.3	Contrastación de hipótesis	83
4.3.1	Hipótesis principal	83
4.3.2	Hipótesis secundarias	86
4.4	Caso práctico	98

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

DISCUSIÓN	100
CONCLUSIONES	101
RECOMENDACIONES	102
FUENTES DE INFORMACIÓN	103
ANEXOS	105

RESUMEN

Objetivo: Se ha demostrado como el financiamiento de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo a través de los créditos comerciales de los proveedores logra reducir significativamente los costos financieros en comparación al costo financiero por los créditos otorgados por las empresas del sistema financiero.

Material y métodos: El universo estuvo conformado por las microempresas ubicadas en el distrito de Villa María del Triunfo, la unidad de análisis ha sido el financiamiento a través del crédito comercial de los proveedores, la muestra estuvo conformada por 97 empresas entre propietarios y funcionarios, la técnica utilizada para este recojo de la información fue la encuesta tanto para la tabulación, procesamiento y el análisis de los resultados.

Resultado: Los resultados obtenidos ha conducido a demostrar la viabilidad del modelo, lo que ha permitido rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Conclusión: El financiamiento a través de los créditos comerciales otorgados por los proveedores incide significativamente en la gestión financiera de las MYPES de Villa María del Triunfo.

Palabra clave: Crédito financiero, Mypes.

ABSTRACT

Objective: It has been proven how the financing of commercial MYPES in Villa María del Triunfo through the commercial credits of the suppliers significantly reduces the financial costs compared to the financial cost of the loans granted by the companies of the financial system.

Material and methods: The universe was conformed by the microenterprises located in the district of Villa María del Triunfo, the unit of analysis has been the financing through the commercial credit of the suppliers, the sample consisted of 97 companies between owners and officials, The technique used for this collection of information was the survey for both the tabulation, processing and analysis of the results.

Result: The results obtained have led to demonstrate the viability of the model, which has allowed to reject the null hypothesis and accept the alternative hypothesis.

Conclusion: Financing through commercial credits granted by suppliers has a significant impact on the financial management of the MYPES of Villa María del Triunfo.

Keyword: Financial credit, Mypes.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de tesis demostró que el financiamiento a través de los créditos comerciales de los proveedores, es una herramienta importante en la determinación del costo financiero para las pequeñas y medianas empresas del cono sur de Lima Metropolitana, así como reconocer que el uso de esta fuente de financiamiento no es sólo de ayuda para los microempresarios sino también para la gestión de operación, con el fin de mejorar las utilidades para los propietarios.

El motivo por el cual se eligió dicho tema, fue que el uso del financiamiento a través de los proveedores, constituye una parte fundamental para cualquier organización, ya que con el ahorro en los costos financieros del sistema financiero permiten mejorar las utilidades y la gestión operativa del negocio.

Debe considerarse que los objetivos de esta investigación trata de cubrir los aspectos de mayor relevancia respecto a los créditos comerciales y su incidencia en la gestión financiera de las MYPES en Villa María del Triunfo, por lo que no se pretende haber agotado el tema, pues en sí es bastante amplio.

El desarrollo de la tesis se presenta en 5 capítulos de la siguiente manera:

El Capítulo I, muestra el planteamiento del problema, dentro del cual se describe la realidad problemática, se formulan los problemas de investigación, se establecen los objetivos, se justifica y se establece la importancia de la investigación, las limitaciones y la viabilidad del estudio.

El Capítulo II, presenta el marco teórico, dentro del mismo se muestran los antecedentes, bases teóricas, los términos técnicos del crédito y financiamiento relacionados con el trabajo de investigación y se formulan las hipótesis y la operacionalización de las variables.

El Capítulo III, está referido a la metodología, dentro de la cual se presenta el diseño metodológico, la población y muestra, las técnicas de recolección de

datos: técnicas para el procesamiento y análisis de la información y los aspectos éticos.

El Capítulo IV, está referido a los resultados de la investigación. Al respecto presenta los resultados del trabajo de campo, la interpretación, análisis y la contrastación de las hipótesis

El Capítulo V, presenta la discusión de los resultados, las conclusiones y recomendaciones obtenidas en el desarrollo de los objetivos específicos investigados.

Finalmente, se presentan las fuentes de información y anexos.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la situación problemática

Parte de la problemática del financiamiento a través de los créditos comerciales es el desconocimiento de los medianos y pequeños comerciantes MYPES comerciales del cono sur de Lima Metropolitana como es Villa El Salvador y Villa María del Triunfo que son los distritos que más utilizan los créditos en la compra de sus inventarios.

Asimismo parte de la problemática del tema es la falta de asesoría financiera para los medianos y pequeños comerciantes, quienes no tienen conocimiento que el financiamiento que ofrecen los proveedores de los bienes son de costo más bajo, en comparación con los financiamientos que ofrecen los bancos. Cuando los medianos y pequeños comerciantes negocian directamente con los proveedores hay varios factores que pueden alterar los costos de los bienes o productos, dentro de ellos:

- a. Cantidad de productos comprados: a mayor cantidad de compras de bienes el costo es más bajo y el tiempo para pagar es más largo.
- b. Mayor plazo para pagar: los proveedores tratan de ofrecer mayores formas de pago con el fin de vender sus productos. Dan mayores tiempos para pagar a mayor cantidad de productos, como por ejemplo ofrecen como docena, una cantidad de catorce unidades pero nos facturan doce unidades o venden 100 unidades y entregan 10 docenas y facturan 100 unidades. Este sistema de financiamiento permite tener menor costo unitario del producto.

Otro problema financiero de los créditos, es el ofrecimiento de los bancos y entidades financieras que ofrecen la transferencia de efectivo en las cuentas corrientes o de ahorros para que sean utilizadas por los

pequeños comerciantes, obviamente el costo de los préstamos bancarios es más alto.

Con un buen asesoramiento financiero se puede obtener recursos financieros de los bancos para negociar con los proveedores y en la compra al contado se pueden obtener mayores descuentos de los proveedores logrando bajar el costo de los productos.

Asimismo los pequeños comerciantes MYPES, están buscando financiamiento de los proveedores con oferta de productos que ofrecen y también de los bancos y entidades financieras con el uso de las tarjetas de crédito por compras con crédito directo para aprovechar los 45 días que demoran hasta la fecha del cierre del estado de cuenta.

De otro lado, la gestión financiera tiene una función dinámica en el desarrollo de las operaciones de la empresa moderna. Con la creciente influencia que ahora se extiende más allá de los registros contables, de los informes, de los flujos de efectivo de la empresa y la obtención de fondos, el contador que algunas veces ejerce la función de gerente financiero tiene a su cargo: 1) la inversión de fondos en activos y 2) obtener la mejor mezcla de financiamiento sea a través de los proveedores o del sistema financiero en relación con generar ahorros, mejorar la rentabilidad y la gestión financiera de la empresa.

La obtención de la mejor mezcla de financiamiento determina los costos financieros de la empresa y el riesgo financiero que asumen; también repercute en la generación de utilidades o de pérdida y la valuación del negocio. Todo esto requiere una visión amplia y una prudente creatividad en el manejo financiero de financiamiento, que repercute en la gestión financiera que influirá sobre casi todos los aspectos económicos del negocio MYPES comerciales.

Otro de los problemas de la gestión financiera es determinar la mejor mezcla de financiamiento de los activos, los cuales pueden ser por los pasivos con o sin costo financiero o la estructura del capital. Explorarlo y conocer sus implicaciones en la solvencia del negocio, sobre la evaluación de la organización de la empresa y los aspectos financieros de las finanzas, pues se analizan los rasgos, conceptos y problemas asociados a otras formas de financiamiento que la gran mayoría de pequeños comerciantes desconocen. Si una empresa puede cambiar su gestión financiera a través del financiamiento de los inventarios con los créditos de los proveedores o de variar su estructura de capital con nuevos aportes, existiría una mezcla financiera óptima.

Por lo mencionado el uso de los créditos comerciales en la gestión financiera se consolida como una buena opción para lograr financiamientos a corto plazo que permita contar con mercaderías y productos para comercializar por el pequeño negocio, con la opción de pagar después en base a lo pactado con el proveedor. Este tipo de crédito es muchas veces más económico que un financiamiento bancario pues a menudo no se cobran intereses si se cumple con los pagos en las fechas pactadas, lo que permite una mejor gestión financiera en las MYPES comerciales.

1.2 Formulación de problemas

1.2.1 Problema principal

¿En qué medida el financiamiento a través de los créditos comerciales, incide en la gestión financiera de las MYPES comerciales de Villa María del Triunfo, 2017?

1.2.2 Problemas secundarios.

1. ¿De qué manera los montos del crédito inciden en las decisiones de inversión de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo?
2. ¿Cómo los intereses del crédito logran que se tomen las decisiones de financiamiento de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo?
3. ¿En qué medida los plazos de vencimiento del crédito inciden en las decisiones de operación de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo?
4. ¿De qué manera los descuentos por pronto pago del crédito inciden en las decisiones sobre los dividendos de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar en qué medida el financiamiento a través de los créditos comerciales incide en la gestión financiera de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo, 2017.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Precisar de qué manera los montos del crédito incide en las decisiones de inversión de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo.
- b) Establecer de qué manera los intereses del crédito logran que se tomen las decisiones de financiamiento de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo
- c) Conocer de qué manera los plazos de vencimiento del crédito incide en las decisiones de operación de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo
- d) Determinar de qué manera los descuentos por pronto pago del crédito inciden en las decisiones sobre los dividendos de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Importancia de la investigación

Esta investigación es importante, porque, el financiamiento externo es un problema que aqueja a muchos empresarios y el financiamiento a través de los créditos comerciales es una opción válida que puede mejorar su gestión financiera.

Este trabajo servirá como fuente de información para futuras investigaciones acerca del tema de financiamiento externo a través de los créditos comerciales de los proveedores y mejorar la gestión financiera.

Asimismo, servirá como fuente de consulta para empresarios que deseen optar por créditos comerciales de sus proveedores y tengan un conocimiento ligero del tema y logren mejorar su gestión financiera.

1.5 Limitaciones del estudio

No existen limitaciones para la realización y culminación del presente trabajo de investigación.

1.6 Viabilidad de la investigación

Para realizar el trabajo de investigación se contó con los recursos suficientes; tales como los recursos económicos que se encuentran para elaborar la investigación. Por otro lado, cuento con los recursos materiales suficientes ya que es factible lograr la participación de los sujetos u objetos necesarios para la investigación para realizar el estudio en un tiempo previsto.

Así mismo, se dispone de los recursos humanos que son los medios necesarios y la disponibilidad de tiempo requerido para investigar. Por lo cual consideramos que esta investigación es viable.

Dado que este trabajo está relacionado con el estudio de alcances académicos, pienso que será de utilidad para aquellos sectores interesados en el tema.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Al realizar una extensa revisión y consulta en los libros especializados, revistas, periódicos y tesis de investigación, se ha determinado que en relación al tema que se investigó, existen algunos estudios que tengan o guarden estrecha relación con el título de investigación “CREDITOS COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MYPES COMERCIALES EN VILLA MARÍA DEL TRIUNFO, 2017”, se pueden mencionar a continuación algunos trabajos encontrados, que han servido de marco referencial para la elaboración de las bases teóricas y prácticas del presente trabajo, en virtud que presentan ciertos criterios que se consideran de utilidad para alcanzar los objetivos planteados.

2.1.1 Antecedentes nacionales

Velorio, M. (2016). El Crédito Financiero y su Incidencia en el Desarrollo de la Gestión Financiera de las Mypes del Distrito de Los Olivos–Lima. (Tesis de pregrado) Universidad de San Martín de Porres. Señala que la gestión empresarial permite que los microempresarios puedan darle un valor agregado a su negocio mediante una correcta planificación y un control de su gestión, brindándole también herramientas de crecimiento y fomento del negocio como son la exportación, acceso al financiamiento y asociación empresarial que les permite ser más competitivo en el mercado del sector Mype en el distrito de Los Olivos donde desarrollan sus actividades; así también, fomentar la formalización de los microempresarios mediante los beneficios que otorga el estado. Así mismo la competitividad juega un rol importante dentro de la gestión ya que es una forma de evaluación de cómo se está llevando a cabo el negocio, si es competitivo en el mercado donde se desarrolla. De igual modo el crédito financiero es de gran

importancia en el cumplimiento de obligaciones al corto plazo para seguir contando con inventarios y caja para atender sus obligaciones. Sin embargo los requisitos exigidos por las instituciones financieras para nuevos créditos inciden en el flujo de caja proyectado de las MYPES debido a que uno de los instrumentos que más evalúan los bancos es la capacidad de pago.

Vizconde, C. (2015). El Financiamiento a las Micro y Pequeñas Empresas Comerciales de Chepén Para Promover su Desarrollo Sostenible con Responsabilidad Social Empresarial. (Tesis de Pre Grado) Universidad César Vallejo, Chiclayo, Perú. Sostiene que las MYPES constituyen un sector fundamental de nuestra economía y su labor en materia de responsabilidad social no sólo genera beneficios para su gestión, sino que constituye también un aporte para toda la sociedad. De todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es la más importante. La forma de conseguir ese capital, es a lo que se llama financiamiento. A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas de una economía estable y de seguir sus actividades comerciales. Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros, también se suelen utilizar los activos financieros del crédito que brindan las entidades bancarias y no bancarias; para financiar las necesidades de los negocios, los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones en las MYPES.

Hoy en día todas las actividades económicas necesitan y hacen uso del crédito, consistentemente todas las empresas que ofrecen y venden bienes y servicios ofrecen ventas al crédito, desde la industria de extracción, transformación y comercialización, todos trabajan en base a los créditos.

Como el comercio está avanzando y globalizándose, constantemente, de la producción a la superproducción debido a la producción en serie que se emplea, bajan los costos de producción, la búsqueda o remplazo constante de la materia prima, como por ejemplo: Los productos sintéticos y de caucho que están reemplazando a los materiales de metal.

Los países desarrollados son los poseedores de los grandes complejos industriales, son los más grandes en tecnología y de los grandes consumos, esto se debe a la gran población que tienen. Estos países se ven obligados a buscar constantemente nuevas técnicas para poder competir en el mercado internacional con sus productos.

Estos cambios en la producción hacen posible que las empresas de transformación llenen sus almacenes de productos y al no poder vender al contado, hacen uso del crédito, dan grandes facilidades a los distribuidores dan facilidades a los consumidores y así a través de este sistema de ventas al crédito, se trabaja financiando documentos por cobrar que da lugar a la relación de las industrias con el comercio y las finanzas bancarias. En la actualidad se hacen uso de una variedad de métodos y sistemas de crédito, que cada día los proveedores y fabricantes de productos, buscan nuevos métodos para dar mayores facilidades de pago para poder vender y en algunos casos conseguir algunas garantías con el objeto de hacer efectiva la cobranza del crédito.

El crédito comercial es una manera más flexible de financiamiento. La empresa no tiene que firmar un pagaré, entregar una hipoteca, un colateral o adherirse a un programa estricto de pagos sobre el pagaré. Un proveedor ve un pago retrasado ocasional con un ojo mucho menos crítico que un banquero u otro acreedor.

2.2 Bases teóricas

2.2.1. Créditos comerciales

Al revisar la información relacionada con créditos comerciales, encontramos que los especialistas sobre este tema, tienen diferentes puntos de vista, dentro de los cuales, Villaseñor (2013), da la siguiente definición: “el crédito comercial es una forma de financiamiento de corto plazo común a casi todos los negocios, de hecho, representa la mayor fuente de fondos de corto plazo. En una economía avanzada, no se exige que los compradores paguen por sus bienes a la entrega, sino que se permite un corto periodo de espera antes de vencerse el pago” (p. 128).

De acuerdo a lo expresado por el autor, los avances actuales en economía avanzada hacen posible extender un crédito comercial de corto plazo a los compradores de bienes, sin incluir costos por intereses del crédito otorgado, sino facilidades de pago antes del vencimiento de la factura.

Este hecho no sólo ha cambiado la forma de obtener financiamiento de corto plazo, sino que también ha tenido un gran impacto en la forma que las empresas MYPES para mejorar su competitividad. También hace hincapié en que, utilizando eficientemente el financiamiento sin costo financiero las empresas mejoran su gestión financiera, así como disponer de estas alternativas de financiamiento y recursos alternativos de acción para adaptarlas a las necesidades del momento, pues los financiamientos de los proveedores no siempre son permanentes.

También sobre este particular:

El crédito comercial es una fuente de fondos, porque el comprador no tiene que pagar los bienes sino hasta después de su entrega en un plazo adicional. Si la Empresa paga sus cuentas comerciales automáticamente después de cierto número de días después de la

fecha de facturación, el crédito comercial se convierte en una fuente incorporada de financiamiento que varía con el ciclo de producción. A medida que la empresa eleva su producción y las compras correspondientes, las cuentas por pagar aumentan y proporcionan parte de los fondos necesarios para financiar el incremento en la producción de bienes. Al disminuir la producción las cuentas por pagar tienden a reducirse. Bajo estas circunstancias, el crédito comercial es una fuente discrecional de financiamiento. Depende totalmente de los planes de compra de la empresa, los cuales, a su vez, dependen de su ciclo de producción. (Van Horne y Wachowicz, 2010, p. 75)

Conforme a lo expresado por los autores, el crédito comercial es una fuente de financiamiento, debido que la empresa no tiene que pagar inmediatamente después de recibido la factura comercial, sino que hay un periodo de días, o meses entre la fecha de facturación y la fecha de pago del cual la empresa MYPES debe aprovechar el financiamiento sin costo financiero, para mejorar su gestión financiera.

En el financiamiento recibido de los proveedores, también se considerará 2 situaciones en las que: (1) una empresa no aprovecha un descuento por pronto pago en efectivo, sino que paga en el último día del periodo neto, y (2) una empresa paga sus cuentas en la fecha final del vencimiento de la factura

En el supuesto que las empresas MYPES comerciales pierda un descuento por pronto pago, pero si paga su cuenta en la fecha final de vencimiento del periodo neto. Si no se ofrece un descuento en efectivo, no hay costo por el uso del crédito durante ese periodo. Por lo mismo, si una compañía aprovecha el descuento, no hay costo por el uso del crédito comercial durante el periodo de descuento. Si el descuento en efectivo se ofrece, pero no se acepta, existe un costo de oportunidad definitivo. Si los términos de venta son 2/10,

neto 30, la empresa tiene el uso de los fondos durante unos 20 días adicionales, si no aprovecha del descuento ofrecido en efectivo, pero paga el último día del periodo neto. Para una factura de S/. 100, tendría el uso de S/. 98 durante 20 días. El costo anual aproximado de intereses es

$$\frac{2}{98} \times \frac{365}{20} = 36.5\%$$

En esta forma, se ve que el crédito comercial puede ser una forma muy costosa de financiamiento de corto plazo cuando se ofrece un descuento en efectivo.

El costo del crédito comercial se reduce al alargarse el periodo neto en relación con el periodo de descuento. Si los términos en el ejemplo anterior hubiera sido 2/10, neto 50 días, el costo anual de intereses habría sido

$$\frac{2}{98} \times \frac{365}{50} = 14.9\%$$

Anteriormente se ha supuesto que el pago se efectúa al final del periodo de vencimiento, sin embargo, una empresa puede posponer más allá de este periodo. A dicha postergación se le llama estirar las cuentas por pagar o pagar más allá el periodo neto.

La empresa paga sus cuentas más allá del periodo neto

El costo de estirar las cuentas por pagar es doble, porque el costo del descuento en efectivo que se ha perdido y el posible deterioro en la clasificación de crédito.

A pesar de la posibilidad de un deterioro en la clasificación de crédito, puede ser posible detener ciertas cuentas por pagar más allá del periodo neto sin sufrir consecuencias graves. Los proveedores

están en el negocio de vender bienes, y el crédito comercial puede incrementar las ventas. Un proveedor puede estar dispuesto a aceptar el estiramiento de las cuentas por pagar, especialmente si es insignificante el riesgo de una pérdida por cuentas malas. Si las necesidades de fondos de las empresas son estacionales, los proveedores podrían considerar no en forma desfavorable el estiramiento o un plazo adicional de las cuentas por pagar durante periodos claves de necesidades, siempre que la empresa esté al corriente con el comercio de estación durante el resto del año.

El estiramiento periódico y razonable de las cuentas por pagar no necesariamente es malo por sí mismo. Se le debe evaluar en forma objetiva en relación con su costo y con fuentes alternas de crédito de corto plazo. Cuando una empresa estira sus cuentas por pagar, se debe hacer un esfuerzo por mantener a los proveedores plenamente informados de la situación. Muchos proveedores permiten que una empresa estire las cuentas por pagar si ésta es honrada con el proveedor y consistente con sus pagos. En ocasiones, una empresa con requerimientos estacionales de fondos puede obtener una fecha estacional de pago de un proveedor.

En resumen, el crédito busca mantener o aumentar el volumen de ventas de bienes, incentiva la producción y el consumo, desplaza al dinero circulante, ya que se puede comprar sin necesidad de llevar efectivo.

Dar crédito o vender al crédito siempre hay un riesgo inherente del no pago, de fraude o engaño, por lo cual las empresas cuentan con los servicios de un departamento legal, el cual se hace cargo de hacer efectivo el cobro. Cuando ya no se puede cobrar; en la contabilidad se ha creado una cuenta que se le denomina provisión para cuentas incobrables, y van a incidir directamente en los resultados del negocio.

2.2.1.1 Montos

Los montos en los créditos de acuerdo al especialista Rodríguez (2010) afirma como “el monto condiciona en alguna medida el plazo, el monto debe ser soportable para el cliente y ello depende del número de cuotas o del plazo de amortización”. (p. 224)

De acuerdo a lo expresado por el autor se podría considerar que los montos del crédito determinan los plazos y la capacidad de pago del deudor y que se cancelan dentro del año, a montos de préstamos más importantes de largo plazo que se cancelan dentro de 2 a 5 años.

Asimismo, Court (2010) afirma que: “en el caso de los créditos, los montos representan los compromisos brutos contraídos por los prestamistas en el momento de la firma o al finalizar las negociaciones, y no reflejan la medida en que los préstamos se hayan desembolsado realmente ni la medida en que se han reembolsado o utilizado para otros fines”. (p.156)

Según lo manifestado por el especialista los montos son los compromisos y responsabilidades asumidas por los prestamistas al finalizar las negociaciones del crédito y que estos serán retribuidos al prestatario independiente del plazo contraído.

2.2.1.2 Intereses

Según Aliaga (2008) define que: “es el precio a que se negocian los capitales en el mercado financiero y que se mide por una tasa o porcentaje fijado en su límite máximo o mínimo por el Banco Central de Reserva”. (p. 108)

De acuerdo a lo expresado por el autor, los intereses son los costos del crédito recibido y que estos se fijan de acuerdo a las negociaciones establecidas con el prestamista y que el prestatario buscara una menor tasa de interés.

También sobre este tema encontramos la definición de los especialistas Díaz y Aguilera (2008) quienes nos dan la siguiente definición: “El interés es la renta que recibe el prestamista por el otorgamiento de los créditos y el ahorrista por sus depósitos”. (p. 56)

De acuerdo a lo expresado por los autores el interés es la remuneración que reciben por los préstamos otorgados y para los depositantes es la renta que ganará por sus depósitos efectuados en las empresas del sistema financiero.

2.2.1.3 Plazos de vencimiento

Según Rodríguez (2010) define afirma como “el plazo del crédito para su devolución y la forma de amortizarlo”. (p. 210)

De acuerdo al autor el plazo de cancelación tenemos créditos a corto, mediano y largo plazo, el plazo tiene mucha importancia porque en el plazo se refleja en buena medida la naturaleza para su devolución de la operación.

Asimismo Villaseñor (2013), “el crédito comercial es una forma de financiamiento de corto plazo común a casi todos los negocios. De hecho, es la mayor fuente de fondos de corto plazo para los negocios de manera colectiva” (p. 168).

Conforme a lo expresado por el autor, en los plazos de vencimiento no se exige que la mayoría de los compradores

pague por sus bienes a la entrega, sino que se permite un corto periodo de espera antes de vencerse el pago. Durante ese periodo, el vendedor de los bienes extiende créditos al comprador. Puesto que los proveedores generalmente son más liberales en la extensión de crédito comercial.

2.2.1.4 Descuentos

Según Van Horne y Wachowicz (2010) “el descuento representa el intento de acelerar el pago de las cuentas por cobrar. El descuento no se considera como una rebaja del precio sino una forma de acelerar la cobranza del crédito otorgado”. (pág. 124)

De acuerdo a lo expresado por los autores no afecta la demanda sino una forma de cobrar más rápido los créditos otorgados y también el descuento ofrecido no afecta al monto de las pérdidas en cuentas malas, sino por el contrario disminuye los saldos de cuentas incobrables ya que se acelera la cobranza lo cual compensa los descuentos ofrecidos

Los descuentos de pago también se pueden utilizar para evitar los costos de mantener inventarios. Si las ventas son estacionales y la producción es estable durante el año, en ciertos momentos de ese periodo habrá aumentos en el inventario de productos terminados y mayores costos en almacenamiento el cual incluye costos de almacenaje que se podrían ahorrar otorgando estas concesiones de pago.

2.2.2 Gestión financiera

La gestión financiera existe desde el primer momento en que se utiliza el dinero como medida de valor e instrumento de cambio de cualquier tipo de transacción comercial el cual genera un beneficio económico o una pérdida para la empresa. Desde épocas muy

remotas, la obtención de un beneficio económico ha sido de gran importancia para el hombre, como medio de garantizar su subsistencia y mejorar su calidad de vida. Cualquier tipo actividad económica ya sea de carácter comercial o de prestación de servicios está inmersa dentro de este proceso de actividad financiera, así pues, el ejercicio de las profesiones contables, ejercida como medio de subsistencia o con fines lucrativos se verán siempre involucradas dentro de una actividad económica en el mercado financiero.

La gestión financiera en las finanzas de acuerdo a Bellido (2010) afirma como: “el hecho de proveer los recursos para asumir los pagos o desembolsos, una empresa en cada parte de su organización necesita dinero para un propósito; dentro de ella debe existir un ejecutivo encargado del manejo de los recursos financieros y es el Gerente financiero”. (p. 40)

De acuerdo a lo expresado por el autor, el gerente financiero es el ejecutivo que maneja las finanzas en la empresa y desarrolla la administración financiera, la misma que comprende; la solución de los problemas de Inversión buscando la mejor alternativa para la empresa, financiamiento, buscando los menores costos de financiamiento y el pago de dividendos a los propietarios.

Asimismo, Burbano (2012) afirma que: “se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito”. (p. 75).

Conforme a lo expresado por el autor, el conocimiento de la gestión financiera o de movimiento de fondos, comprende todos los procesos en conseguir, y utilizar dinero sea físico o a través de otros instrumentos de pago, con la finalidad de mejorar la eficacia y la oportunidad de la gestión financiera a través del uso productivo del

crédito y de las transacciones en la gestión financiera.

También sobre este tema encontramos la definición siguiente:

La existencia de la Gestión Financiera, también denominada economía financiera o finanzas en general, ha evolucionado desde el campo de la administración de empresas, hasta su propia sustantividad. La función financiera en el ámbito local, debe tener en cuenta:

- a) Los estados financieros y los resultados económicos, así como la evaluación de sus posibles incidencias en los objetivos de la gestión financiera.
- b) Conocimiento de las variables macroeconómicas.
- c) El papel mediador de la función financiera, entre los componentes económicos de la actividad pública y privada y los mercados financieros, este papel mediador es lo que se le denomina actividad financiera. (Ortiz, 2004, p. 150)

De acuerdo a lo afirmado por el autor, la gestión financiera se define como una economía financiera o finanzas en general y por conocimiento sabemos que las finanzas es el arte de administrar el dinero entre los ingresos, los gastos y el remanente en ahorrar o hacer inversiones. También el autor nos afirma que en la función financiera se debe tener en cuenta los estados financieros y el estado de resultados integral en la que se determina la utilidad o pérdida neta del negocio el cual también puede verse comprometido de acuerdo al comportamiento de los indicadores macroeconómicos.

También sobre este tema encontramos la siguiente definición:

Una visión de la gestión financiera es una forma genérica de administrar el dinero en sus diversas modalidades. Si a esta primera idea aproximativa se añade la de que es prácticamente el único medio de utilizar los recursos futuros en el presente a través del crédito, se habrán configurado los rasgos fundamentales de esta

gestión, al menos desde el punto de vista del responsable financiero de una empresa o entidad pública. (Sáenz, 2013, p. 633)

De acuerdo a lo expresado por el autor, la gestión financiera es el uso y la administración del dinero en el presente para obtener recursos futuros, los cuales pueden incrementarse obteniendo mayores beneficios económicos a través del crédito, y si el financiamiento a través del crédito comercial es sin costo financiero el beneficio será mayor.

Sobre gestión financiera, tenemos la opinión de otro autor:

La Gestión Financiera hace mención de la eficiente administración del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad; además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas de control de la gestión de la empresa. (Morris, 2009, p. 144)

Según el autor, la gestión financiera es la eficiencia en la administración del capital de trabajo buscando el menor riesgo y la mayor rentabilidad en las inversiones y en los financiamientos la menor tasa y el plazo más largo, también mantener los debidos controles internos para registrar todas las operaciones que suceden en la empresa.

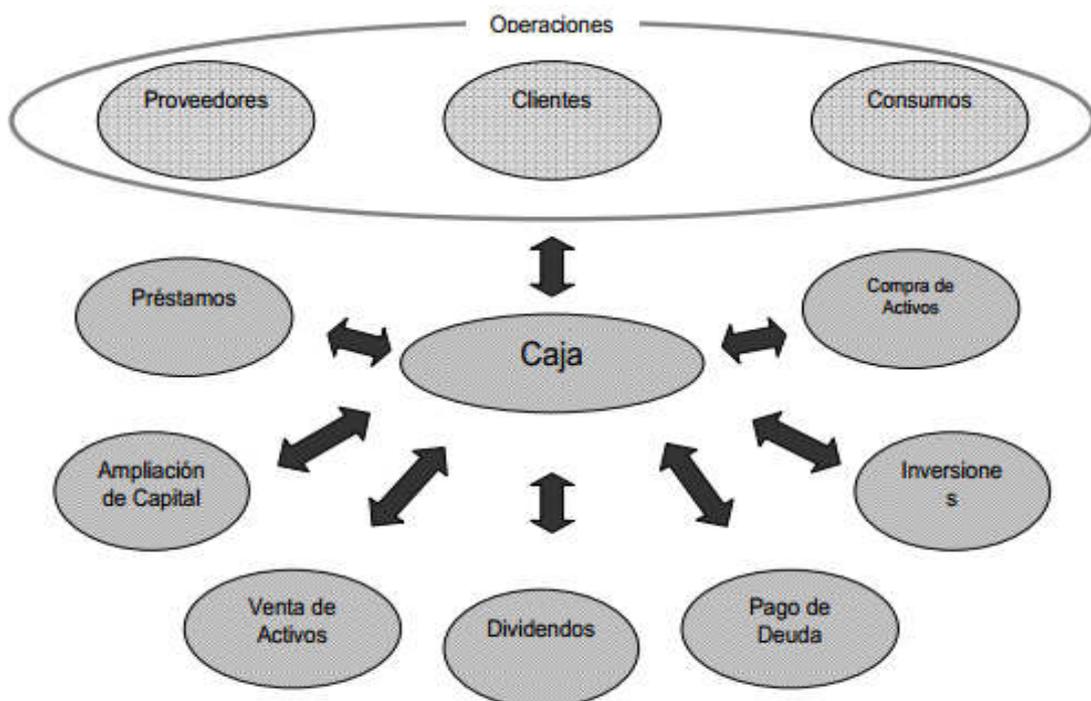
También sobre este tema encontramos la definición de otro especialista:

La Gestión Financiera se define en base a la composición de dos elementos que a continuación se citan: 1. La de generar recursos o ingresos (generación de ingresos) incluyendo los aportados por los asociados. 2. La eficiencia y eficacia (esfuerzos y exigencias) en el control de los recursos financieros para obtener niveles aceptables y satisfactorios de los recursos en su manejo. (Sánchez, 2013, p 28).

De acuerdo a lo expresado por el autor, en la gestión financiera intervienen dos elementos importantes; generar ingresos y eficacia y eficiencia en el manejo de los recursos financieros para obtener niveles aceptables de administración de estos recursos.

Asimismo como se puede notar en la figura siguiente el flujo de dinero proveniente de diversas transacciones o de diversos escenarios es evidente, ya que implica entrada o salida de dinero, ya sea en efectivo, mediante una transferencia o con un depósito en determinada cuenta, sea cual fuere el medio que se utilizare para cumplir con el desarrollo de las actividades económicas de la entidad, las mismas están estrechamente ligadas al movimiento de recursos económicos que deben ser apropiadamente autorizados, registrados y contabilizados, lo cual no ocurre a menudo en muchas instituciones ya sea por dolo o por errores involuntarios del personal a cargo de dicha función.

Figura N° 1: Gestión financiera en la empresa



Fuente: (Sánchez, 2013, p. 30 "Calidad y Productividad")

Tal como se aprecia en la definición anterior sobre gestión financiera, el autor se refiere a la generación de mayores recursos con el capital de trabajo, asimismo realizar las mejores inversiones incluyendo los aportes de los accionistas y de mantener el debido control de los recursos financieros de la empresa.

En sí, el objetivo de la gestión financiera es administrar y sobre todo controlar de manera eficiente y eficaz los recursos financieros a fin de generar mayores ingresos que a futuro maximicen el rendimiento de la organización.

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis e interpretación, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros.

Es por ello que todos los movimientos económicos deben ser estrictamente controlados, ya que de ello dependerá la liquidez que posea la institución para hacer frente a las obligaciones con terceros o con los socios o accionistas de la empresa, hay que señalar que el control de los recursos económicos-financieros es sumamente delicado y debe llevarse a cabo ya que al aplicarlos puede generar incomodidad por parte del personal que trabaja en la empresa, lo que se procura es que los controles internos que se ejerzan al interior de la organización se conviertan en el punto de partida para fomentar la eficiencia, eficacia y efectividad de las operaciones que realiza la empresa. (Dávalos. 2012, pág. 167)

También sobre esta particular: En este sentido es conveniente resaltar lo expresado por Albornoz (2012): En nuestra opinión,

independientemente de los problemas de insuficiencia y diseño tributario de que adolece el sistema de financiación local, son precisos un análisis e interpretación y un diagnóstico en términos de gestión: una parte importante de los problemas de las empresas locales descansa en el escaso desarrollo histórico de la función financiera en el seno de las administraciones locales. (p.125).

De acuerdo por lo expresado por el autor se puede definir que la gestión financiera debe desarrollar una gestión racional de su recaudación tributaria, una planificación adecuada de su tesorería y en las pequeñas empresas se debe evaluar el endeudamiento para cubrir sus obligaciones de corto plazo como vías para aumentar su liquidez y solvencia y estabilidad financiera.

Asimismo otros autores definen: "El objeto de la gestión financiera y administrativa es el manejo óptimo de los recursos humanos, financieros y físicos que hacen parte de las organizaciones a través de las áreas de contabilidad, presupuesto y tesorería, servicios administrativos y talento humano; relacionando todas las actividades a la Gerencia" (Ivacevich, Lorenzi, Skinner y Crosby, 2010, p 152)

De acuerdo a la opinión de los autores la gestión financiera es el manejo óptimo de los recursos financieros, contables y humanos relacionados con la gestión de la gerencia y dentro de ellas se podrían incluir la determinación de las necesidades de recursos financieros: planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa. Asimismo la consecución de financiación teniendo en cuenta los costes, plazos, fiscales y otras condiciones contractuales de la empresa.

La gestión financiera según Melnik y Pereira (2003) afirman que "La gestión financiera es la actividad operativa de una empresa que

es responsable de obtener y utilizar eficazmente los fondos necesarios para la operación eficiente". (Melnik y Pereira, 2003, p. 163)

De acuerdo a lo expresado por los autores la gestión financiera comprende el uso responsable de utilizar los fondos del negocio en la gestión operativa del negocio lo cual se verá reflejado en los resultados económicos a fin de año del negocio.

También sobre este tema encontramos la definición de otro especialista. "La gestión financiera es la aplicación de las funciones de planificación y control de la función financiera". (Cupelli, 2009, p.170)

Según lo expresado por el autor la gestión financiera es la aplicación de todas las funciones atribuidas a la gerencia para administrar el negocio dentro de ellas las funciones de planificación, inversión, control y análisis del buen uso de los recursos financieros de la empresa incluyendo el control de los resultados financieros.

Se puede concluir de las citas antes mencionadas que la Gestión Financiera está presente en todas las áreas que comprenden una empresa debido a que todos los departamentos que la administración tiene bajo su cargo deben estar enlazados mutuamente a fin arrimar el hombro para cumplir con los objetivos y metas propuestas por la entidad.

Como se citó anteriormente el Área Contable tiene incidencia directa con la Gestión Financiera es por ello que se estima muy importante que la información contable generada sea lo suficientemente clara y comprensible a fin de poder gestionar eficientemente los recursos existentes en una organización.

2.2.2.1 Decisión de Inversión

Esta consiste en la asignación del capital a las propuestas de inversión cuyos beneficios se obtendrán en el futuro, la función del analista financiero en base a sus conocimientos está en evaluar las inversiones en relación con su rendimiento y riesgos esperados. Determinar la cantidad de activos que debe retener la empresa. Deberán manejar los activos eficientemente. Son factores que afectan la evaluación de la organización en el mercado.

Sobre este tema encontramos la siguiente definición:

Las decisiones de inversión tienen que ver con el capital de trabajo necesario para atender las operaciones del negocio, cuánta disponibilidad en banco se requiere para cumplir los compromisos con proveedores y pago de los trabajadores, cómo debemos financiar a los clientes para cumplir con los objetivos de venta y al mismo tiempo tener un flujo de ingresos que garanticen la liquidez y cuánto debe ser el nivel de inventarios de insumos para mantener un ritmo continuo de la operación productiva. A largo plazo las decisiones de inversión tienen el objetivo de garantizar el futuro de la operación: cuántos fondos se deben asignar a investigaciones de mercado y desarrollo de nuevos productos; en activo fijo para actualizar la tecnología y los procesos; y en desarrollo organizacional para garantizar la flexibilidad a los cambios del entorno. (Robledo, 2011, p. 365)

De acuerdo a lo expresado por el autor las decisiones de inversión son altamente importantes y complejas ya que, las mismas inciden de manera directa en el desarrollo de la actividad productiva que realiza la organización y por ende le corresponde a la administración poner mayor énfasis a este tipo de decisiones, caso contrario se llegaría a poner en peligro el margen de participación en el mercado que ocupa la organización afectando el margen de utilidades e incluso el prestigio y la existencia de la organización.

Asimismo, Fainstein y Abadi (2007) afirman que “al tratarse de las decisiones de inversión también hay que pensar en que el tipo de inversión que se realice vaya vinculado de acuerdo a las necesidades y alcance de la situación económica de la organización del negocio, es por ello que no solo basta con tomar decisiones de inversión aisladamente. (p. 185)

Según a lo expresado por los autores para tomar decisiones de inversión debe comprender los riesgos, la rentabilidad, los plazos, los montos y no tomar esta decisión aisladamente, cualquiera que sea el caso, la alta gerencia debe prever las medidas necesarias para precautelar la existencia de una buena toma de decisión de inversión.

2.2.2.2 Decisión de Financiamiento

Según Gitman y Zutter (2012) “las decisiones de financiamiento tienen que ver con las fuentes de fondos diferentes a las obtenidas directamente de la operación. En primer lugar están las utilidades retenidas y las ampliaciones del capital con nuevas emisiones de acciones y en segundo lugar el crédito concedido por los proveedores y la contratación de préstamos de corto y largo plazo”. (p. 135).

De acuerdo a lo expresado por los autores las decisiones de financiamiento van a depender sobre el tipo de fuente de financiamiento para la aplicación de los fondos requeridos. Si el uso de los fondos es para cubrir necesidades de capital de trabajo, la fuente ha de ser de corto plazo y el tiempo previsto para su cancelación debe referirse al ciclo de comercialización de la empresa. Si el uso es para la compra de activo fijos o ampliaciones

de planta, la primera fuente debería ser interna con ampliaciones de capital, salvo que la decisión de recurrir a financiamiento con terceros resulte más ventajosa desde el punto de vista financiero y operativo, lo que se conoce como apalancamiento.

Las decisiones de financiamiento son impredecibles en la vida de una organización, es así que, al tratarse de financiamiento se concluye que la existencia de dichos fondos se consiguen sea a corto o largo plazo y pueden provenir del exterior o del interior de la organización, al mencionar la existencia de fondos externos se habla de préstamos otorgados por instituciones del sistema financiero o por proveedores para cumplir con el ciclo normal de actividades económicas, cuando se trata de fondos internos se presume la existencia de recursos monetarios provenientes de la inyección de capital por parte de los socios o accionistas o por la existencia de reservas y/o utilidades.

También sobre este tema encontramos la siguiente definición:

Hay que reiterar la importancia que tienen las decisiones de financiamiento ya que sin recursos financieros la empresa no podría cumplir con la planificación trazada por la gerencia, es así que radica la importancia de un modelo de gestión financiera para la toma de decisiones oportunas sobre los recursos materiales, económicos y financieros que posee la empresa, ya que si no existe una adecuada toma de decisión se llegaría a incurrir en costos de financiamiento innecesarios o hasta exorbitantes. (García, 2013, p. 108)

De acuerdo a lo expresado por el autor las decisiones de financiamiento es importante en el quehacer diario de una organización, ya que guarda íntima relación con el funcionamiento, uso y disponibilidad de los recursos, esto dictamina el éxito o fracaso de llevar a cabo las actividades económicas emprendidas por la empresa, ya que para contar con los materiales, las instalaciones, el

personal, entre otros factores que son necesarios para la prestación de un servicio se deben tomar decisiones de financiamiento que ayuden a gestionar eficazmente el cumplimiento de los objetivos planeados.

2.2.2.3 Decisión de Operación

Sobre decisión de operación encontramos la siguiente definición: La combinación de las decisiones de inversión y de operación determinan el nivel de utilización de los activos en la generación de los resultados, lo que se conoce como rotación, tanto para el capital de trabajo como para el activo fijo una vez descontada la depreciación acumulada. Otras decisiones de operación tienen que ver con el gasto de venta y administrativo necesario para la producción y colocación de los productos en los puntos de distribución y consumo. (Sinisterra y Polanco, 2009, p. 175)

De acuerdo a lo expresado por los autores las decisiones de inversión guardan relación con las decisiones de operación que comprenden la rotación de los activos en la generación de ventas netas y en las operaciones de gastos de administración y de ventas ya que la empresa funciona en base al servicio de consumo de ingresos y gastos, un ejemplo claro de ello se da cuando la empresa opera con maquinarias o equipos deteriorados para lo cual la empresa debe invertir adquiriendo maquinaria o equipo de última tecnología necesaria a fin de incrementar las ventas y reducir los gastos por reparaciones y mantenimiento.

2.2.2.4 Decisiones sobre los dividendos

Las decisiones sobre los dividendos de acuerdo a Tovar Johana (2012) Tipos de Gestión, afirma como: “el pago hecho por una empresa a sus accionistas, ya sea en efectivo o en acciones. Es el

pago que se realiza como distribución de los beneficios de la empresa. Fecha en la cual la compañía abre el libro de propietarios para determinar quién va a recibir el dividendo”. Recuperado de <http://johanatov.blogspot.es>

De acuerdo a lo expresado por el autor, las decisiones de dividendos Incluye la distribución de un porcentaje de ganancias que se paga a los accionistas en dividendos en efectivo o en acciones, el dividendo es el pago que determina la cantidad de ganancias retenidas para incrementar la riqueza del accionista.

2.2.3 Ventajas de usar el crédito comercial

Las ventajas del crédito comercial

La empresa debe equilibrar las ventajas del crédito comercial contra el costo de prescindir de un descuento en efectivo el costo de oportunidad asociado con un deterioro posible en su clasificación de crédito si estira sus cuentas por pagar, y el posible aumento en el precio de venta que el vendedor imponga al comprador. Existen varias ventajas del crédito comercial como forma de financiamiento de corto plazo. Probablemente su mayor ventaja sea su fácil acceso. Las cuentas por pagar de la mayoría de las empresas representan una forma continua de crédito. No hay necesidad de arreglar el financiamiento formalmente; ya está allí. Si la compañía está tomando descuentos en efectivo ahora, el crédito adicional se obtiene fácilmente al no pagar las cuentas por pagar existentes hasta el final del periodo neto. No hay necesidad de negociar con el proveedor, la decisión está totalmente en manos de la compañía. Al estirar las cuentas por pagar, la empresa tendrá la necesidad, después de cierto grado de postergación, de negociar con el proveedor.

En la mayor parte de los otros tipos de financiamiento de corto plazo es necesario negociar formalmente con el acreedor acerca de los términos del préstamo. El acreedor puede imponer restricciones a la empresa y buscar que su posición esté asegurada. Las restricciones son posibles con el crédito comercial, pero no son tan probables. Con otras fuentes de financiamiento de corto plazo, podría existir un lapso de espera entre el tiempo en que se reconoce la necesidad de fondos y el tiempo en que la organización puede conseguirlos en préstamo. El crédito comercial es una manera más flexible de financiamiento. La empresa no tiene que firmar un pagaré, hipotecar un colateral o adherirse a un programa estricto de pagos sobre el pagaré. Un proveedor ve un pago retrasado ocasional con un ojo mucho menos crítico que un banquero u otro acreedor.

Las ventajas de utilizar el crédito comercial se deben considerar el costo financiero. Como ya hemos visto, el costo puede ser muy alto cuando se consideran todos los factores. Muchas MYPES utilizan otras fuentes de financiamiento de corto plazo con el fin de poder aprovechar los descuentos de efectivo. Sin embargo, los ahorros en el costo financiero sobre otras formas de financiamiento deben compensar la flexibilidad y conveniencia del crédito comercial.

¿Quién paga el costo?

Debemos reconocer que el financiamiento a través del crédito comercial involucra un costo financiero por el uso de los fondos con el transcurso del tiempo. Anteriormente se sobreentendía que no había un costo explícito del crédito comercial si el comprador paga la factura durante el periodo de descuento o durante el periodo neto, si no se concedían descuentos en efectivo. Aunque esta suposición es válida desde el punto de vista del análisis marginal, pasa por alto el hecho de que alguien tiene que pagar el costo del crédito comercial, porque el uso de los fondos a través del tiempo no es gratis. La

carga puede recaer sobre el proveedor, el comprador o ambas partes. El proveedor puede pasar el costo al comprador en forma de precios más elevados.

El proveedor de un producto cuya demanda es elástica puede mostrarse renuente a incrementar sus precios y podría terminar absorbiendo la mayor parte del costo del crédito comercial. Bajo otras circunstancias, el proveedor puede pasar el costo al comprador. El comprador debe determinar quién está pagando el costo del crédito comercial. Un comprador que está cargando con el costo podría dirigirse con otro proveedor en busca de un mejor trato.

El comprador debe reconocer que el costo del crédito comercial cambia con el tiempo. En periodos de tasas de interés ascendentes y escasez de dinero, los proveedores podrían elevar el precio de sus productos para darle cabida al costo creciente de las cuentas por cobrar. No se debe confundir esta alza de los precios con otras alzas ocasionadas por las cambiantes condiciones de oferta y demanda en los mercados del producto.

Periodo Neto con Descuento en Efectivo

Además del otorgamiento de crédito, el vendedor puede ofrecer un descuento en efectivo si se paga la cuenta durante la primera parte del periodo neto. Los términos 2/10, neto 30, indican que el vendedor ofrece un descuento del 2% si la factura se paga en un plazo de 10 días; de otra manera, el comprador debe pagar la cantidad total en 30 días. Por lo general se ofrece un descuento en efectivo como incentivo para el comprador pague pronto. Un descuento en efectivo es diferente de un descuento comercial y de un descuento por volumen. Un descuento comercial es mayor para cierta clase de clientes (es decir, los vendedores al mayoreo) que para otros (por ejemplo, vendedores al menudeo). En los grandes compras se ofrece un mayor descuento por volumen de compra.

Fechas de pago

En un negocio comercial, los proveedores a menudo utilizan fechas para alentar a los clientes a que coloquen sus órdenes antes de un periodo de grandes ventas. Un fabricante de podadoras de césped puede dar fechas estacionales que especifiquen que cualquier envío en invierno o primavera a un distribuidor no tiene que pagarse sino hasta el verano. Las órdenes más tempranas benefician al vendedor, que puede calcular la demanda con mayor realismo y programar su producción con mayor eficiencia. Así mismo, no tiene que almacenar un inventario de bienes terminados. El comprador tiene la ventaja de no tener que pagar los bienes sino hasta el punto máximo del periodo de venta. De acuerdo con este arreglo, el crédito se extiende por un periodo más largo que el normal.

2.2.4 Fines de los créditos

El crédito tiene como finalidad importante, obtener algo para cubrir una necesidad actual pagando en fecha o tiempo posterior, el crédito nos permite obtener artículos, servicios o dinero circulante, comprometiéndonos a su pago en parte o cuotas, o cancelar íntegramente en fecha futura.

Como en todo crédito interviene dos o más personas, definiremos cuales son los fines que inducen a estas personas a adquirir o prestar un crédito.

El prestamista o proveedor o acreedor, es la persona la cual entrega, sirve a otra con el fin de obtener una ganancia o utilidad, la otra finalidad es cuando da mercaderías o presta servicios.

Cuando dan mercaderías consiguen que la rotación de inventarios sea más acelerada y cuando presta servicios consigue tener en actividad a su personal de servicio y no despedirlo por falta de trabajo.

El prestatario, es la persona que recibe el crédito, y es aquí cuando el crédito cumple con su finalidad primordial que es la de conseguir facilidad de pago, dando movilidad a los capitales y la rotación del consumo.

En resumen, el crédito busca que mantener o aumentar el volumen de operaciones o ventas, incentiva la producción y el consumo, desplaza al dinero circulante, ya que se puede comprar sin necesidad de llevar efectivo.

Dar crédito o vender al crédito siempre hay un riesgo inherente del no pago, de fraude o engaño, por lo cual las empresas cuentan con los servicios de un departamento legal, el cual se hace cargo de hacer efectivo el cobro; cuando ya no se puede cobrar; en la contabilidad se ha creado una cuenta que se le denomina provisión para cuentas incobrables, y van a incidir directamente en los resultados del negocio.

Diferencia de venta al crédito y al contado, las ventas al crédito y al contado tiene marcadas diferencias vender al contado contra entrega, da mayor seguridad económica, pero disminuye el volumen de ventas, pero también disminuyen los gastos, de registración de cobranzas comisiones y gastos de un departamento de créditos el cual necesita de un personal bien entrenado y muchas veces resulta caro, y costoso.

Vender al crédito. Es contar con clientela regular, el volumen de las ventas aumenta, incentiva la producción y la rotación de inventarios; cuando el crédito se realiza entre el productor fabricante

y el comerciante. Este último es el que obtiene mayores ventajas y utilidades ya que el comerciante trabaja mayor tiempo con el capital ajeno.

Influencia económica de los créditos

Influencia económica

En los países de economía en desarrollo que se encuentran en pleno proceso de desarrollo, como en el caso del Perú, es de suma importancia la influencia que sobre su economía ejerce la actividad crediticia, podríamos considerar que de acuerdo a la importancia que se le dé a los créditos, servirán para ayudar a salir del sub-desarrollo.

Dentro de lo que se pueda influir la actividad crediticia en la economía del Perú, podemos considerar y clasificar a los créditos en dos grandes rubros:

Créditos Externo

Crédito Interno

Créditos Externo

El Crédito Externo es el de difícil manejo y peligroso uso ya que depende de la capacidad y honradez de las autoridades y funcionarios del estado, para que los préstamos Internacionales sean adecuadamente canalizados é invertidos en áreas verdaderamente reproductivas y estos sirvan de palanca para el desarrollo del país.

Los créditos externos muchas veces llegan a favorecer interés propios o de pequeños grupos; se reciben préstamos en la condición de “atados” que quiere decir que los préstamos, se los darán con la condición y compromiso de aceptar la compra masiva de insumos o

de maquinarias que no está de acuerdo con la realidad o necesidad económica de la población, de la región.

Son de difícil manejo, porque si los préstamos Internacionales no se invierten en áreas verdaderamente productivas, al vencimiento de compromisos de crédito, o deuda externa, se tendrá que tomar capitales de otras áreas para hacer frente a la necesidad, de cumplir con la obligación o por el contrario volver a refinanciar el préstamo.

El mal uso y la mala inversión, de los préstamos internacionales, trae como consecuencia el déficit económico y el estancamiento del desarrollo del país.

Sin embargo consideran de gran importancia, la ayuda y asesoramiento que prestan las entidades financieras internacionales para que sus capitales sean invertidos en forma adecuada y se logre los fines económicos perseguidos.

Crédito Interno

El crédito interno tiene su fuente más pura en el crédito que ofrecen los bancos, las instituciones financieras, los supermercados y las tiendas por departamentos, los créditos que ofrecen los bancos proviene de la diferencia entre los ingresos y gastos de las personas naturales o jurídicas y cuando los ingresos son mayores que sus gastos, el excedente son depositadas como ahorros, a plazos o a la vista en bancos, financieras, cajas municipales, cajas rurales, cooperativas, etc.

Estas empresas del sistema financiero canalizan los créditos en acciones de desarrollo, de acuerdo a las razones para lo cual han sido creadas, y son controladas por el Superintendencia de Banca y Seguros, para que sean encaminadas a servir a las grandes mayorías y por ende a los intereses del país.

El crédito es factor importante en la explotación de bienes de consumo, permite el desarrollo de las empresas a través de la financiación de capital de trabajo y sirve de acelerador en la producción de consumo.

El crédito en el comercio exterior

El comercio exterior es consecuencia de la importancia y exportación de productos terminados, materia prima, etc., el crédito en este aspecto es bastante complejo, pero a través de la gran comercialización que hay con los países importadores, el comercio exterior se ha desarrollado y consecuentemente, el crédito en las transacciones comerciales internacionales está alcanzado su gran desarrollo.

Otra forma de ayuda que prestan los bancos locales y sus bancos corresponsales en el exterior es la que efectúa, comprando documentos de créditos de los exportadores, garantiza a los exportadores la cobranza de sus documentos por cobrar a través de los bancos corresponsales, evitando los trámites de comercio exterior.

Las empresas exportadoras deben tener gran capacidad económica porque trabajar con créditos a corto plazo, permite que las cuentas por cobrar permanezcan mayor tiempo en el activo, por lo que tendrá que recurrir al financiamiento de los documentos por cobrar que tiene un costo financiero para el exportador que serán cargados previamente en los costos y gastos de venta.

2.2.5 Influencia social de los créditos en el Perú

La influencia social que ejerce el crédito en el Perú, brota de los conceptos expuestos de la influencia económica, pues sí ésta logra su finalidad de desarrollo económico, se puede considerar el

mejoramiento del status social en el cual el hombre se encuentra colocado.

El crédito bien encaminado, no beneficiará a individuos ni a grupos reducidos, sino que beneficiará a las áreas básicas del medio en el cual el individuo cumple su ciclo vital, y es derecho de todo ser humano que por hecho de haber nacido, luchar por el bienestar de sus necesidades básicas.

La actividad crediticia promueve y genera fines de trabajo, fuentes de riqueza y bienestar para los individuos que de él se sirven, porque no existe hoy un día una sola empresa que deje de trabajar con el crédito, ya sea ofreciendo o recibiendo bienes económicos o de consumo.

En el Perú los capitales extranjeros son invertidos en grandes complejos industriales de explotación y producción en el interior del país ya sea en asientos mineros, empresas agrícolas ganaderas o de extracción como la pesca e inversiones petroleras; descentralizando en esta forma la actividad económica y de producción que anteriormente estaban centralizadas en la capital (Lima).

También este hecho ha traído como consecuencia, que la migración de individuos hacia la capital, sea un porcentaje menor que en años anteriores, quiere decir que estas inversiones están llevando desarrollo de estos lugares ya sea en pistas asfaltados, energía eléctrica, hoteles fuentes de trabajo, etc., logrando que los habitantes del lugar adquieran un mejor nivel de vida.

Mención aparte merece el significado e importancia que el crédito ejerce en la producción agrícola y las entidades como: la comercialización de la producción.

Las Cajas rurales ofrecen créditos a los agricultores y ganaderos del lugar a un costo financiero bajo y sin exigir mayores garantías que una declaración jurada de los bienes que posee el agricultor, con el financiamiento recibido logran obtener una producción de mejor calidad, o evitar una pérdida al combatir una peste que ingresó a las áreas sembradas o a la cura de sus animales que han sido atacados por una peste y que ellos no cuentan con los medios económicos para combatirlos.

Las cooperativas de ahorro y crédito ejercen una gran misión en la influencia social del crédito, con el aporte de varios socios se reúne un capital para prestarle a un solicitante del lugar que necesita una cantidad de dinero, para procurar un bienestar en su pequeño negocio, en su hogar, fomentar la creación de una empresa, que será fuente de trabajo para muchos y fuente de riqueza para el propietario o empresario.

Las empresas denominadas mutuales que su función es reunir capitales mediante el ahorro de sus asociados, pagando un determinado interés, para prestarlos para la compra de casas, terrenos o financiación de construcciones de viviendas, cobrando el correspondiente interés legal.

Con lo expuesto queda aclarada la influencia que ofrece la actividad crediticia, para fomentar el desarrollo social sobre todo en las clases más necesitadas de nuestro territorio.

Naturaleza de los créditos

El crédito se clasifica en tres partes de acuerdo a su naturaleza:

- a. Por su uso
- b. Por las condiciones de pago
- c. Por su extensión

a. Por su uso

Por el uso se refiere a dar y obtener crédito; los que dan ofrecen capitales ponen a disposición de los que quieran utilizarlos con la finalidad de obtener beneficios económicos. También es la transferencia de capitales inmovilizados, a los deficitarios que quieran hacerlos producir.

Los que obtienen un crédito lo hacen con la finalidad de hacer crecer su negocio, comprar activos fijos nuevos, hacer inversiones o para conseguir mayores beneficios económicos o el crecimiento del negocio.

b. Por las condiciones de pago

Las condiciones de pago se refieren a la forma de plazo de poder cumplir con la obligación y puede ser a corto y largo plazo.

Corto plazo. También se le denomina plazo normal y es de 30 días, 60, 90; 120; 150 días hasta un año, cuando el importe del crédito es una cantidad muy grande se puede fraccionar y los documentos aceptados vencerán de acuerdo a los arreglos entre el deudor y el acreedor, también los documentos serán renovables y amortizables.

Largo plazo. Se refiere cuando el crédito tiene como vencimiento a la fecha de dos a 5 años, los créditos a largo plazo se dan cuando son para inversión y estas van a reeditar utilidad a largo plazo.

c. Por su extensión

Se realiza cuando es público o privado

Crédito público. Es el que se realiza entre el estado y una empresa privada.

Crédito privado. Es el que se realiza la banca con el comercio, la industria y las empresas de servicios.

d. Clases de créditos

El crédito se puede clasificar de muchas maneras, dentro de ellos se pueden clasificar en:

- a. Crédito directo al cliente
- b. Crédito bancario
- c. Crédito Agrícola

Crédito directo al cliente

Estos créditos se refieren al consumidor final de bienes o servicios, mayormente las empresas que hacen uso de esta clase de créditos son las tiendas comerciales que venden directamente al consumidor, en nuestro medio existen varios tipos de empresa como Oechsle S.A., Tottus S.A., Ryley, Metro, etc. Estas empresas con grandes capitales tienen para cumplir, con sus clientes una variedad de artículos que pueden satisfacer todas las necesidades necesarias, estas empresas tienen su propio sistema de crédito propio, tanto como para la venta, como para la cobranza en cuotas.

Pequeñas empresas. Tiendas comerciales que se dedican a la venta de muebles y artefactos eléctricos con facilidades de pago, esto se debe en gran parte a la demanda de estos artículos.

Estos créditos de las empresas pequeñas. Producen un efecto en el desarrollo de los negocios, por el hecho de dar

grandes facilidades el comerciante aumenta el volumen de las ventas, y si se cobra regularmente, el volumen de sus utilidades serán mayores.

El crédito bancario

El sistema financiero peruano desempeña un papel fundamental en el desarrollo de la economía del Perú, porque es a través de los bancos que los créditos llegan al sector privado para el crecimiento de estas y de la economía del país.

Empresa bancaria: es aquella entidad cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en forma de depósitos o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

La banca múltiple, que comprende a las empresas del sistema financiero como Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales y Edpymes, son Instituciones, que su labor principal es intermediar entre los agentes superavitarios que depositan sus excedentes de liquidez y conceder créditos a los agentes deficitarios a través de los diversos productos que ofrecen, obteniendo un diferencial a su favor entre los intereses que pagan a los depositantes y los intereses que cobran por los créditos otorgados, mas comisiones que son las dos fuentes principales de sus ingresos financieros.

La banca también actúa como tercera persona, cuando descuenta las letras de cambio, las facturas y otros títulos

valores, o también cuando garantiza a su clientes a través del aval, la carta fianza y la carta de crédito, conociendo previamente la solvencia económica y moral de los que van a intervenir en las operaciones bancarias.

Los bancos trabajan mayormente con créditos a corto plazo debido a que los depósitos en ahorros a plazos y en cuenta corriente pueden retirarse en cualquier momento por el titular de la cuenta, y los créditos que otorga deben estar calzados con estos plazos, generalmente antes del año, o de los 24 meses.

Esto es con la finalidad de mantener su liquidez y conseguir la rotación de los instrumentos de crédito que tienen en cartera. Los bancos privados tienen solvencia y garantía internacional lo cual los permite garantizar en el extranjero a compradores y vendedores mediante las cartas de crédito o crédito documentario a través de sus bancos corresponsales.

Los créditos que otorgan los bancos son a través de avances en cuenta corriente, sobregiro bancario, préstamos, descuentos de letras y facturas, el Factoring, del arrendamiento financiero como el leasing y el lease-back, créditos de consumo, crédito hipotecario, entre otros.

El crédito a través del descuento de letras y el factoring son los títulos valores por la cual el cliente transfiere al banco sus créditos comerciales representados por sus documentos por cobrar: facturas y letras de cambio. El banco toma la gestión de cobranza, anticipándoles al cliente el valor de estos documentos, menos un descuento por el anticipo. En cuanto al crédito consiste en que el cliente recibe el importe de las letras y facturas antes que el banco las cobre. En el

descuento y el factoring existe una promesa de pago (aceptante o deudor) en una fecha determinada de una cantidad de dinero a favor del girador o beneficiario o acreedor, con este documento queda entendido que hubo una transacción comercial al crédito.

Aunque los créditos sobre las cuentas por cobrar son créditos garantizados se debe considerar lo siguiente:

- a. Que las ventas sean legítimas
- b. Las facturas y letras deben ser de buena calidad
- c. El banco adelanta un porcentaje sobre las letras y facturas

Los créditos pueden estar respaldados con garantías prendarias, hipotecas o simplemente de firmas, y de acuerdo al destino, se otorgan a corto, mediano y largo plazo.

Los créditos bancarios está constituida por:

- Créditos corporativos
- Créditos a grandes empresas
- Créditos a medianas empresas
- Créditos a pequeñas empresas
- Créditos a microempresas
- Créditos de consumo
- Hipotecarios para vivienda

Créditos corporativos

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados. Si el deudor no cuenta con estados financieros auditados, los créditos no podrán ser considerados en esta categoría.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor disminuyen a un nivel no mayor a S/. 200 millones durante dos años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a grandes empresas.

Créditos a grandes empresas

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

- a. Ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros más reciente del deudor.
- b. El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Si posteriormente, las ventas anuales del deudor excediesen los S/. 200 millones durante los dos años consecutivos, los créditos del deudor deberán reclasificarse como créditos corporativos y si sus ventas han disminuido a un nivel no mayor de S/. 20 millones durante dos años consecutivos, los créditos deberán reclasificarse como créditos a medianas empresas.

Créditos a medianas empresas

Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300,000 en los últimos 6 meses.

Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financieros (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300,000 en los últimos seis meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios) se redujera a un nivel no mayor a S/. 300,000 por seis meses consecutivos, los créditos verán reclasificarse como créditos a pequeñas empresas.

Créditos a pequeñas empresas

Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis meses.

Si posteriormente, el endeudamiento total del deudor en el sistema financiero excediese los S/. 300,000, los créditos deberán ser reclasificados como créditos a medianas empresas y en el caso que el endeudamiento total disminuyese posteriormente a un nivel no mayor a S/. 20,000 los créditos deberán reclasificarse a créditos a microempresa

Créditos a las micro empresas (MYPES)

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios y que reúnan la siguiente característica:

Un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda de S/. 20,000 en los últimos seis meses. En caso que el endeudamiento en el sistema financiero excediese posteriormente los S/. 20,000, tales créditos deberán ser reclasificados como créditos a pequeñas empresas.

Créditos de consumo

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

También se consideran a los créditos otorgados a las personas naturales sean a través de tarjetas de crédito o de arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera a personas naturales de acuerdo a los fines establecidos en el párrafo anterior.

Créditos hipotecarios para vivienda

Son aquellos créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, y mejoramiento de vivienda propia, siempre que, en uno y otros casos, tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas; sea que estos créditos se otorguen por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

Crédito agrícola.

Este crédito se puede usar de dos formas:

- a. Cuando el crédito se toma para la compra de grandes extensiones de terrenos que van a servir para fines agrícolas.
- b. Cuando se hacen los préstamos con la finalidad de financiar el cultivo de los productos, hasta la venta de la cosecha, en el Perú el principal banco es el Agrobanco

que toma como garantía la cosecha y venta de los productos.

2.2.6 Documentos de créditos

Documentos de créditos, son los instrumentos que sirven de base para las operaciones de créditos, dentro de ellas:

Letra de cambio

Es una orden escrita en la cual una persona acepta el pago de una cantidad de dinero en una determinada fecha a otra persona, en este documento intervienen las siguientes personas.

1. El Girador o librador. Que es la persona que suscribe la letra y ordena el pago, porque antes ha entregado mercaderías o dinero a otra.
2. El aceptante o librado. Es la persona que acepta la letra por se compromete a pagar el documento, a un plazo determinado.
3. El tomador. Es quién abona al librador el importe del documento negociado.

Requisitos de la Letra de cambio

- a. Tiene que llenar la denominación “Letra de Cambio” en el idioma que se redacta.
- b. La promesa incondicional de que se pagará la suma determinada en el documento, y a su vencimiento.
- c. El nombre de la persona que debe pagar el documento (girado)
- d. Número de la Letra
- e. Fecha de vencimiento
- f. Importe de giro si es la vista i la fecha
- g. Nombre del beneficiario a la “Orden”
- h. La cantidad o importe en letras

- i. Valor recibido si es original, si es renovación – renovado
- j. Nombre y dirección del aceptante.
- k. Firma y sello del aceptante en forma cruzada en el lado izquierdo del documento
- l. Firma del beneficiario al extremo derecho del documento.

Modelo de letra de cambio

8605	LETRA DE CAMBIO	NUMERO	LUGAR DE EXPEDICION	DIA	MES	AÑO	BUENO POR
							\$
S.S.	FIRMA (B)	A _____ se servirá(n) Usted(es) mandar pagar incondicionalmente por esta _____ letra de cambio a la orden de _____					
		La cantidad de: _____					
		VALOR RECIBIDO QUE CARGARA(N) USTED(ES) EN CUENTA SEGUN AVISO DE:					
		NOMBRE Y DATOS DEL DEUDOR					
		NOMBRE					S.S.
		DOMICILIO					
		POBLACION					FIRMA (B)

Quando la letra de cambio no llena el plazo de pago, es una letra a la vista, y cuando lleve la fecha de vencimiento se denominará a la fecha.

Quando hay diferencia de cantidades se tomará como válida la cantidad indicada en letra, las letras pueden girarse en serie consecutivas a su vencimiento y serán numeradas en el mismo documento.

El Endoso. La letra de cambio es transmisible por vía del endoso que consiste en que girador firme en el lugar correspondiente y también al dorso del mismo documento, en esta forma la letra será cobrada por esta persona; el endoso será realizable dos o más veces, dependiendo de la necesidad económica del tenedor.

Responsabilidad de los firmantes en la Letra de Cambio

Todos los que firman en la letra, tanto libradores como aceptantes endosantes o avalistas quedan solidariamente obligados hacia el portador del documento y este accionar contra éstas personas individual o colectivamente sin observar el orden de que las obligaciones hayan sido contraídas.

El protesto de las letras de cambio

Se toma esta determinación cuando vencido el límite de la fecha, el librado se negará a pagar o cancelar el documento en nuestro medio, se dan 8 días más de la fecha de vencimiento, y si en el término de estos 8 días no se cancelara, el librador tomará la acción correspondiente para su cobranza, y si no protestará el documento ante el Notario Público, para un posible acción judicial.

Protesto por falta de aceptación, este caso se presenta cuando el librado se niega a aceptar la letra, el librador tendrá que protestar la letra amparándose del documento que tiene cuando hizo entrega de la mercadería u objetos que motivaron el crédito.

Pago parcial o renovación

Queda indicado que las letras deben pagarse la fecha de su vencimiento y en su totalidad. Pero si el librado no pudiera cumplir con dicha cantidad, podrá hacer un pago a cuenta del valor de la letra y el librador tendrá que aceptar este pago parcial del documento extendiéndosele un recibo simple por la cantidad recibida, a cuenta y el tenedor se quedará con la letra, este pago a cuenta no impedirá que el librador proteste el documento por falta de pago del saldo.

Renovación de la letra

En nuestro medio se hace el pago a cuenta o pago parcial, y se aceptará otro nuevo documento, por el saldo anotado en el rubro el

valor recibido, valor renovado y los datos del documento anterior, como el número del documento o código de la letra, con el objeto de anotar la procedencia del nuevo documento, todo este procedimiento es válido y obligatorio, pero el librador también podrá cobrarlos gastos e intereses respectivos que demande nueva operación en algunos casos sólo se paga los intereses y gastos del documento y se girará otro con el importe del anterior documento, previo acuerdo entre el librador y el librado.

Aceptación de letras

Para que el librado pueda aceptar y firmar la letra tiene que ser presentada para su conformidad de éste, lo cual tendrá que coincidir en la cantidad de dinero y la fecha de giro y vencimiento de la mercadería o dinero y la fecha de giro y vencimiento de la mercadería o dinero que antes recibió y que dio origen a la letra de cambio.

Antes de aceptarla tomará en cuenta el vencimiento y la registrará en su libro auxiliar de documentos por pagar, y una vez registrada firmará y convendrá que el vencimiento, pagará la letra.

Podrán aceptar la letra una o más personas, estando de por medio el convenio, aceptó o aceptamos y la fecha de aceptación.

No se podrá aceptar la letra si le faltaran algunas de sus requisitos como la fecha o la suma de dinero.

En las letras giradas a la vistas no necesitan aceptación pues se pagan al momento de ser presentadas al girado, en nuestro medio es muy poco usual este tipo de letras por, razones muy poco prácticas o para la cobranza.

Acción ejecutiva de las letras. Una vez efectuado el protesto, y que este cumpla con las disposiciones legales, el portador de la letra

podrá realizar una acción judicial contra el aceptante o librado y también a cualquiera de los endosantes, y éstos tendrán que pagar el valor de la letra, los gastos de protesto y los gastos que ocasionen la acción judicial.

Existe una excepción para la acción judicial no proceda y es cuando el aceptante notifica mediante una carta notarial que no pagará dicha letra por las razones correspondientes como tacha de falsedad de firma u otros errores en el documento.

La acción judicial o ejecutiva es definitiva al no admitir más excepciones y ordenará la compensación de crédito o pago líquido del valor del documento, el deudor tendrá que pagar o reembolsar con valores o efectos de su pertenencia.

El Pagaré

El pagaré es un título valor mayormente utilizado por los bancos y algunas empresas comerciales y financieras.

El pagaré es una promesa de pago en una fecha de vencimiento con la cantidad de dinero materia de la operación, y están sujetos a pagar intereses por no pagar en la fecha correspondiente, comisiones y gastos notariales y costos por acción judicial. En el pagaré intervienen dos personas; el girador que es la persona que entregan dinero o bienes (girador) a otras que son las que reciben o aceptan el documento (girado) tiene los mismos elementos básicos de la letra de cambio.

Actualmente los pagarés bancarios llevan una cláusula en la cual compromete al girado y lo somete expresamente a la competencia de los jueces del lugar, y anotado la dirección legal donde se dirigirán las diligencias notariales y judiciales para hacer efectiva la cobranza.

Estos documentos son de naturaleza mercantil, y están sujetas a la Ley de títulos y valores, y también es renovable parcial o totalmente si están de acuerdo las personas que intervienen.

Los pagarés están garantizados por dos o más personas las cuales se harán cargo de pagar solidariamente en caso que el deudor no haga efectivo el pago, también se someten a las acciones judiciales y notariales para hacer efectiva la cobranza.

Carta de crédito

Es un documento emitido por un banco local a favor de una determinada persona natural o jurídica que desea comprar o vender o realizar transacciones comerciales, con otras entidades generalmente del exterior para que funcione este documento tiene que ser emitido por un banco privado donde se encuentra ubicado el exportador y/o el importador, el cual conocerá la solvencia moral y económica de la persona que garantiza.

Esta institución bancaria garantiza el pago al exportador o al importador.

Los bancos locales tienen un banco corresponsal en el exterior quienes cancelarán el importe de la mercadería despachada por el proveedor que se encuentra en el exterior.

Estos documentos aceleran el trámite comercial con el extranjero por el simple hecho que son garantizados por una institución bancaria, que cuentan con un respaldo económico conocido internacionalmente, esta operación comercial no se llevaría a cabo si se tratará directamente entre comprador y vendedor, por no ser conocidas y por no tener una garantía en el extranjero y si se lograra tomaría mucho tiempo conseguir el aval correspondiente, que es muy importante para el comercio exterior.

Las garantías reales

Son las prendas físicas que se deja en prenda para garantizar el pago de una obligación; la persona que pide garantía escoge o prefiere prendas o títulos de valor de fácil convertibilidad porque en caso que el deudor, no pueda cumplir con su obligación el acreedor puede disponer libremente de la mejor manera que crea conveniente de la garantía. Mayormente la garantía es requerida para garantizar préstamos bancarios, los garantes de un préstamo, se comprometen solidariamente y por escrito a que se ejecute la prenda cuando el deudor no cumple con el pago del préstamo.

Warrants

Son garantías que extiende una determinada empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros, que se dedica a la custodia de mercaderías en almacenes especiales, otorgando el título valor Warrants al depositario puede financiar o transferir este documento al banco comercial como prenda mercantil sobre mercaderías

El aval

Mayormente el aval es la persona que firma debajo de la firma del girado o deudor y se compromete al pago del documento si el aceptante no cumpliera con el pago.

Es preciso que el acreedor agote todas las posibilidades de cobranza al deudor, y después de no poder hacer efectiva la cobranza recurrir al que avala el documento.

Fuentes de información antes del otorgamiento de un crédito

Para extender créditos, son importantes los informes o antecedentes crediticos que se obtienen sobre el comportamiento

del cliente, los cuales son muy necesarios e importantes. Con estos informes obtendremos información actualizada sobre sus deudas, protestos, giros de cheques sin fondos, etc. Solicitar la información crediticia, generalmente genera un pequeño gasto, pero obtenemos información importante y garantía antes de extender el crédito.

Otras fuentes de información crediticia, son:

CONACO. (Conferencia Nacional de Comerciantes)

Que además de proporcionar información crediticia sobre créditos vigentes, vencidos, protestos de letras de cambio, cierre de cuentas corrientes, además presta servicios jurídicos y tributarios a sus asociados

Inforcom, Serticom

Proporcionan información sobre las deudas totales que mantienen a nivel de todo el sistema financiero, así como protestos de letras, giros de cheques sin fondos, etc. de pequeños, grandes y corporativos de personas jurídicas y personas naturales.

2.2.7 Antecedentes históricos del crédito

En la edad media, el crédito tiene sus primeros comienzos en el siglo V hasta la mitad del siglo XV; en estos tiempos hacen su aparición las primeras fianzas, los primeros bancos, y los primeros documentos de crédito, estos al principio fueron rudimentario, y carecieron la importancia debido a la economía que imponía los señores feudales; en esta edad también aparecieron las primeras monedas, se hacen las primeras transacciones comerciales, y se comienza a cobrar los primeros intereses, se conoce a los primeros prestamistas, los que se dedican al cambio en esta nueva actividad financiera sobresalen la clase media y baja.

En esta época la iglesia castiga a los usureros que con las casas de empeño se hacían dueños de objetos y propiedades de gran valor que dejaban los usuarios en garantía al obtener sus préstamos.

Aparecen las cartas de crédito, las letras de cambio, estos documentos estaban con garantía de propiedades y se cobran un alto porcentaje de intereses, por estas acciones los judíos fueron repudiados.

En el crédito de esta época se dieron dos tipos:

Uso y de consumo

De uso. Eran los créditos que se daban para el financiamiento de las empresas en las que se trabajaba con el capital ajeno.

De consumo. Era el crédito que se solicitaba para satisfacer necesidades como: alimentos, vestidos.

Los italianos fueron los más avanzados en las instituciones bancarias y crediticias, sacaron un solo tipo de moneda para la compra de mercaderías, crearon los préstamos hipotecarios, la letra de cambio se consideró dinero circulante, para evitar el cobro de intereses.

A partir de la mitad del siglo XV se toma en cuenta la edad moderna, y se conocen nuevas actividades como la industria que cambia y acelera el sistema de producción, aparece una nueva clase social la del proletariado, se produce el desplazamiento de la gente del campo a las ciudades.

La demanda supera la oferta, esto da lugar a la aparición de la máquina y comienza la primera producción industrial.

Las empresas comienzan su crecimiento y, es aquí donde los Bancos adquieren auge. Por los préstamos que hacen y los créditos se convierten en generador de desarrollo de las empresas y de la industria.

Se crean las primeras sociedades reunidas por capitales de varias personas que dan origen a las sociedades anónimas, colectivas y de responsabilidad ilimitada.

Es decir el despegue de la industria se debió a la financiación de capitales y a las operaciones crediticias.

Como antecedentes del crédito, diremos que los elementos que ayudan a generar el crédito son los depósitos y el ahorro.

Como las entidades no podían cubrir la demanda de dinero, tomaron los depósitos de las personas, que depositaban para su custodia, pero luego a raíz de las grandes demandas de dinero para incentivar el ahorro comenzaron a pagar un porcentaje de interés.

En esta época los banqueros corrían mucho riesgo con los préstamos que hacían, pues no había leyes que legislara el riesgo del préstamo, en Italia las cortes daban o brindaban mayor garantía llegando a dictar severas penas a los que no cumplían o faltasen a sus compromisos adquiridos, como consecuencias aumentaron las operaciones bancarias y también se crearon otros bancos.

Más adelante los bancos vieron la necesidad de agruparse, y crearon una institución de fondo común, para aumentar el crédito público.

El crédito entre comerciantes. Al principio el crédito entre comerciantes sólo se efectuaban por simple amistad, sin finalidad de lucro es decir por ayuda recíproca. Esta finalidad tuvo mayor acogida

en la agricultura, que era la labor que predominaba en esa época, los agricultores como necesitaban de fondos económicos antes de la cosecha recurrían a los préstamos por los cuales no aceptaban ningún documento de pago, solamente empeñaban la palabra de devolver lo que habían recibido, algunas prestamistas exigían un interés por el capital prestado, esto tenía su origen y era en el caso de que el agricultor no cumpliera con el compromiso por razones ajenas a su voluntad muchas veces por estas razones los prestatarios se quedaban con los terrenos de cultivo, y los propietarios se convertían en ciervos de estas, esto no fue motivo para que el crédito se quedara estancado, por el contrario tuvo mayor auge y se convirtió en una operación común lucrativa.

Las operaciones entre comerciantes que eran puramente locales por la garantía que ofrecían para el cobro, se entendió del potencial económico y de la honorabilidad de los comerciantes locales frente a los comerciantes de las otras ciudades con las cuales se iba a comerciar.

Consecuentemente este comercio entre ciudades dio origen a la letra de Cambio, ya que por los riesgos de trasladar grandes cantidades de dinero, los pagos se hacían con estos documentos que se podían negociar y adquirir otras mercancías en el lugar de su aceptación o girado.

En la edad contemporánea el crédito es donde se convierte en verdadero generador de desarrollo económico de las grandes potencias y, da lugar a las grandes complejos industriales y, es a partir de 1950 donde adquiere mayor desarrollo económico porque después de la post-guerra los fabricantes que se dedicaban a las industrias de armamentos tienen que buscar nuevas líneas de producción y esta a su vez es en serie, y, da lugar a la súper-producción y como consecuencia da inicio a la época de los grandes consumos.

Los créditos actuales

Hoy en día todas las actividades económicas y sociales necesitan y hacen uso del crédito, consistentemente todas las empresas que ofrecen y venden bienes y servicios ofrecen ventas al crédito, desde la industria de extracción, transformación y comercialización trabajan a base de los créditos.

Como el comercio está avanzando y globalizándose, constantemente, de la producción a la superproducción debido a la producción en serie que se emplea, bajan los costos de la mano de obra, la búsqueda o remplazo constante de la materia prima, como por ejemplo: Los productos sintéticos y de caucho que están reemplazando a los materiales de metal.

Los países desarrollados son los poseedores de los grandes complejos industriales, son los más grandes en tecnología y de los grandes consumos, esto se debe a la gran población que tienen. Estos países se ven obligados a buscar constantemente nuevas técnicas para poder competir en el mercado internacional con sus productos.

Estos cambios en la producción hacen posible que las empresas de transformación llenen sus almacenes de productos y al no poder vender al contado, hacen uso del crédito, dan grandes facilidades a los distribuidores dan facilidades a los consumidores y así a través de este sistema de ventas con créditos, se trabaja financiando documentos que da lugar a la relación de las industrias con el comercio, y las finanzas bancarias. En la actualidad se hacen uso de una variedad de métodos y sistemas de crédito, que cada día los proveedores de productos, buscan nuevos métodos para dar mayores facilidades para vender, a su vez conseguir mayores garantías con el objeto de hacer efectiva la cobranza del crédito.

Es de gran importancia para el desarrollo de la economía de un país la labor que cumplen los bancos y las instituciones financieras que con su capital más los depósitos recibidos del público ofrecen créditos y otros servicios a las empresas y personas que los solicitan.

Con estos ejemplos y enunciados nos damos cuenta que actualmente no hay una actividad industrial, comercial o de servicios que dejen de trabajar con los beneficios que ofrecen los créditos.

El Crédito como especialidad

Como lo dijimos al comenzar este subcapítulo, que casi todas las actividades económicas hacen uso del crédito; en algunas empresas es necesario contar con los servicios de un departamento de créditos.

Esta actividad ocupa a tantas personas que en sus niveles más altos se le pueden denominar como especialización para lo cual debe contar con práctica, actitud, vocación, capacidad, dedicación, todos estos adjetivos tiene que tenerlos el jefe de créditos o gerente del departamento de crediticio de las empresas. Muchas veces se confunde a esta actividad como una ocupación lucrativa o de negocios, que solamente persigue utilidades para poder vivir de su ejercicio de lo contrario es imposible que le pueda seguir ejerciendo, conscientemente creo que todas las profesionales de hoy en día son lucrativas y utilizarlas, de lo contrario difícilmente se podrán seguir ejerciendo. (Ettinger, 2014, p.25)

Hacia finales de los 80 y hasta la actualidad se han producido grandes cambios en el concepto de la gestión financiera, como, por ejemplo:

- a) Aumento de liquidez del sistema financiero, complementado con la existencia de una competencia bancaria, donde se empieza a valorar la calidad de los servicios que prestan las entidades financieras.
- b) Aparición de los índices de referencia del mercado interbancario, para establecer los costes de la financiación.
- c) Aumento de instrumentos financieros.
- d) Concepto de gestión financiera eficiente. Entre ellos destaca la gestión de la posición de tesorería en fecha-valor y el concepto de tesorería como centro de beneficio.
- e) Incorporación de la gestión de riesgos financieros (riesgos de tipo de cambio, plazo y de interés), como una función más de la gestión financiera.
- f) Aparición del mercado de intermediación directa, prueba de ello es la emisión de títulos valores por parte de las entidades privadas y la aparición de la Bolsa de Valores de Lima en una reducción del coste de dichas fuentes de financiamiento.

2.2.8 Áreas relacionadas con la gestión financiera

Las áreas relacionadas con la Gestión Financiera y el tipo de actividades y sus implicaciones o factores que intervienen en la Gestión Financiera se mencionan a continuación:

- El área de Contabilidad está encargada del manejo de los estados financieros.
- El área de Presupuesto administra el movimiento de los recursos financieros que ingresan y egresan.
- El área de Servicios Administrativos se dedica a la coordinación y planeación de bienes y servicios necesarios para que las entidades funcionen, de manera tal que estos recursos estén disponibles en el momento requerido por la organización.
- La función principal de Recursos Humanos es la de diseñar, desarrollar e implementar estrategias que permitan a los empleados alcanzar objetivos mediante el trabajo profesional y

ético, desarrollado en un entorno de aprendizaje, cumplimiento de metas y bienestar.

La gestión financiera está íntimamente relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos enfocándose en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza.

Para lograr estos objetivos una de las herramientas más utilizadas para que la gestión financiera sea realmente eficaz es la planificación financiera, el objetivo final de esta planificación es un "plan financiero" en el que se detalla y describe la táctica financiera de la empresa, además se hacen previsiones al futuro basados en los diferentes indicadores financieros. Tovar, J. (2012) Tipos de Gestión. Recuperado de <http://johanatov.blogspot.es> .

De acuerdo a lo expresado por el autor, la gestión financiera frente a los objetivos organizacionales se debe tomar en consideración como criterios operacionalmente útiles de decisión relevante, encaminados al logro de la rentabilidad. Existen varios objetivos, pero ninguno de ellos puede ser alcanzado sin causar conflictos frente a la consecución de otros objetivos. Estos conflictos surgen generalmente a causa de las diferentes finalidades de los grupos que, de una u otra forma, intervienen en la empresa, los cuales incluyen accionistas, directores, empleados, sindicatos, clientes, proveedores e instituciones crediticias.

La empresa puede definir sus objetivos desde diferentes puntos de vista como en:

- La maximización de las ventas o de las cuotas de mercado.

- Proporcionar productos y servicios de calidad.
- En el largo plazo la empresa tiene responsabilidad en el bienestar de la sociedad.
- La empresa debe estar gestionada de acuerdo con el interés de los accionistas.

También se puede ver la reunión de algunos o todos los factores anteriormente descritos, pero lo importante es como la gestión financiera de la empresa influye en estos objetivos organizacionales.

A fin de tomar las decisiones adecuadas es necesaria una clara comprensión de los objetivos que se pretenden alcanzar, debido a que el objetivo facilita un marco para una óptima toma de decisiones financieras. Existen, a tal efecto, dos amplios enfoques:

- a. La maximización de beneficios como criterio de decisión
- b. La maximización de la riqueza como criterio de decisión.

Welesch, Hhilton y Gordon (2010) afirman que la gestión financiera, aparte de intervenir en el costeo, los presupuestos, la distribución de recursos y el empleo intensivo de los fondos invertidos, presta su concurso en las tareas asociadas con la gerencia por toma de decisiones de proyectos, la valuación de empresas y la conformación del portafolio de inversiones en el mercado bursátil.

De acuerdo a lo expresado por los autores se puede concluir que la gestión financiera está presente en todas las áreas y divisiones que comprenden dentro de la empresa debido a que todos los departamentos que la administración tiene bajo su cargo deben estar enlazados mutuamente a fin arrimar el hombro para cumplir con los objetivos y metas propuestas por la entidad.

De acuerdo a lo citado anteriormente el área contable tiene incidencia directa con la gestión financiera es por ello que se estima muy importante que la información contable generada sea lo suficientemente clara y comprensible a fin de poder tomar las decisiones eficientemente y gestionar los recursos existentes en la organización.

2.3 Términos básicos

2.3.1 Definiciones de crédito

- a. Crédito, posibilidad que tiene una persona de obtener dinero prestado o de comprar algo sin tener que pagarlo inmediatamente o al contado.

Cantidad de dinero que presta un banco o una caja de ahorros y que debe ser devuelta en un período determinado en las condiciones pactadas.

- b. Financiamiento o suma prestada considerado como instrumento de producción y, más propiamente, potencia económica en dinero, crédito, influencia moral, etc., capaz de proporcionar los elementos necesarios para el establecimiento y marcha de una industria u otro negocio
- c. Interés, Cantidad de dinero producida por un capital depositado en una entidad financiera o generada por un préstamo recibido de una operación bancaria.
- d. El plazo para su devolución y la forma de amortizarlo, Cada una de las partes en que se divide una cantidad de dinero recibido correspondiente al pago de cierto concepto y que se siguen en el tiempo. Acción de amortizar una deuda o una inversión.

- e. Descuento, cantidad que se descuenta sobre el precio original; "el precio final es el precio de venta al público menos un descuento otorgado del 30 %". Descuento que hace el banco del importe de una letra de cambio antes de su vencimiento, rebajando la cantidad que se estipule en concepto de intereses

- f. La garantía ofrecida por el cliente, Cantidad de dinero u objeto de valor que se da para asegurar el cumplimiento de una obligación o un pago

Por otro lado, respecto a las modalidades de operaciones de garantía de financiera, las mismas pueden realizarse mediante la transmisión de la propiedad del bien o derecho de crédito dado en garantía o mediante la pignoración de dicho bien o derecho.

2.3.2 Definiciones de financiamiento

- a. Gestión financiera, consiste en administrar los recursos financieros que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos corrientes para que esta pueda funcionar.

- b. Inversión es el acto mediante el cual se usan ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo, es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo. El término aparece en las operaciones de gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía.

- c. Financiamiento es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, esta es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación son a través de préstamos o de créditos.

Existen varias fuentes de financiación en las empresas. Se pueden categorizar de la siguiente forma:

Según su plazo de vencimiento

Financiación a corto plazo: Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año.

Financiación a largo plazo: Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución, por ejemplo cuando la financiación se llevó a cabo a partir de fondos propios. Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

Según su procedencia

Financiación interna: se logra a partir de los propios medios económicos que dispone la empresa.

Financiación externa: procederá de inversionistas que no forman parte de la empresa. Como por ejemplo: financiación bancaria, emisión de obligaciones a largo plazo, etc.

Sacando una conclusión de las definiciones anteriores, tenemos que el crédito significa creer tener fe, confianza por un lado, y por el otro compromiso, obligación y deber de cumplir.

2.4 Formulación de hipótesis.

2.4.1 Hipótesis principal

El financiamiento a través de los créditos comerciales incide significativamente en la gestión financiera de las MYPES en Villa María del Triunfo, 2017.

2.4.2 Hipótesis secundarias

- a) Los montos del crédito inciden significativamente en las decisiones de inversión de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- b) Los intereses del crédito inciden favorablemente en las decisiones de financiamiento de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- c) Los plazos de vencimiento del crédito inciden de manera importante en las decisiones de operación de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- d) Los descuentos obtenidos por pronto pago del crédito inciden significativamente en las decisiones de dividendos de la MYPES en Villa María del Triunfo.

2.5 Operacionalización de la Variables.

2.5.1 Variable independiente

X: Créditos comerciales

Definición Conceptual	Según Villaseñor (2013), el crédito comercial es una forma de financiamiento de corto plazo común a casi todos los negocios. De hecho, es la mayor fuente de fondos de corto plazo para los negocios de manera colectiva.
Definición operacional	Permitirá conocer cuáles son formas de financiamiento a través de los créditos comerciales por parte de las Mypes.
Indicadores	<ul style="list-style-type: none">• Montos• Intereses• Plazos de vencimiento• Descuentos
Escala de valor	Nominal

2.5.2 Variable dependiente

Y: Gestión financiera

Definición Conceptual	Para Burbano, (2012) “se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias” (pág. 75).
Definición operacional	Permitirá conocer como las Mypes manejan sus decisiones financieras al lograr créditos comerciales.
Indicadores	<ul style="list-style-type: none">• Decisiones de inversión• Decisiones de financiamiento• Decisiones de operación• Decisiones sobre los dividendos.
Escala de valor	Nominal

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Tipo de investigación

La presente investigación por la forma como se plantea, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada como una “**Investigación aplicada**”, en razón que se utilizó conocimientos referidos al financiamiento de la MYPES comerciales a través de los créditos comerciales y su incidencia en la gestión financiera.

Conforme a los propósitos y naturaleza del trabajo, la investigación se centrará en el nivel descriptivo.

3.1.2 Estrategias o Procedimientos de Contrastación de Hipótesis.

La contrastación de la hipótesis se llevó a cabo en base a los siguientes pasos:

- a. Formulación de la Hipótesis Nula (H_0)
- b. Formulación de la Hipótesis Alternativa (H_a)
- c. Precisar el nivel de significación (α), es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es: $1\% \leq \alpha \leq 10\%$

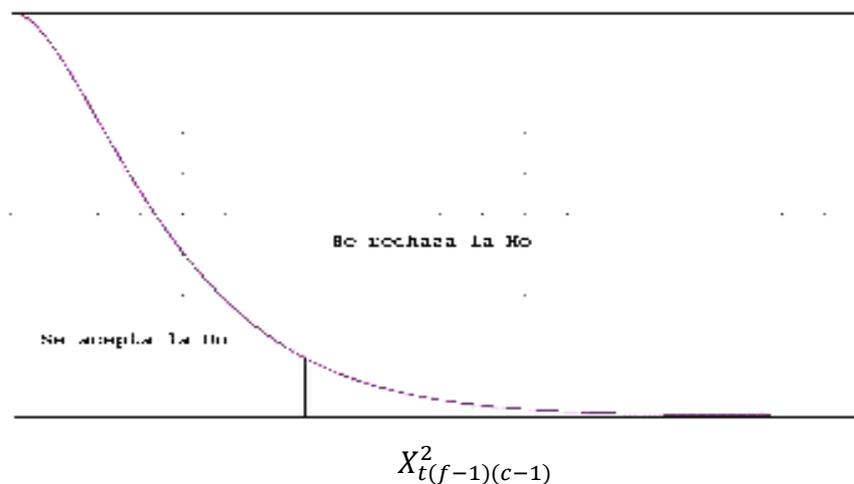
$$X_{t(f-1)(c-1)}^2$$

- d. Realizar la Prueba Estadística, la cual se realizará mediante la Prueba de Chi Cuadrado, cuya expresión matemática es la siguiente:

$$X_c^2 = \sum \frac{(oi - ei)^2}{ei}$$

- e. Toma de sesiones, se realizará teniendo en cuenta los valores del nivel de significación ubicado en la tabla de chi cuadrado y el resultado de la prueba Estadística del punto e), según la

figura adjunta:



3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La población objeto de estudio, según la Municipalidad de Villa María del Triunfo, estuvo conformada por 237 propietarios y gerentes de las MYPES comerciales de este distrito limeño que accedieron a un crédito comercial en el 2017 y que hasta el 2018 siguen pagando el crédito.

TABLA 1

Distribución de la Población

MYPES Comerciales	Población
Total	237
Negocios de ferreterías	47
Negocios de ventas de maderas	32
Carpinterías	63
Negocios de bodegas y minimarkets	71
Matizados de pintura	24

Fuente: Sunat

3.2.2 Muestra

De la población anteriormente señalada, debido al grado de homogeneidad en las características investigadas se ha aplicado la fórmula del muestreo aleatorio simple, para estimar proporciones cuya fórmula es:

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

Donde:

Z: Valor asociado a un nivel de confianza, considerando el rango de variación es de $90\% \leq \text{confianza} \leq 99\%$, para el caso del problema se asume una confianza del 95%, siendo $Z = 1.96$.

p: Porcentaje de propietarios y gerentes (hombres) de las MYPES que manifestaron **obtener beneficios** en el financiamiento a través de los créditos con los proveedores, para el caso del problema se asume un valor de $p = 0.7$, obtenido por observación directa.

q: Porcentaje de propietarias y gerentes (mujeres) de las MYPES que manifestaron no obtener beneficios en el financiamiento a través de los créditos con los proveedores, para el caso del problema se asume un valor de $q = 0.3$.

ϵ : Margen de error, que existe en todo trabajo de investigación, el rango de variación es $1\% \leq \epsilon \leq 10\%$, para el caso del problema se asume el valor del 7%.

N: Población, conformada por 237 personas entre hombres y mujeres

n: Tamaño óptimo de muestra, por determinar

A un nivel de confianza de 95% y 7% como margen de error la muestra se obtiene:

$$n = \frac{0.7 * 0.3 * 1.96^2 * 237}{0.07^2 (237 - 1) + 0.7 * 0.3 * 1.96^2}$$

Siendo n = 97, propietarios y gerentes.

Con este valor se calculó el factor de distribución muestral (fdm) = $n/N = 97/237 = 0.04093$, con lo cual se obtiene:

TABLA 2

Distribución de la Muestra

MYPES Comerciales	Muestra
Total	97
Negocios de ferreterías	19
Negocios de ventas de maderas	13
Carpinterías	26
Negocios de bodegas y minimarkets	29
Matizados de pintura	10

Elaboración: Propia

3.3 Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

Para realizar el trabajo de campo se utilizaron las siguientes técnicas e instrumentos:

Cuestionario: Contiene catorce preguntas relacionada con el tema de la investigación.

Encuesta: Trabajo de campo realizado en el distrito de Villa María del Triunfo, instrumento sirvió para aplicar el cuestionario de preguntas.

3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.

El procedimiento de comprobación para la validez y para garantizar su confiabilidad de los instrumentos de investigación, fundamentalmente si estos miden con objetividad, precisión, veracidad y autenticidad aquello que se desea medir de las variables, se procedió con la aplicación de una prueba piloto a diez (10) personas, de conformidad con la determinación de la muestra en forma aleatoria. Asimismo; la confiabilidad ha permitido obtener los mismos resultados en cuanto a su aplicación en un número de veces de tres (3) a las mismas personas en diferentes periodos de tiempo.

3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

3.4.1 Procesamiento de la Información

El procesamiento y análisis de la información, se efectuó con el software estadístico de mayor uso en las ciencias sociales por ser una prueba no paramétrica denominada “Statistical Package for the Social Sciences”, conocido por sus siglas SPSS, versión 21 en español, teniendo lo siguiente:

Estadística básica

Para el procesamiento de la información, cuyos resultados se dan en Tablas realizándose el análisis correspondiente.

Estadística Inferencial

Para realizar el contraste o pruebas de hipótesis

3.4.2 Procedimientos de contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se usará la prueba Ji Cuadrado, teniendo en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:

- a) Formular la hipótesis nula (H_0):
- b) Formular la hipótesis alternante (H_1)

- c) Fijar el nivel de significación (α), $1\% \leq \alpha \leq 10$, y está asociada al valor de la Tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t (k-1), (r-1) gl.}$ y se ubica en la Tabla Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo, tal como indica el gráfico; si X^2_c es $\geq X^2_t$ se rechazará la hipótesis nula
- d) Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum \frac{(oi - ei)^2}{ei}$$

Donde:

O_i = Valor observado en las encuestas

e_i = Valor esperado obtenido del valor esperado.

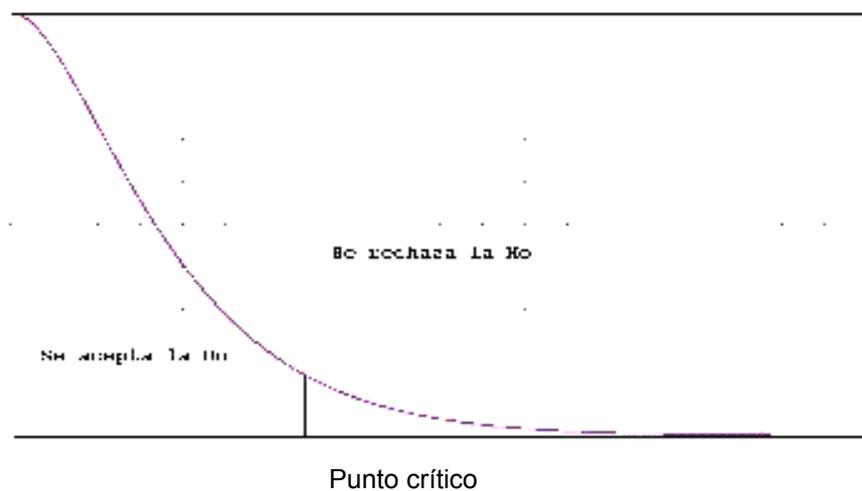
X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra.

X^2_t = Valor del estadístico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado.

K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

- e) Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la tabla.



3.5 Aspectos éticos

La presente tesis ha sido desarrollada respetando los diversos principios jurídicos y éticos que determina la Universidad, como los derechos de autor, con la finalidad de que el trabajo de investigación pueda ser considerado como un estudio inédito y original.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Presentación

Este capítulo tiene el propósito de presentar el proceso que conduce a la demostración de la hipótesis propuesta en la investigación CREDITOS COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MYPES EN VILLA MARÍA DEL TRIUNFO, 2017

Comprende el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- a. Determinar de qué manera el financiamiento a través de los créditos comerciales incide en la gestión financiera de las MYPES en Villa María del Triunfo, 2017.
- b. Precisar de qué manera los montos de vencimiento del crédito inciden en las decisiones de inversión de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- c. Establecer de qué manera los intereses del crédito inciden en las decisiones de financiamiento de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- d. Conocer de qué manera los plazos de vencimiento del crédito inciden en las decisiones de operación de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- e. Determinar de qué manera los descuentos obtenidos por pronto pago del crédito inciden en las decisiones de inversión de las MYPES en Villa María del Triunfo.

Los resultados obtenidos en cada uno de los objetivos específicos, nos conducen al cumplimiento del objetivo general de la investigación y consecuentemente nos permitió contrastar la hipótesis del trabajo para aceptarla o rechazarla de acuerdo al grado de significación que tenga.

Los resultados obtenidos en cada uno de los objetivos específicos, nos conducen al cumplimiento del objetivo general de la investigación y consecuentemente nos permitió contrastar la hipótesis del trabajo para aceptarla o rechazarla de acuerdo al grado de significación que tenga.

4.2 Interpretación de las encuestas realizadas

Es preciso indicar que fueron encuestadas una población de 97 propietarios y funcionarios, conformada por contadores, y funcionarios de las empresas MYPES, quienes prestan servicios en las áreas de ventas, créditos y contabilidad

La población objeto de estudio, según la municipalidad de Villa María del Triunfo, estuvo conformada por 237 propietarios y gerentes (hombres y mujeres) de las MYPES de este distrito Limeño que accedieron a un crédito comercial en el 2017 y que hasta el 2018 siguen pagando el crédito.

Presentación de datos

Resultados

Seguidamente se presentan los resultados de las encuestas realizadas en trabajo de campo.

1. ¿El monto de los créditos recibidos ha sido suficiente para las actividades de operación a realizar en la empresa?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Si son suficientes	32	33,0	33,0	33,0
b. Es un soporte importante	46	47,4	47,4	80,4
c. Siempre es insuficiente	19	<u>19,6</u>	<u>19,6</u>	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta formulada, apreciando la tabla se tiene que el 33% de las personas encuestadas, precisó que es suficiente los créditos recibidos, mientras que 47.40% menciona que es un soporte importante para las empresas, finalmente el 19.60% precisó que los créditos siempre son insuficientes.

2. ¿Los intereses del crédito accedidos están dentro de la expectativa de la empresa?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. Son adecuados	18	18,6	18,6	18,6
b. Son altos	53	54,6	54,6	73,2
c. Son muy altos	<u>26</u>	<u>26,8</u>	<u>26,8</u>	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta formulada sobre los intereses del crédito accedido, de acuerdo a la tabla se tiene que el 18.6% de las personas encuestadas, precisó que los intereses de los créditos son adecuados, mientras que 54.6% menciona que los intereses son altos y finalmente el 26.8% precisó que los intereses son muy altos.

3. ¿Qué ventaja tiene el plazo de vencimiento de pago del crédito recibido?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. Prever los pagos	16	16,5	16,5	16,5
b. Evitar la morosidad	56	57,7	57,7	74,2
c. Planificar fechas de pago	25	25,8	25,8	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada sobre que ventaja tiene el plazo de vencimiento de pago del crédito recibido, de acuerdo a la tabla se tiene que el 16.5% de las personas encuestadas, manifestaron prever los pagos, mientras que 57.7% menciona que evitan la morosidad y finalmente el 25.8% precisó que permiten planificar las fechas de pago.

4. ¿La empresa tiene descuentos adicionales al cumplir con los periodos de pago pactados?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. proporcionan mayores descuentos	31	32,0	32,0	32,0
b. Buen cliente	47	48,5	48,5	80,4
c. Acceso a mas crédito	<u>19</u>	<u>19,6</u>	<u>19,6</u>	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada sobre si la empresa tiene descuentos adicionales al cumplir con los periodos de pago pactados, de acuerdo a la tabla se tiene que el 32.0% de las personas encuestadas, manifestaron que proporcionan mayores descuentos, mientras que 48.5% mencionan que son calificados buen cliente y finalmente el 19.6% precisó que permiten tener accesos a más créditos.

5. ¿Cuáles son las bondades del crédito comercial otorgado a la empresa donde usted labora?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. Permite Cumplir con las actividades	28	28,9	28,9	28,9
b. Ayudan en gran medida	48	49,5	49,5	78,4
c. La ayuda es relativa	21	21,6	21,6	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada sobre cuáles son las bondades del crédito comercial otorgado a la empresa donde usted labora, de acuerdo a la tabla se tiene que el 28.9% de las personas encuestadas, manifestaron que permite cumplir con las actividades, mientras que 49.5% mencionan que ayudan en gran medida y finalmente el 21.6% precisó que la ayuda es relativa.

6. ¿La decisión de inversión para el cumplimiento de los objetivos de la empresa permitió?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. El aumento de inventarios	30	30,9	30,9	30,9
b. Fue correcta la decisión	48	49,5	49,5	80,4
c. Permitted mejorar las ventas	19	19,6	19,6	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada sobre la decisión de inversión para el cumplimiento de los objetivos de la empresa, permitió las alternativas, de acuerdo a la tabla se tiene que el 30.9% de las personas encuestadas, manifestaron que permitió el aumento de los inventarios, mientras que 49.5% mencionan que fue la correcta decisión y finalmente el 19.6% precisó que permitió mejorar las ventas.

7. ¿La decisión de financiamiento realizado por las empresas permitió?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. Cumplieron con pago a los bancos	31	32,0	32,0	32,0
b. Cumplir con las obligaciones financieras	48	49,5	49,5	81,4
c. Decisión adecuada para la empresa	18	18,6	18,6	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis

A la pregunta formulada, apreciando la tabla se tiene que el 32% de las personas encuestadas, precisó que se cumplieron con los pagos a los bancos, mientras que 49.50% mencionan que les permitió cumplir con las obligaciones financieras y finalmente el 18.6% precisó la decisión fue adecuada para la empresa.

8. ¿La decisión de obtener créditos para la empresa?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. Permitieron realizar operaciones	29	29,9	29,9	29,9
b. Obtener productos de calidad	48	49,5	49,5	79,4
c. Ser una empresa Competitiva	20	20,6	20,6	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada, apreciando la tabla se tiene que el 29.9% de las personas encuestadas, manifestaron que permitieron realizar operaciones, mientras que 49.5% mencionan que les permitió obtener productos de calidad y finalmente el 20.6% precisó que permitió ser una empresa competitiva.

9. ¿Las decisiones dividendos en la empresa en donde usted labora debe?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. Seguir invirtiendo en la empresa	20	20,6	20,6	20,6
b. Pagar a los accionistas en dividendos	37	38,1	38,1	58,8
c. Invertir un porcentaje y otro porcentaje pagar	23	23,7	23,7	82,5
d. Tomar en cuenta la opinión de propietario	17	17,5	17,5	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada, de acuerdo a la tabla se tiene que el 20.6% de las personas encuestadas, manifestaron que permitió seguir invirtiendo en la empresa, mientras que 38.1% mencionaron que permitió pagar dividendos a los accionistas, de otro lado el 23.7% manifestaron que permitió invertir un porcentaje y otro porcentaje pagar dividendos y finalmente el 17.5% precisó que permitió tomar en cuenta la opinión del propietario.

10. ¿La Gestión Financiera realizado por la empresa ha sido como producto del crédito accedido, ha sido favorable?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. Se accedió al crédito	26	26,8	26,8	26,8
b. La empresa tiene respaldo del sistema financiero	39	40,2	40,2	67,0
c. Se obtuvo mejora en la gestión	20	20,6	20,6	87,6
d. No benefició mucho a la empresa.	12	12,4	12,4	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada, de acuerdo a la tabla se tiene que el 26.8% de las personas encuestadas, manifestaron que permitió acceder al crédito, mientras que 40.2% mencionan que fue la empresa tiene el respaldo del sistema financiero, asimismo el 20.6% manifestaron que se obtuvo mejora en la gestión y finalmente el 12.4% precisó que no beneficio mucho a la empresa.

11. ¿La empresa considera en su Plan de Trabajo el financiamiento para el logro de sus objetivos propuestos?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Acceder al financiamiento es básico para la empresa	32	33,0	33,0	33,0
b. El sistema Financiero evalúa el financiamiento	47	48,5	48,5	81,4
c. La empresa tiene respaldo	18	18,6	18,6	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada, de acuerdo a la tabla se tiene que el 33% de las personas encuestadas, manifestaron que acceder al financiamiento es básico para la empresa, mientras que 48.5% mencionan que el sistema financiero evalúa el financiamiento y finalmente el 18.6% precisó que la empresa tiene respaldo.

12. La empresa considera necesario acceder a los créditos del sistema financiero?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. Los créditos otorgados son básicos	28	28,9	28,9	28,9
b. Los créditos están en función a su patrimonio	48	49,5	49,5	78,4
c. Son necesarios para tener mercados	21	21,6	21,6	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada, de acuerdo a la tabla se tiene que el 28.9% de las personas encuestadas, manifestaron que los créditos otorgados son básicos, mientras que 49.5% mencionan que los créditos están en función al patrimonio y finalmente el 21.6% precisó que son necesarios para tener mercados.

13. Qué beneficios ha obtenido la empresa por pago adelantado de los créditos otorgados?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
a. Acceder a nuevos créditos	29	29,9	29,9	29,9
b. Créditos con bajos intereses	46	47,4	47,4	77,3
c. Créditos preferenciales	22	22,7	22,7	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada, de acuerdo a la tabla se tiene que el 29.9% de las personas encuestadas, manifestaron que permitió acceder a nuevos créditos, mientras que 47.4% mencionan que permitió contar con bajos intereses y finalmente el 22.7% precisó que permitió tener créditos preferenciales.

14. Los montos de crédito justifican las actividades planificadas en el Plan Operativo de la Empresa?

Válidos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
a. Son evaluados por las entidades financieras	30	30,9	30,9	30,9
b. Justifican cuando los productos tienen alta demanda	47	48,5	48,5	79,4
c. En el Plan se considera los montos requeridos	20	20,6	20,6	100,0
Total	97	100,0	100,0	

Análisis:

A la pregunta formulada, de acuerdo a la tabla se tiene que el 30.9% de las personas encuestadas, manifestaron que los montos de los créditos son evaluados por las instituciones financieras, mientras que 48.5% mencionan que los créditos se justifican cuando los productos tiene alta demanda y finalmente el 20.6% precisó que en el plan operativo de la empresa se consideran los montos requeridos.

4.3 Contrastación de hipótesis

Para probar la hipótesis propuesta se utilizó la técnica no paramétrica de Chi Cuadrado corregida, y procesado por el software estadístico SPSS versión 21, mediante los siguientes procedimientos:

4.3.1 Hipótesis principal

El financiamiento a través de los créditos comerciales incide significativamente en la gestión financiera de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo, 2017.

a. Hipótesis nula (H₀).

El financiamiento a través de los créditos comerciales no incide significativamente en la gestión financiera de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo, 2017.

b. Hipótesis alternante (H_a).

El financiamiento a través de los créditos comerciales incide significativamente en la gestión financiera de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo, 2017.

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico se ubica en la tabla de Chi cuadrado es $\chi^2_{t(k-1), (r-1) gl.}$

$$\chi^2_{t(6)} = 12.59$$

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$\chi^2_c = \sum \frac{(oi - ei)^2}{ei}$$

Donde:

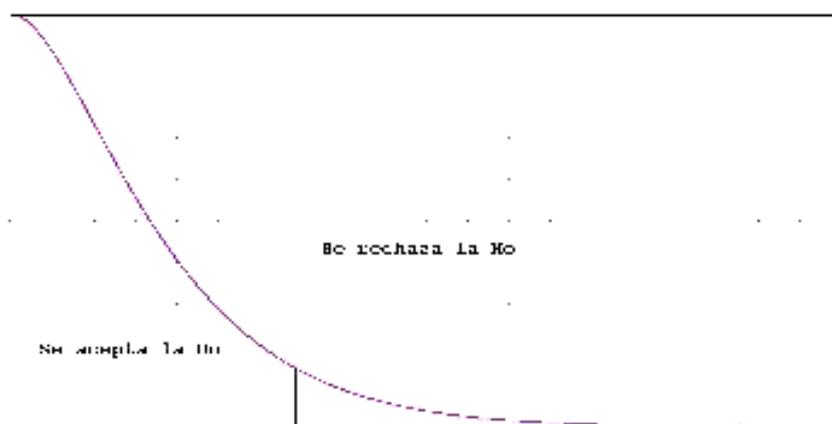
o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS.

$$X^2_c = 149.100$$

e. Toma de decisiones



$$X^2_{t(6)} = 12.59 \quad X^2_c = 149.100$$

Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que El financiamiento a través de los créditos comerciales incide significativamente en la gestión financiera de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo, 2017, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 21, para lo cual se adjunta las evidencias.

Tabla de contingencia 01

1. ¿El monto de los créditos recibidos ha sido suficiente para las actividades de operación a realizar en la empresa?. * 10. La Gestión Financiera realizado por la empresa ha sido como producto del crédito accedido ha sido favorable

Recuento

		10. La Gestión Financiera realizado por la empresa ha sido como producto del crédito accedido ha sido favorable				Total
		Se accedió al crédito	La empresa tiene respaldo del sistema financiero	Se obtuvo mejora en la gestión	No benefició mucho a la empresa.	
1. ¿El monto de los créditos recibidos ha sido suficiente para las actividades de operación a realizar en la empresa?.	Si son suficientes	26	0	3	3	32
	Es un soporte importante	0	38	0	8	46
	Siempre es insuficiente	0	1	17	1	19
Total		26	39	20	12	97

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	149,100	6	,000
Razón de verosimilitudes	155,578	6	,000
Asociación lineal por lineal	31,719	1	,000
N de casos válidos	97		

4.3.2 Hipótesis secundarias

Primera Hipótesis

Los montos del crédito inciden favorablemente en las decisiones de inversión de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo.

a. **Hipótesis Nula H_0 :** Los montos del crédito no inciden favorablemente en las decisiones de inversión de las MYPES en Villa María del Triunfo.

b. **Hipótesis Alternativa H_a :** Los montos del crédito inciden favorablemente en las decisiones de inversión de las MYPES en Villa María del Triunfo.

c. **Nivel de significación (α)**

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico se ubica en la tabla de Chi cuadrado es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl}$.

$$X^2_{t(4)} = 9.49$$

d. **Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:**

$$X^2_c = \sum \frac{(oi - ei)^2}{ei}$$

Donde:

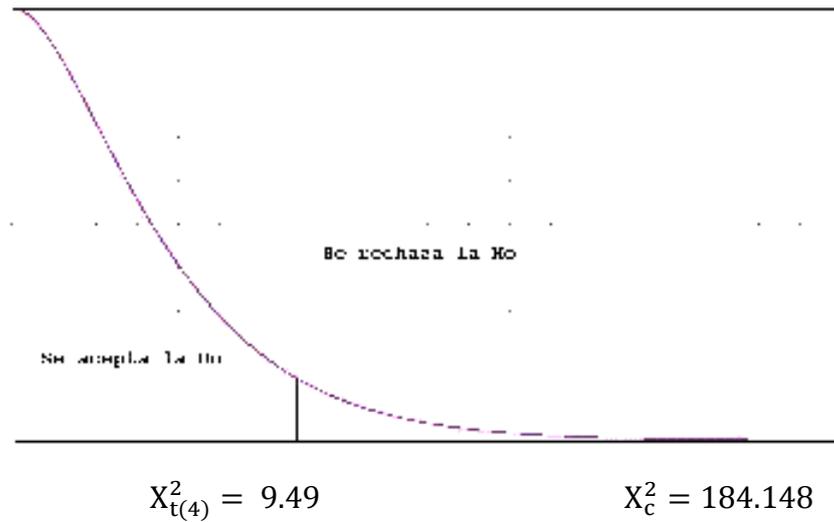
oi = Valor observado, producto de las encuestas.

ei = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS.

$$X^2_c = 184.148$$

e. Toma de decisiones



Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que Los montos del crédito inciden favorablemente en las decisiones de inversión de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 21, para lo cual se adjunta las evidencias.

Tabla de contingencia 02

2. ¿El monto de los créditos recibidos ha sido suficiente para las actividades de operación a realizar en la empresa?. * 6. ¿La decisión de inversión para el cumplimiento de los objetivos de la empresa permitió?.

Recuento

		6. ¿La decisión de inversión para el cumplimiento de los objetivos de la empresa permitió?.			Total
		El aumento de inventarios	Fue correcta la decisión	Permitió mejorar las ventas	
1. ¿El monto de los créditos recibidos ha sido suficiente para las actividades de operación a realizar en la empresa?.	Si son suficientes	30	2	0	32
	Es un soporte importante	0	46	0	46
	Siempre es insuficiente	0	0	19	19
	Total	30	48	19	97

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	184,148 ^a	4	,000
Razón de verosimilitudes	184,935	4	,000
Asociación lineal por lineal	92,185	1	,000
N° de casos válidos	97		

Segunda hipótesis

Los intereses del crédito inciden significativamente en las decisiones de financiamiento de las MYPES en Villa María del Triunfo

- a. **Hipótesis Nula H_0 :** Los intereses del crédito no inciden significativamente en las decisiones de financiamiento de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- b. **Hipótesis Alternativa H_1 :** Los intereses del crédito inciden significativamente en las decisiones de financiamiento de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- c. **Nivel de significación (α)**

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico se ubica en la tabla de Chi cuadrado es $\chi^2_{t(k-1), (r-1) \text{ gl.}}$.

$$\chi^2_{t(4)} = 9.49$$

- d. **Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:**

$$\chi^2_c = \sum \frac{(oi - ei)^2}{ei}$$

Donde:

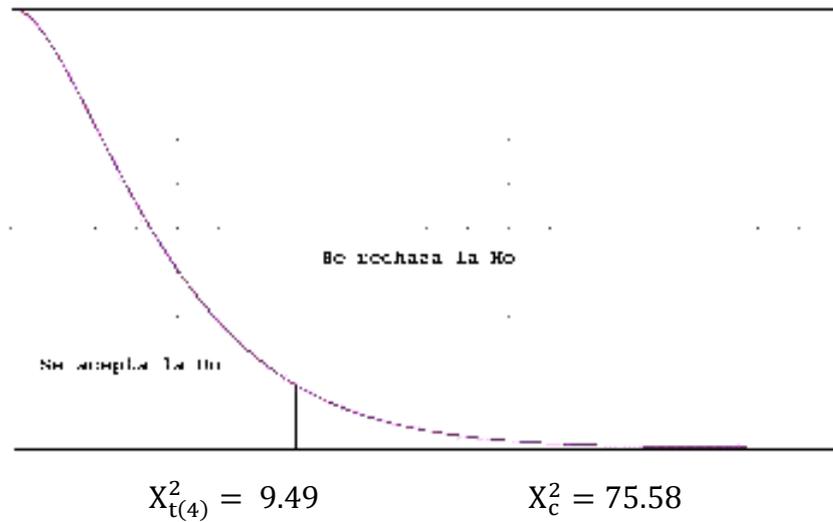
oi = Valor observado, producto de las encuestas.

ei = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

χ^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS.

$$\chi^2_c = 75.58$$

e. Toma de decisiones



Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que Los intereses del crédito inciden significativamente en las decisiones de financiamiento de las MYPES en Villa María del Triunfo, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 21, para lo cual se adjunta las evidencias.

Tabla de contingencia 3

3. ¿Los intereses del crédito accedidos están dentro de la expectativa de la empresa?. * 7. ¿La decisión de financiamiento realizado por las empresas permitió?

Recuento

		7. ¿La decisión de financiamiento realizado por las empresas permitió?			Total
		Cumplir con pago a los bancos	Cumplir con obligaciones financieras	Decisión adecuada para la empresa	
2. ¿Los intereses del crédito accedidos están dentro de la expectativa de la empresa?.	Son adecuados	17	1	0	18
	Son altos	9	41	3	53
	Son muy altos	5	6	15	26
	Total	31	48	18	97

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	75,584 ^a	4	,000
Razón de verosimilitudes	70,394	4	,000
Asociación lineal por lineal	36,937	1	,000
N de casos válidos	97		

Tercera hipótesis:

Los plazos de vencimiento del crédito inciden favorablemente en las decisiones de operación de las MYPES en Villa María del Triunfo.

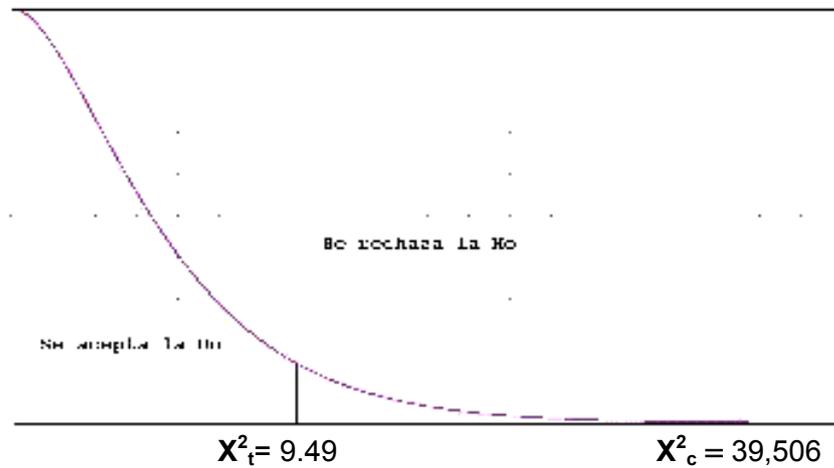
- a. **Hipótesis Nula H_0 :** Los plazos de vencimiento del crédito no inciden favorablemente en las decisiones de operación de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- b. **Hipótesis Alternativa H_a H_1 :** Los plazos de vencimiento del crédito inciden favorablemente en las decisiones de operación de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- c. Nivel de significación (α)
Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico se ubica en la tabla de Chi cuadrado es $\chi^2_{t(k-1), (r-1) gl.}$
- d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X_c^2 = \sum \frac{(oi - ei)^2}{ei}$$

Donde:

- oi** = Valor observado, producto de las encuestas.
- Ei** = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.
- X_c^2** = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS.

e. Toma de decisiones



Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que Los plazos de vencimiento del crédito inciden favorablemente en las decisiones de operación de las MYPES en Villa María del Triunfo, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 21, para lo cual se adjunta las evidencias.

Tabla de contingencia 4

4. ¿Qué ventaja tiene el plazo de vencimiento de pago del crédito recibido? *

8. ¿La decisión de obtener la operación del créditos para la empresa ?.

Recuento

		8. ¿La decisión de obtener la operación del créditos para la empresa ?.			Total
		Permitieron realizar operaciones	Obtener productos de calidad	Ser una empresa Competitiva	
3. ¿Qué ventaja	Prever los pagos	13	1	2	16
tiene el plazo de	Evitar la morosidad	13	37	6	56
vencimiento de pago	Planificar fechas de	3	10	12	25
del crédito recibido?	pago				
	Total	29	48	20	97

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	39,506 ^a	4	,000
Razón de verosimilitudes	37,360	4	,000
Asociación lineal por lineal	21,542	1	,000
N° de casos válidos	97		

Cuarta hipótesis

Los descuentos del crédito por pago oportuno inciden significativamente en las decisiones sobre los dividendos de las MYPES en Villa María del Triunfo

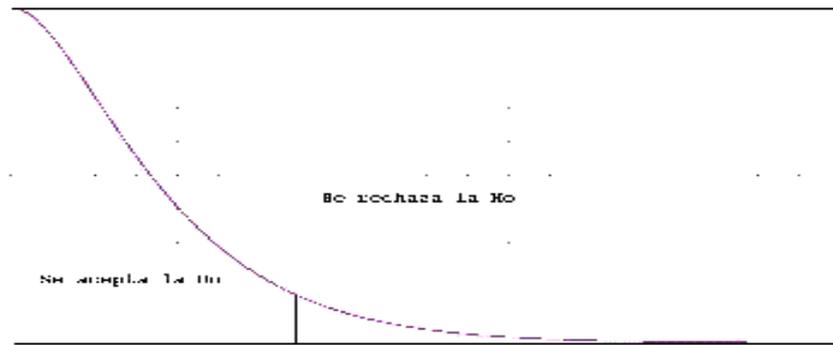
- a. **Hipótesis Nula H_0 :** Los descuentos del crédito por pago oportuno no inciden significativamente en las decisiones sobre los dividendos de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- b. **Hipótesis Alterna H_1 :** Los descuentos del crédito por pago oportuno inciden significativamente en las decisiones sobre los dividendos de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- c. Nivel de significación (α)
Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico se ubica en la tabla de Chi cuadrado es $\chi^2_{t(k-1), (r-1) gl.}$
- d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X_c^2 = \sum \frac{(oi - ei)^2}{ei}$$

Donde:

- oi** = Valor observado, producto de las encuestas.
- ei** = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.
- X_c^2** = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS.

e. Toma de decisiones



$$X^2_t = 9.49$$

$$X^2_c = 186,980$$

Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que “Los descuentos del crédito por pago oportuno inciden significativamente en las decisiones sobre los dividendos de las MYPES en Villa María del Triunfo., lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 21, para lo cual se adjunta las evidencias.

Tabla de contingencia 5

5. ¿La empresa tiene descuentos adicionales al cumplir con los periodos de pago pactados? *7.¿La decisión de financiamiento realizado por las empresas permitió?

		7.¿La decisión de financiamiento realizado por las empresas permitió?			Total
		Cumplieron con pago a los bancos	Cumplir con las obligaciones financieras	Decisión adecuada para la empresa	
4.¿La empresa tiene descuentos adicionales al cumplir con los periodos de pago pactados?	Proporcionan mayores descuentos	31	0	0	31
	Buen cliente	0	47	0	47
	Acceso a más créditos	0	1	18	19
	Total	31	48	18	97

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	186,980 ^a	4	,000
Razón de verosimilitudes	191,063	4	,000
Asociación lineal por lineal	94,042	1	,000
N° de casos válidos	97		

4.4 Caso práctico

La Empresa MYPE Matizados de Pinturas S.C.R.L. es una pequeña empresa con un capital de 20,900 soles, cuyo giro es la venta de matizados de pinturas para automóviles así como sus accesorios: thinner, waypes, brochas, lijas, etc., también dedicada a la venta de pinturas para vivienda.

La fuente de financiamiento en las compras de sus inventarios generalmente se hace a través de los proveedores comerciales, que le otorgan facilidades de pago sin costo financiero, lo cual influye en su estado de resultados integral y en su estado de situación financiera

A continuación se presenta un estado de situación financiera y estado de resultados integral comparando el tratamiento contable con financiamiento bancario y sin financiamiento bancario o financiamiento a través de los proveedores comerciales.

MATIZADOS DE PINTURAS S.C.R.L.					
Estado de Situación Financiera					
Al 31 de diciembre de 2018					
(Expresado en soles)					
<u>ACTIVO</u>	Sin	Con	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	Sin	Con
	Financiación	Financiación		Financiación	Financiación
	<u>Bancaria</u>			<u>Bancaria</u>	
ACTIVO CORRIENTE:			PASIVO CORRIENTE:		
Efectivo y equivalente de efectivo	14,555	14,555	Obligaciones financieras corto plazo		43,580
Cuentas por cobrar Comerciales, i	4,960	4,960	Cuentas por pagar comerciales	26,146	6,146
Otras cuentas por cobrar	1,280	1,280	Otras cuentas por pagar	3,219	3,219
Existencias, neto	84,805	84,805	Impuesto a renta y participaciones	29,020	21,510
Gastos contratados por anticipado	5,980	6,820	Total Pasivo Corriente	<u>58,385</u>	<u>74,455</u>
Total activo corriente	<u>111,580</u>	<u>112,420</u>	PASIVO NO CORRIENTE:		
ACTIVO NO CORRIENTE:			Cuentas por pagar Com.largo plazo	2,460	2,460
Inmuebles, maq, y equipos, Neto	31,105	31,105	Total Pasivo no Corriente	<u>2,460</u>	<u>2,460</u>
Total activo no corriente	<u>31,105</u>	<u>31,105</u>	Total Pasivo	<u>60,845</u>	<u>76,915</u>
			PATRIMONIO:		
			Capital	20,900	20,900
			Reserva legal	2,090	2,090
			Resultados acumulados	58,850	43,620
			Total patrimonio	<u>81,840</u>	<u>66,610</u>
<u>Total Activo</u>	<u>142,685</u>	<u>143,525</u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u>142,685</u>	<u>143,525</u>

MATIZADOS DE PINTURAS S.C.R.L.
 Estado de Resultados Integral
 Al 31 de diciembre de 2018
 (Expresado en soles)

	Sin Financiación	Con Financiación Bancaria
Ventas netas	330,950	330,950
Costo de ventas	(198,500)	(198,500)
Utilidad bruta	132,450	132,450
Gastos de operación:		
Gastos de venta	(13,600)	(13,600)
Gastos de administración	(32,650)	(32,650)
	(46,250)	(46,250)
Utilidad de Operación	86,200	86,200
Otros ingresos (gastos)		
Ingresos financieros	1,920	1,920
Gastos financieros	(840)	(23,580)
Diferencia en cambio, neta	1,446	1,446
Gastos varios	(856)	(856)
	1,670	(21,070)
Utilidad antes de participaciones e Imp. Renta	87,870	65,130
Participaciones de los trabajadores	(4,395)	(3,257)
Impuesto a la renta	(24,625)	(18,253)
Utilidad neta del año	58,850	43,620

Interpretación:

En los estados financieros mostrados se puede observar como la utilidad neta del año se incrementa de S/. 43,620 a S/. 58,850 el cual se ve reflejado en los gastos financieros frente al menor costo financiero sin financiamiento bancario y una disminución en el impuesto a la renta y una variación en la utilidad neta del ejercicio. Asimismo en el estado de situación financiera las obligaciones financieras se incrementan considerablemente por las deudas bancarias y por los intereses devengados frente al no costo financiero cuando se reciben financiamiento directo de los proveedores comerciales.

En conclusión puedo afirmar que los costos financieros que las empresas de la banca múltiple cobran por los préstamos bancarios tienen un costo financiero por los intereses y comisiones que cobran por los préstamos otorgados a través de una TECA o una TECM que los bancos están obligados a cobrar lo cual incrementa los gastos financieros en sus estado de resultados integrales y en las mayores obligaciones en los estados de situación financiera de las empresas MYPES.

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A continuación se presenta la discusión, conclusiones y recomendaciones obtenidas en el desarrollo de los objetivos específicos investigados.

Discusión

- a. La presente investigación sobre los créditos comerciales y su incidencia en la gestión financiera de las MYPES en Villa María del Triunfo, es fundamental debido al desconocimiento de los pequeños comerciantes del cono sur de Lima Metropolitana sobre el financiamiento a través de los créditos comerciales y la falta de asesoría financiera para ayudar a tomar las mejores decisiones de financiamiento.
- b. El financiamiento a través de los proveedores son de costo más bajo frente a los costos del sistema financiero, cuando los pequeños comerciantes negocian directamente con los proveedores hay mejores beneficios en el plazo para pagar y los descuentos que obtienen por pronto pago los cuales se ven reflejado en las utilidades para las MYPES.
- c. Los pequeños comerciantes también buscan financiamiento a través de las tarjetas de crédito que ofrecen los bancos, comprando en crédito directo que luego serán incluidos en los estados de cuenta dentro de las fechas establecidas, aprovechando los 45 días de facturación entre las compras y la fecha de facturación del banco sin pago de intereses.
- d. Según la Tabla N° 7 (página 78, el 49.5% de los encuestados acepta que el financiamiento crediticio de los proveedores que obtienen en sus compras, les permitió cumplir con sus obligaciones financieras contraídas anteriormente.

Conclusiones

Principal

A modo general se concluye que los datos obtenidos como producto del estudio me ha permitido determinar que el financiamiento obtenido a través de los créditos comerciales inciden significativamente en la gestión financiera de las MYPES en Villa María del Triunfo, 2017.

Secundarias

- a. Los montos del crédito comercial obtenido de los proveedores inciden significativamente en las decisiones de inversión de adquisición de inventarios de las MYPES en Villa María del Triunfo, 2017
- b. Los datos puestos a prueba permitieron establecer que los intereses del crédito obtenido son bastante adecuados e inciden favorablemente en las decisiones de financiamiento de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- c. Se ha determinado que la ampliación los plazos de vencimiento de pago del crédito comercial recibido inciden significativamente en las decisiones de operación de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- d. Se determinó que los descuentos obtenidos por el crédito comercial y los otros descuentos al cumplir con los periodos de pago pactados, inciden favorablemente en las decisiones sobre los dividendos de las MYPES en Villa María del Triunfo.

Recomendaciones

De acuerdo a las conclusiones obtenidas, se plantean las siguientes recomendaciones:

Recomendación principal

En términos generales, se sugiere incrementar el uso del financiamiento a través de los créditos comerciales de los proveedores, los cuales incidirán favorablemente en la gestión financiera de las MYPES en Villa María del Triunfo, 2017.

Recomendaciones secundarias

- a. Emplear el crédito de los proveedores como financiamiento, porque favorecen significativamente con los menores costos financieros en las decisiones de inversión de las MYPES en Villa María del Triunfo, 2017.
- b. Se sugiere utilizar los créditos que ofrecen los proveedores, porque permiten reducir significativamente los intereses del crédito, frente a las empresas del sistema financiero, incidiendo favorablemente en las decisiones de financiamiento de las MYPES en Villa María del Triunfo.
- c. Se propone ampliar los plazos de los vencimientos ofrecidos en los créditos de los proveedores lo que permitirá contar con liquidez e incidirá favorablemente en las decisiones de operación de las MYPES en Villa María del Triunfo, 2017.
- d. Se sugiere continuar la negociación de los descuentos obtenidos por el crédito comercial y los otros descuentos a fin de mejorar el desempeño financiero incrementando las utilidades y favorecer la toma de decisiones sobre los dividendos de las MYPES en Villa María del Triunfo, 2017.

.FUENTES DE INFORMACIÓN

- Albornoz César (2012) Gestión Financiera de las Organizaciones, Editorial Eudeba. Buenos Aires, pág. 125.
- Aliaga Valdez, Carlos.(2008) Manual de Matemática financiera: Problemas y casos. Primera Edición. Editorial ECITEC. pág. 108
- Bellido Sánchez Pedro Alberto (2010). Administración Financiera. Ediciones Técnico Científica S.A., pág. 40
- Burbano, J. (2012), Presupuestos: Enfoque de Gestión, Planeación y Control de Recursos, Tercera Edición Editorial Mc Graw Hill, México, pág. 75
- Court Monteverde Eduardo (2010). Finanzas Corporativas. Editorial Cengage Learning. Buenos Aires, Argentina. Pág. 156
- Cupelli Rodolfo (2009) Créditos y Cobranzas. Editorial Mucci, Segunda Edición, Buenos Aires, pág. 61
- Dávalos Nelson (2012); Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoría, Edit. Ecuador, Quito, pág. 167
- Díaz Mata, Alfredo y Aguilera Gómez, Víctor (2008). Matemáticas Financieras. Cuarta Edición. Mc Graw-Hill. México Pág. 56
- Ettinger Richard y Golieb David (2012) Créditos y Cobranzas. Primera Edición Editorial UTEHA, Buenos Aires, pág. 25.
- Fainstein Héctor y Abadi Mauricio. (2007) Tecnologías de Gestión Editorial AIQUE. México, pág. 185
- García, Miguel Ángel (2013) Técnico en Gestión, Editorial Cultural S.A., 1era Edición, Madrid, , Pág. 108
- Gitman Lawrence y Zutter Chad J. (2012) Principios de Administración Financiera. Décimo Segunda Edición. Ediciones PEARSON EDUCACIÓN. México, pág. 135
- Ivacevich Jhon, Lorenzi Peter, Skinner Steven y Crosby Philip. (2010) Gestión, Calidad y Competitividad. Décima Edición. Editorial Mc Graw Hill, pág. 152
- Maldonado Milton (2011) Auditoria de Gestión. Editorial Luz de América S.A. Editorial Ecuador, Quito, pág. 63
- Melnik Diana y Pereira María Elena (2006) Bases Para la Administración Financiera: Organización y Servicios, Editorial Alfagrama, Buenos Aires, pág. 163

- Morris, Daniel & Brandon, Joel (2009) Reingeniería. Editorial Mc Graw Hill, Bogotá-Colombia, pág. 144
- Nieblur Jaime (2013). Control de Créditos Bancarios. Décima Edición. Editorial Mc Graw Hill. México, pág. 141
- Sánchez, Pedro (2013) Calidad y Productividad. Editorial Nuevos Tiempos, Primera Edición Venezuela. Pág. 17
- Sáenz Álvaro (2013) Herramientas Para El Mejoramiento De la Gestión Financiera. Editorial Luz de América. Quito-Ecuador, pág. 633.
- Sinisterra, Gonzalo y Polanco Luis (2009). Fundamentos de Contabilidad Financiera y de Gestión. Edit. Universidad del Valle. Cali. Pág. 175
- Stanley Block, Geoffrey Hirt (2005). Administración Financiera. Editorial Mc Graw Hill. México, pág. 132
- Ortiz Alberto (2004). Gerencia Financiera. Editorial McGraw-Hill Interamericana S.A. Primera Edición. Bogotá, pág. 150
- Rodríguez, Alfredo C. (2010) Técnica y organización Bancarias Ediciones Macchi. Argentina, pág. 274
- Robledo Andrés (2011). Gestión Financiera Bajo Inflación. Ediciones Uniandes. Bogotá, pág. 365
- Tovar, J. (2012) Tipos de Gestión. Recuperado de <http://johanatov.blogspot.es> .
- Van Horne y Wachowicz James (2010). Fundamentos de Administración Financiera Décimo Tercera Edición. Editorial Pearson Educacion. México, pág. 52 y 124.
- Villaseñor Emilio (2013). Elementos de Administración de Crédito y Cobranza. Editorial Trillas. México, pág. 98 y 168.
- Velorio Marco Antonio (2016) El Crédito Financiero y su incidencia en el Desarrollo de la Gestión Financiera de las MYPES del Distrito de los Olivos, Perú. Tesis Universidad de San Martín de Porres, Pág. 16.
- Vizconde Jesús Rubí (2015). El Financiamiento a las Micro y Pequeñas Empresas Comerciales de Chepén, Tesis Universidad César Vallejo, Pág. 20.
- Welsch Glenn, Hilton Ronald y Gordon Paúl (2010). Presupuestos, Planificación y Control de las Utilidades. Editorial UTEHA. Primera Edición, pág. 133

Páginas WEB

<http://www.eumed.net/tesis/2006/asc/3h.htm>

<http://johanatov.blogspot.es>

www.gestionyadministracion.com

ANEXOS

Anexo N° 1 - Encuesta

Instrucciones:

Al aplicar esta técnica, se busca conocer a través de su experiencia, su opinión relacionada con un estudio de alcances académicos vinculado con los **Créditos Comerciales y su Incidencia en la Gestión Financiera de las MYPES en Villa María del Triunfo, 2017**, solicitándole que en las preguntas que Ud., encuentre, elija la alternativa que considere correcta, marcando en el espacio correspondiente con un aspa (X). Se le recuerda que esta encuesta es anónima, valoramos su opinión y se le agradece su participación.

1. ¿El monto de los créditos recibidos ha sido suficiente para las actividades de operación a realizar en la empresa?
 - a) Si son suficientes
 - b) Es un soporte importante
 - c) Siempre es insuficiente

- 2.- ¿Los intereses del crédito accedido están dentro de la expectativa de la empresa?
 - a) Son adecuados
 - b) Son altos
 - c) Son muy altos

- 3.- ¿Qué ventaja tiene el plazo de vencimiento de pago del crédito recibido?
 - a) Prever los pagos
 - b) Evitar la morosidad
 - c) Planificar fechas de pago

- 4.- ¿La empresa tiene descuentos adicionales al cumplir con los periodos de pago pactados?
 - a) Proporcionan mayores descuentos
 - b) Buen cliente
 - c) Acceso a más crédito

- 5.- ¿Cuáles son las bondades del crédito comercial otorgado a la empresa donde usted labora?
- a) Permite cumplir con las actividades
 - b) Ayudan en gran medida
 - c) La ayuda es relativa
- 6.- ¿La decisión de inversión para el cumplimiento de los objetivos de la empresa, permitió?
- a) El aumento de inventarios
 - b) Fue correcta la decisión
 - c) Permitted mejorar las ventas
- 7.- ¿La decisión de financiamiento realizado por las empresas permitió?
- a) Cumplieron con pagos a los bancos
 - b) Cumplir con las obligaciones financieras
 - c) Decisión adecuada para la empresa
- 8.- ¿La decisión de obtener créditos para la empresa?
- a) Permitieron realizar operaciones
 - b) Obtener productos de calidad
 - c) Ser una empresa competitiva
- 9.- ¿Las decisiones de dividendos en la empresa en donde usted labora, debe?
- a) Seguir invirtiendo en la empresa
 - b) Invertir un porcentaje y otro porcentaje pagar
 - c) Tomar en cuenta la opinión del propietario
- 10.- ¿La Gestión Financiera realizado por la empresa ha sido como producto del crédito accedido, ha sido favorable?
- a) Se accedió al crédito
 - b) La empresa tiene respaldo del sistema financiero
 - c) No beneficio mucho a la empresa

- 11.- ¿La empresa considera en su Plan de Trabajo el financiamiento para el logro de sus objetivos propuestos?
- a) Acceder al financiamiento es básico para la empresa
 - b) El sistema financiero evalúa el financiamiento
 - c) La empresa tiene respaldo
- 12.- ¿La empresa considera necesario acceder a los créditos del sistema financiero?
- a) Los créditos otorgados son básicos
 - b) Los créditos están en función a su patrimonio
 - c) Son necesarios para tener mercados
- 13.- ¿Qué beneficios ha obtenido la empresa por pago adelantado de los créditos otorgados?
- a) Acceder a nuevos créditos
 - b) Créditos con bajos intereses
 - c) Créditos preferenciales
- 14.- ¿Los montos de crédito justifican las actividades planificadas en el Plan Operativo de la empresa?
- a) Son evaluados por las entidades financieras
 - b) Justifican cuando los productos tienen alta demanda
 - c) En el Plan se considera los montos requeridos

Anexo N° 2

Matriz de consistencia: “Créditos comerciales y su incidencia en la gestión financiera de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo, 2017.”

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores	Metodología
<p>Problema principal ¿En qué medida el financiamiento a través de los créditos comerciales incide en la gestión financiera de las Mypes comerciales de Villa María del Triunfo, 2017?</p> <p>Problemas secundarios ¿De qué manera los montos del crédito inciden en las decisiones de inversión de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo? ¿Cómo los intereses del crédito logran que se tomen las decisiones de financiamiento de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo? ¿En qué medida los plazos de vencimiento del crédito inciden en las decisiones de operación de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo? ¿De qué manera los descuentos por pronto pago del crédito inciden en las decisiones sobre el financiamiento de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo?</p>	<p>Objetivo general Determinar en qué medida el financiamiento a través de los créditos comerciales incide en la gestión financiera de las Mypes comerciales de Villa María del Triunfo, 2017.</p> <p>Objetivos específicos Precisar de qué manera los montos del crédito incide en las decisiones de inversión de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo. Establecer de qué manera los intereses del crédito logran que se tomen las decisiones de financiamiento de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo. Conocer de qué manera los plazos de vencimiento del crédito incide en las decisiones de operación de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo. Determinar de qué manera los descuentos por pronto pago del crédito inciden en las decisiones sobre el financiamiento de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo,</p>	<p>Hipótesis principal El financiamiento a través de los créditos comerciales incide significativamente en la gestión financiera de las Mypes comerciales de Villa María del Triunfo, 2017.</p> <p>Hipótesis secundarias Los montos del crédito inciden significativamente en las decisiones de inversión de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo. Los intereses del crédito inciden favorablemente en las decisiones de financiamiento de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo. Los plazos de vencimiento del crédito inciden de manera importante en las decisiones de operación de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo. Los descuentos por pronto pago del crédito inciden significativamente en las decisiones sobre el financiamiento de las MYPES comerciales en Villa María del Triunfo.</p>	<p>Variable independiente Créditos Comerciales</p> <p>Indicadores: 1. Montos 2. Intereses 3. Plazos de vencimiento 4. Descuentos</p> <p>Variable dependiente Gestión Financiera</p> <p>Indicadores 1. Decisiones de inversión 2. Decisiones de financiamiento 3. Decisiones de operación 4. Decisiones sobre los dividendos</p>	<p>1. Tipo - Aplicada 2. Nivel - Descriptivo. 3. Método - Descriptivo, Estadístico y de Análisis-Síntesis. 4. Diseño - La investigación es de carácter “descriptiva”. Causa: Créditos comerciales Efecto: Gestión financiera 5. Población La población está conformada por propietarios y gerentes de las MYPES comerciales a nivel de Villa María del Triunfo. 6. Muestra Se utilizó la fórmula del muestreo aleatorio simple propuesto por R.B. Ávila Acosta en su libro “<i>Metodología de la Investigación</i>”. <u>Donde:</u> n = 97 MYPES Esta muestra, se seleccionó de manera aleatoria. 7. Técnicas de recolección de Datos Encuesta y Análisis documental. 8. Instrumentos Statistical Package for the Social Sciences, conocido por sus siglas SPSS, Edición 23.</p>