



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

UNIDAD DE POSGRADO

**EL RIESGO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL
DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS
INDUSTRIALES DE MAQUINARIAS LIVIANAS PARA LA
MINERÍA EN LIMA METROPOLITANA EN EL PERÍODO DEL
2017 – 2019**

**PRESENTADA POR
LUZ VIVIAN CHUCHON VEGA**

**ASESOR
VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**

TESIS

**PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS CON MENCIÓN EN FINANZAS E INVERSIONES
INTERNACIONALES**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
INFORMACIÓN FINANCIERA Y TOMA DE DECISIONES**

**LIMA – PERÚ
2022**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

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



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
UNIDAD DE POSGRADO**

**EL RIESGO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DEL
CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE
MAQUINARIAS LIVIANAS PARA LA MINERÍA EN LIMA
METROPOLITANA EN EL PERÍODO DEL 2017 – 2019**

PRESENTADO POR:

LUZ VIVIAN CHUCHON VEGA

ASESOR:

DR. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

TESIS

**PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS CON MENCIÓN EN FINANZAS E
INVERSIONES INTERNACIONALES**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

INFORMACIÓN FINANCIERA Y TOMA DE DECISIONES

LIMA - PERÚ

2022

**EL RIESGO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DEL CAPITAL DE
TRABAJO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE MAQUINARIAS LIVIANAS PARA
LA MINERIA EN LIMA METROPOLITANA EN EL PERIODO DEL 2017 – 2019**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Dr. Virgilio Wilfredo Rodas Serrano

PRESIDENTE DEL JURADO:

Dr. Juan Amadeo Alva Gómez

SECRETARIO:

Dr. Cristian Alberto Yong Castañeda

MIEMBROS DEL JURADO:

Dra. Maria Eugenia Vásquez Gil

Dr. Juan Augusto Ferreyros Morón

Dr. Ciro Riquelme Medina Velarde

DEDICATORIA.

A Dios por la vida, a mi abuela y mis padres que son mi inspiración y mi gran ejemplo a seguir. A mi familia por su gran apoyo y comprensión, a mi hija y mis sobrinos para que siempre persistan en sus objetivos, logren sus metas y alcancen sus sueños.

AGRADECIMIENTO

A los asesores de la USMP, que me apoyaron en la elaboración mi trabajo de investigación con sus conocimientos siempre con profesionalismo y buena disposición.

Gracias.

INDICE DE CONTENIDO

	Pág.
Portada.....	i
Título	ii
Asesor y miembros del jurado.....	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento.....	v
Índice.....	vi
Índice de figuras	viii
Índice de tablas.....	ix
Índice de gráficos.....	xi
Resumen	xii
Abstract	xiii
Introducción	xiv
CAPÍTULO I: PLANTAEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.1.1. Delimitación de la Investigación.....	6
1.2. Formulación del Problema.....	7
1.2.1. Problema General.....	7
1.2.2. <i>Problemas Específicos</i>	7
1.3. Objetivo de la Investigación	8
1.3.1. Objetivo General.....	8
1.3.2. Objetivos Específicos.	8
1.4. Justificación de la Investigación.....	9
1.4.1. Importancia.....	9
1.4.2. Viabilidad de la Investigación.....	10
1.5. Limitaciones.....	10
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	11
2.1. Antecedentes de la Investigación	11
2.2. Marco Legal.....	15
2.3. Bases Teóricas.....	22
2.4. Definiciones de Términos Básicos.....	42
2.5. Estimaciones del Riesgo Crediticio en el Perú.....	44
CAPÍTULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES	50
3.1. Hipótesis General.....	50

3.2. Hipótesis Específicas.....	50
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	54
4.1 Diseño Metodológico	54
4.2. Población y Muestra	55
4.2.1. Población	55
4.2.2. Muestra.....	56
4.3. Técnicas de Recolección de Datos.....	57
4.4. Técnicas para el Procesamiento de la Información.....	57
4.5. Aspectos Éticos.....	58
CAPÍTULO V: RESULTADOS	60
5.1. Análisis e Interpretación de Resultados.....	60
5.2. Validez y Confiabilidad: Alfa de Cronbach.....	89
5.3. Contrastación de Hipótesis.....	93
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	116
6.1. Discusión.....	116
6.2. Conclusiones.....	117
6.3. Recomendaciones.....	119
FUENTES DE INFORMACIÓN	121
Fuentes Bibliografía.	121
Fuentes Electrónicas.....	123
ANEXOS.....	129
Anexo N° 01: Matriz de Consistencia	130
Anexo N° 02: Encuesta	131
Anexo N° 03: Caso.....	136

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1: PBI por sectores económicos 2019.....	2
Figura N° 2: Evolución mensual del empleo en minería	2
Figura N° 3: ISO 3000 Creación y protección de valor.	17
Figura N° 4: ISO 3000 Liderazgo y compromiso	18
Figura N° 5: ISO 3000 Gestión del Riesgo en las Organizaciones.	18

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Población - Empresas Industriales de Maquinarias Livianas para la minería	55
Tabla N° 2: Muestra - Empresas Industriales de Maquinarias Livianas para la minería.....	57
Tabla N° 3: Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes.....	61
Tabla N° 4: Ventas a crédito por cada cliente.	62
Tabla N° 5: Impacto en el capital de trabajo.....	63
Tabla N° 6: Cobranza dudosa.....	65
Tabla N° 7: Días de cobro.....	66
Tabla N° 8: Análisis de crédito.	68
Tabla N° 9: Historial crediticio.	69
Tabla N° 10: Central de riesgo.	70
Tabla N° 11: Procedimientos para envío a legales.....	71
Tabla N° 12: Provisión de cobranza dudosa	72
Tabla N° 13: Facturas negociables.	73
Tabla N° 14: Adelantos o amortización de la deuda.....	74
Tabla N° 15: Canje de facturas por letras.	75
Tabla N° 16: Ventas a crédito.	76
Tabla N° 17: Flujo de caja proyectado	77
Tabla N° 18: Ingresos y gastos.	79
Tabla N° 19: Ratios de rotación de cuentas por cobrar	80
Tabla N° 20: Rotación de cuentas por pagar	81
Tabla N° 21: Crecimiento de las ventas	82
Tabla N° 22: Producción de bienes y/o servicios.	83
Tabla N° 23: Evaluación de línea.....	85
Tabla N° 24: . Logro de objetivos.....	86
Tabla N° 25: Alta rotación de inventarios.	87
Tabla N° 26: Uso de planta y equipos modernos y de alta tecnología.....	88
Tabla N° 27: Resumen de procesamiento de casos.....	89
Tabla N° 28 : Estadísticas de fiabilidad	89
Tabla N° 29: Alfa de Crombach	89
Tabla N° 30: Primera hipótesis -Tabla cruzada.....	95
Tabla N° 31: Primera hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado	96
Tabla N° 32: Primera hipótesis - Correlaciones.....	96
Tabla N° 33: Segunda hipótesis -Tabla cruzada.	98

Tabla N° 34: Segunda hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.....	94
Tabla N° 35: Segunda hipótesis - Correlaciones.....	100
Tabla N° 36: Tercera hipótesis - Tabla cruzada.....	102
Tabla N° 37: Tercera hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.....	103
Tabla N° 38: Tercera hipótesis - Correlaciones.....	103
Tabla N° 39: Cuarta hipótesis - Tabla cruzada.....	105
Tabla N° 40: Cuarta hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.....	106
Tabla N° 41: Cuarta hipótesis - Correlaciones.....	107
Tabla N° 42: Quinta hipótesis - Tabla cruzada.....	110
Tabla N° 43: Quinta hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.....	110
Tabla N° 44: Quinta hipótesis - Correlaciones.....	111
Tabla N° 45: Sexta hipótesis - Tabla cruzada.....	113
Tabla N° 46: Sexta hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.....	114
Tabla N° 47: Sexta hipótesis - Correlaciones.....	115

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes	61
Gráfico N° 2: Ventas a crédito por cada cliente.....	62
Gráfico N° 3: Impacto en el capital de trabajo	64
Gráfico N° 4: Cobranza dudosa	65
Gráfico N° 5: Días de cobro	67
Gráfico N° 6: Análisis de crédito.....	68
Gráfico N° 7: Historial crediticio.....	69
Gráfico N° 8: Central de riesgo.	70
Gráfico N° 9: Procedimientos para envío a legales	71
Gráfico N° 10: Provisión de cobranza dudosa.....	72
Gráfico N° 11: Facturas negociables.....	73
Gráfico N° 12: Adelantos o amortización de la deuda.	74
Gráfico N° 13: Canje de facturas por letras.	76
Gráfico N° 14: Ventas a crédito.....	77
Gráfico N° 15: Flujo de caja proyectado.....	78
Gráfico N° 16: Ingresos y gastos.....	79
Gráfico N° 17: Ratios de rotación de cuentas por cobrar.....	80
Gráfico N° 18: Rotación de cuentas por pagar	81
Gráfico N° 19: Crecimiento de las ventas.....	83
Gráfico N° 20: Producción de bienes y/o servicios.	84
Gráfico N° 21: Evaluación de línea	85
Gráfico N° 22: . Logro de objetivos.	86
Gráfico N° 23: Alta rotación de inventarios.....	87
Gráfico N° 24: Uso de planta y equipos modernos y de alta tecnología.	88
Gráfico N° 25: Primera Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza	95
Gráfico N° 26: Segunda Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza	98
Gráfico N° 27: Tercera Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza	101
Gráfico N° 28: Cuarta Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza	105
Gráfico N° 29: Quinta Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza	109
Gráfico N° 30: Sexta Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza.....	113

Resumen

El objetivo de la presente investigación es analizar el riesgo crediticio, al que están expuestas las empresas que fabrican maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, al otorgar créditos a sus clientes y cómo influyen en el capital de trabajo, cuando no se consideran políticas y evaluaciones de crédito adecuadas, lo que termina impactando en la liquidez y en la rentabilidad de la empresa.

El desarrollo del tema, tiene como propósito, mitigar el riesgo de las ventas al crédito, adoptando políticas, para controlar el efectivo y el endeudamiento, para evitar decrecimientos inesperados en el capital de trabajo, la falta de liquidez y rentabilidad, para lo cual, se recopiló conceptos e información referente al tema, que fue afianzado con técnicas de recolección de datos de investigación, aplicando encuestas a especialistas, que fueron procesada en el estadístico SPSS, y para determinar el grado de confiabilidad se usó el “Alfa de Cronbach”, lo que dio consistencia a la tesis.

Finalmente se concluyó que es fundamental incluir de manera oportuna controles, políticas y procedimientos para los créditos otorgados, que permitan mantener una buena salud económica gestionando de manera eficiente los recursos de la organización.

Palabras claves: Riesgo crediticio, capital de trabajo

ABSTRACT

The objective of this research is to analyze the credit risk, to which companies that manufacture light mining machinery in Metropolitan Lima are exposed, when granting loans to their clients and how they influence working capital, when policies and procedures are not considered. Appropriate credit evaluations, which ends up impacting the liquidity and profitability of the company.

The development of the topic is intended to mitigate the risk of credit sales, adopting policies to control cash and debt, to avoid unexpected decreases in working capital, lack of liquidity and profitability, for which, Concepts and information regarding the subject were collected, which was consolidated with research data collection techniques, applying surveys to specialists, which were processed in the SPSS statistic, and to determine the degree of reliability the "Cronbach's Alpha" was used. which gave consistency to the thesis.

Finally, it was concluded that it is essential to include in a timely manner controls, policies and procedures for the loans granted, which allow maintaining good economic health by efficiently managing the organization's resources.

Keywords: Credit risk, working capital

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación titulado, “El riesgo crediticio y su incidencia en el nivel del capital de trabajo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019”, está compuesta por seis capítulos, los cuales se detallan:

Capítulo I: Comprendido por el planteamiento del problema, donde se describe la realidad problemática, las delimitaciones de la investigación. Así mismo se plantean los problemas, se determina los objetivos, la importancia, la viabilidad y las limitaciones que se pudieran presentar en el desarrollo de la investigación.

Capitulo II: Marco Teórico se recopila antecedentes sobre las variables independiente y dependiente, aspectos legales, las bases teóricas, investigaciones y estudios de expertos que dan valor a la presente la investigación y la definición de términos y estimación propias de la investigación.

Capitulo III: Conformado por la hipótesis principal y las hipótesis secundarias concluyendo este capítulo con la operacionalización de las variables.

Capitulo IV: Metodología en este segmento se evalúa aspectos metodológicos sobre la población y muestra, a la que se direcciona la recolección de información, así mismo se indican las técnicas para procesar los datos y aspectos éticos.

Capítulo V: Resultados, producto de las respuestas de la encuesta aplicada, que se tabulo en el sistema estadístico SPSS, obteniendo los gráficos, cuadros estadísticos donde se interpretó cada pregunta para mayor comprensión, finalizando con la contrastación de las hipótesis

Capítulo VI: Para finalizar se encuentra la discusión, conclusiones y recomendaciones. Concluyendo después de recabar, investigar y analizar la información, emitiendo recomendaciones prácticas de aplicar.

CAPÍTULO I

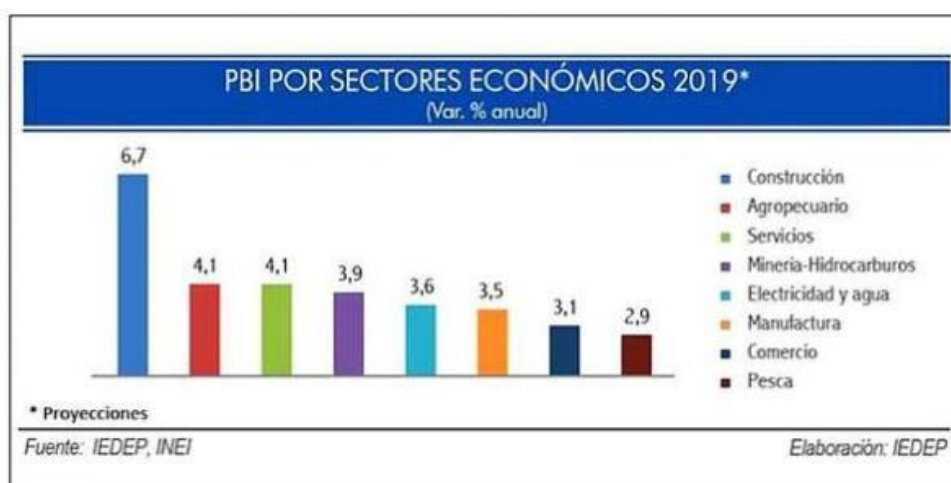
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la Realidad Problemática.

El crecimiento sostenido de un país depende de diversos sectores económicos, los cuales se reflejan en el incremento de la producción de bienes y servicios, medidos por Producto Bruto Interno. Entre las principales actividades económicas a nivel mundial, encontramos al sector minero el cual sigue siendo el motor de desarrollo de varias economías en el mundo. En el Perú tenemos sectores claves para la economía del país

Como se puede apreciar en la figura N°1, el crecimiento del PBI por sectores económicos del año 2019 es liderado por el sector construcción, seguido del agropecuario, servicios y la minería, el cual está relacionado con nuestro estudio.

Figura N° 1: PBI por sectores económicos 2019

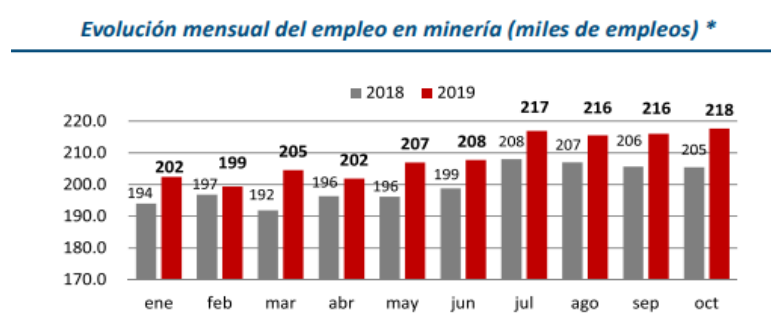


Fuente: Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) e Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

La minería es un sector importante en el Perú, por que posee una gran variedad de recursos minerales, los cuales generan divisas, ingresos para el Estado, así como empleo directo e indirecto.

En el gráfico N° 1, se observa un incremento del empleo minero, entre el año 2018 y 2019, lo que también indica un incremento en las actividades vinculadas con la minería.

Figura N° 2: Evolución mensual del empleo en minería.



Datos preliminares.
Fuente: Declaración Estadística Mensual (ESTAMIN) - Ministerio de Energía y Minas (MINEM).

Fuente: Ministerio de Energía y Minas

Según Boletín ESTADÍSTICO MINERO, (2019), “En el Perú, el 70% de los trabajadores del subsector minero se encuentran entre los 26 a 45 años. Asimismo, en los últimos 10 años se destaca el aumento de participación de los trabajadores con edades

entre 36 a 45 años y los de 46 a 60 años". Estos datos evidencian el incremento de la actividad minera y las relacionadas a esta.

El empleo indirecto del subsector minero posee un rol importante en la economía peruana, así como la desaceleración del sector minero y las actividades ligadas a este, debido al incremento de los conflictos sociales que retrasan las operaciones mineras, produciendo cambios en la economía, que pueden terminar afectando sus proyecciones iniciales, frente a la caída de precios de los minerales.

Según la consultora Price Waterhouse Coopers PWC, (2017), indica que "Las 40 principales empresas mineras del mundo se recuperaron en el 2016 consiguiendo una utilidad neta de US\$20 mil millones y llegaron a invertir US\$ 7,200 millones en exploración. Canadá, Australia y Estados Unidos tienen respectivamente el 14%, 13%, y 7% de participación en la exploración minera mundial. Con 6% otros destinos favoritos del sector son Perú, Chile, Colombia, México y China".

La actividad minera requiere de largos procesos y etapas. El 38% de las operaciones mineras formales en el Perú son subterráneas, según información del Ministerio de Energía y Minas. Las complicadas condiciones para trabajar en este ambiente, construir túneles, extraer minerales, recoger y trasladar rocas, requieren de equipos y tecnología especial, donde se desarrolla la necesidad de usar maquinaria para la minería, siendo estas importadas de países como: Tailandia, Suecia, China, y España quienes representan el 71,9% del total de importaciones.

En el Perú, la recuperación de la minería en el 2016, impulsó la industria local de maquinarias para la minería, la cual estuvo relegada, y hoy en día están en un proceso de crecimiento, según, la consultora MAXIMIXE, (2019), las empresas "tuvieron un sobre stock de maquinaria para minería en el 2017 (creció 151%)", las empresas para dar salida a sus productos en stock, incrementar sus ventas y mantenerse en el mercado recurren a otorgar créditos como estrategia de venta, en muchos casos sin evaluar a los clientes, sin solicitar garantías, debido a una deficiente o falta de control financiero, operativo y de políticas de

crédito, que ayude a mitigar los riesgos de morosidad e incobrabilidad, generando incertidumbre.

La falta de control del efectivo, de los créditos, los inventarios, las cobranzas, la política de crédito y del endeudamiento son puntos, que impactan en la situación financiera y deben ser evaluados y analizados por las empresas, según la consultora MAXIMIXE, (2019), se enfrentan a “la desaceleración de la actividad minera que cayó 4,9% interanual a septiembre de 2019”, de no contar con un adecuado control, esta situación, puede conllevar a un alto índice de morosidad e incobrabilidad, que influyen directamente en la gestión financiera, afectando los niveles de liquidez e incidiendo en el capital de trabajo, lo que hace que las empresas soliciten financiamiento con entidades bancarias para afrontar sus obligaciones pendientes.

Por ello deben considerar contar con herramientas como factura negociable que son garantías frente a préstamos y de medios informáticos, (programas eficientes y amigables que ayuden al control y aplicación de políticas de cobro. Así mismo contar con personal idóneo que evalúe los indicadores de riesgo crediticio, que algunas empresas no consideran, como son:

a) Cartera morosa / cartera vencida

b) Promedio de pagos de facturas entre 30 y 60 días, sin embargo, los clientes cancelan en un plazo promedio de 70 días, creando inconvenientes, ya que la empresa proyecta cobrar en 30 o 60 días y pagar a sus obligaciones, lo que genera un desfase por falta de cobros.

c) No considerar las Provisiones y castigos de las cuentas incobrables, de acuerdo con la **Ley del Impuesto a la Renta**, el artículo 37, inciso i), establece “Los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden”, indica que para provisionar y castigar las cuentas incobrables, estas deben estar plenamente identificadas.

La deficiencia o falta de evaluación de los principales indicadores de la cartera trae efectos negativos como : el Impacto en el nivel del capital de trabajo, por tener una gran

cantidad de cuentas por cobrar vencidas, al aprobar con poco criterio líneas de crédito, sin evaluaciones rigurosas. Todo lo anterior impacta en niveles de morosidad que se convierte en incobrables, hasta el punto en que algunas empresas no puedan cumplir con sus obligaciones, generando gastos financieros imprevistos.

Las empresas para mejorar su eficiencia deben tener un control de sus operaciones, por lo que es necesario un seguimiento, una segmentación y control de la cartera de clientes, a la vez controlar la evolución de las cuentas por cobrar y sus principales indicadores, para que gocen de una buena salud económica y financiera, garantizando un capital de trabajo óptimo. Es una preocupación constante en las empresas que fabrican maquinarias para la minería, el implementar estrategias y políticas de crédito para contar con una cartera sana, que permitan recuperar la cartera en los plazos acordados con los clientes.

El propósito del presente trabajo se centró en difundir la importancia de un sistema que garantice un control sólido, para alcanzar la eficiencia en los niveles de capital de trabajo.

Por otro lado, si bien el presente trabajo de investigación abarco el periodo 2017-2019 no puedo terminar el mismo sin dejar de comentar la situación actual de la morosidad en el año 2021, como consecuencia de la pandemia. Al respecto, el Ministerio de Economía y Finanzas, proyecta que el crecimiento económico en el Perú sería de una tasa de 10.0% en 2021 y 4.8% en 2022, impulsado por la demanda internacional del cobre y los commodities, según, la Super Intendencia de Banca, Seguros y AFP, (2021), refiere que estas proyecciones podrían ser afectadas por los riesgos, como una nueva variante del virus lo que puede llevar al gobierno a tomar la decisión de volver a una cuarentena. Otro posible riesgo se vincula a la incertidumbre política en cuanto a la inversión privada y la pérdida de confianza del consumidor, esto hace que la recuperación de la demanda interna se demore, “Las medidas de política promovidas por el Gobierno para mantener la cadena de pagos, así como las facilidades de reprogramación de créditos han mitigado considerablemente el riesgo de impago durante el 2020; sin embargo, es de esperarse que

el fuerte impacto en los ingresos de las personas y empresas genere problemas de capacidad de pago, incrementando el riesgo”. Se puede inferir que puede ser peligroso también para las empresas que conceden crédito a sus clientes.

1.1.1. Delimitación de la Investigación.

Delimitación Espacial.

Este trabajo se realizó a nivel de las empresas industriales que elaboran maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana.

Delimitación Temporal.

El período en el cual se realizó esta investigación comprende al periodo 2017 – 2019

Delimitación Social.

En la investigación se aplicó técnicas e instrumento destinados al recojo de información a los gerentes, administradores, contadores, personal de ventas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana.

Delimitación Conceptual

Riesgo Crediticio.

El riesgo crediticio, ocurre cuando las empresas realizan ventas al crédito a sus clientes, desde este momento existe la probabilidad de tener pérdidas, debido a clientes que se atrasan o dejan de pagar las cantidades pactadas. **Campoverde, (2019)**, refiere que “Es la fuente de mayor riesgo de pérdidas y afectación patrimonial; de allí las oleadas de incertidumbre cuando no se cuenta con el personal, o asesoramiento adecuado para mitigar los riesgos de irrecuperabilidad del crédito”, conceder créditos se ha convertido para las organizaciones una manera de ingresar o mantener en el mercado,

Capital de Trabajo.

El capital de trabajo, es el recurso con los que cuenta la empresa para llevar a cabo sus actividades y poder asumir sus obligaciones, en el corto plazo. **Saucedo (2019)** por su

parte menciona que el capital de trabajo se compone “Por cuatro elementos financieros: 1) efectivo y equivalentes, 2) cuentas por cobrar, 3) inventarios y 4) cuentas por pagar”. Estos elementos, forman parte del capital de trabajo neto”. Es importante resaltar que la principal fuente de capital de trabajo son las ventas, el cual se ve afectado con la morosidad o falta de pago por parte de los clientes.

1.2. Formulación del Problema.

1.2.1. Problema General.

¿En qué medida el riesgo crediticio incide en el nivel de capital de trabajo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 – 2019?

1.2.2. Problemas Específicos.

a) ¿De qué forma la segmentación de cartera optimiza la gestión de cobranza de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 – 2019?

b) ¿En qué dimensión la cartera morosa incide en la capacidad de pago de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019?

c) ¿En qué medida las políticas de crédito influyen en el ciclo de ventas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019?

d) ¿En qué magnitud el aumento de las líneas de crédito a los clientes incide en el crecimiento de corto plazo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 – 2019?

e) ¿En qué medida la provisión de incobrables afecta la eficacia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 – 2019?

f) ¿En qué medida la garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 – 2019?

1.3. Objetivo de la Investigación.

1.3.1. Objetivo General.

Demostrar si el efecto del riesgo crediticio incidió en el capital de trabajo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 – 2019.

1.3.2. Objetivos Específicos.

a) Determinar los efectos de la segmentación de cartera en la gestión de cobranzas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 – 2019.

b) Evaluar la incidencia de la cartera morosa en la capacidad de pago de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019.

c) Analizar si las políticas de crédito tienen influencia en el ciclo de ventas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019.

d) Determinar si el aumento de las líneas de crédito a los clientes tiene incidencia en el crecimiento de corto plazo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019.

e) Establecer si la provisión de incobrables, incide en la eficacia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 – 2019.

f) Evaluar si la garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019.

1.4. Justificación de la Investigación.

Justificación Técnica;

La presente investigación se realizó con la finalidad de presentar información que pueda ser utilizada como referencia para las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería a fin de reducir el riesgo crediticio y optimizar el nivel de capital de trabajo.

Incrementar la literatura ya existente, para ser utilizada como fuente para futuras investigaciones.

Justificación Teórica.

La presente investigación, consistió en la revisión bibliográfica y documental relacionados con la gestión del riesgo crediticio de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería y como esta situación afecta a la empresa.

Justificación Metodológica.

En la presente investigación, se recogió información de diversas fuentes bibliográficas, hemerográficas, páginas web y otras investigaciones e informes referentes a nuestro estudio, también se recogieron opiniones, datos históricos y estadísticos.

1.4.1. Importancia.

a) La presente investigación, se profundiza sobre los riesgos crediticios y su impacto en el nivel de capital de trabajo, así como los procedimientos y evaluación que las empresas deben tener en cuenta para el otorgamiento de créditos y cobros a los clientes.

b) Difundir conocimientos para ayudar en el tratamiento y control de riesgo.

c) Se desarrollo en empresas industriales que fabrican maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, donde se presenta una gestión o control deficiente, de las cuentas por cobrar lo que aumenta el riesgo por créditos otorgados que han vencido y no han sido cobrados, lo que llega a incidir en el capital de trabajo, esta situación mencionada nos permite proponer estrategias adecuadas, para el mejor control de los créditos otorgados, esto hará que las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería tenga un óptimo capital de trabajo.

d) Obtuvimos información que puede ser relevante para futuras investigaciones.

1.4.2. Viabilidad de la Investigación.

El desarrollo de la investigación, se realizó sobre los riesgos de crédito y su incidencia en el capital de trabajo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, con lo cual se espera obtener como resultado, propuestas estratégicas que sean viables para una adecuada gestión del riesgo crediticio y que sirvan para un mejor control de los créditos otorgados a los clientes, se espera que todo ello facilite a las empresas a mantener un óptimo capital de trabajo.

1.5. Limitaciones.

Se presentaron algunas limitaciones con respecto a la información a recolectar por ser confidencial, se debe solicitar la autorización de los gerentes, al parecer, al consultar por las ventas, los ingresos de las empresas hay un tanto de recelo en las empresas, ya que en muchos casos se venden a la minería informal, pero al explicar a los gerentes o responsables la razón del presente trabajo se muestran interesados en querer conocer cómo reducir los riesgos de sus ventas al créditos, y no sean un problema que afecte su capital de trabajo.

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación.

Para la investigación se consultó en las Facultades de Ciencias Contables, Económicas y Financieras como en la Escuela de Posgrado, pero no se halló información referente al presente tema de investigación, pero guarda similitud con las variables del estudio Por consiguiente se están considerando como fuente información para la tesis.

2.1.1. Antecedentes Nacionales.

a. Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú

Autor: Castro Angelica, Ramos Luis, Vega Grazzia & Ynocente Ángel

Título: "Buenas Prácticas en la Gestión de Capital de Trabajo y su Impacto en la Creación de Valor en las Empresas Representativas del Sector Industrial y Minero de la Bolsa de Valores de Lima Durante el Periodo 2010-2016"

Grado: Para obtener el grado de Magíster en Finanzas Corporativas y Riesgo Financiero

Año: 2019

Resumen:

Basó su estudio, en las empresas que buscan ser cada vez más competitivas basándose en prácticas que implementan las empresas mineras para generar valor a través de la gestión del capital de trabajo coordinando con otras áreas de la empresa para

reducir el riesgo de cobro y gestionando los pagos con los proveedores, consideraron que otro aporte que genera valor a la empresa es la gestión financiera y el capital de trabajo, en función a estas gestiones se determina la liquidez con la que cuenta la empresa.

Concluyendo que, el capital de trabajo mejora cuando se implementan medidas que relacionan a las áreas involucradas directamente con el manejo del capital de trabajo, haciendo que se mantenga reduciendo los riesgos de morosidad, los tiempos de cobros, mejorando la gestión de pagos, mediante la negociación con los proveedores.

b. Universidad Alas Peruanas

Autor: Gonzales Vásquez, Bach. Alan Johnny

Título: “Análisis en el Otorgamiento de los Créditos Comerciales en la Empresa Industria Litografía Manix S.A.C., 2015-2016”

Grado: Para obtener el grado de maestro en Administración y Dirección de Empresas

Año: 2017

Resumen:

Desarrollo su tesis, en función a la evaluación que realizan las empresas para brindar créditos a sus clientes, donde evidencio que, las empresas requieren contar con un área de créditos y cobranzas, que implementen políticas de crédito y procedimientos de cobro, donde se segmenten, evalúen a los clientes y pongan límites a los créditos otorgados, estos procedimientos deben ser aprobados por la gerencia.

El riesgo por crédito siempre estará presente, pero con la aplicación de estas normas se pretende que se reduzcan la posibilidad de impago.

c. Universidad San Martín de Porres

Autor: Tafur Alegría, Esther Elena.

Título: “El control del riesgo crediticio y su incidencia en la gestión financiera de las empresas procesadoras de té en Lima Metropolitana 2014- 2016”

Grado: Para optar el grado académico de Maestra en Contabilidad y Finanzas con Mención en Auditoría y Control de Gestión Empresarial

Año: 2017

Resumen:

La presente tesis, refiere que las empresas buscan un crecimiento adoptando estrategias como el otorgamiento de créditos a sus clientes, con la finalidad de incrementar las ventas, mantener y ampliar la cartera de clientes, en algunos casos no consideran políticas de crédito que reduzcan el riesgo de morosidad o la falta de pago de los clientes. Identificando una alta incidencia de riesgos al otorgar créditos a empresas o personas naturales, en parte se debe a la ausencia de medidas preventivas para otorgar créditos. Refiere que el área idónea para llevar este control, así como el seguimiento y monitoreo de los créditos concedidos, para disminuir la posibilidad de pérdidas es la gerencia y el área de control interno, ya que están directamente involucrados con la parte financiera de la empresa y pueden recoger información para poder elaborar un modelo de control de riesgo y gestión financiera que se ajuste a la realidad de la empresa de esta manera poder reducir el riesgo de impago por parte de los clientes.

2.1.2. Antecedentes Internacionales.

a. Universidad del Azuay. Cuenca – Ecuador

Autor: Barreda Salgado Jorge Fernando

Título: “La gestión del capital de trabajo: Modelo de diagnóstico para determinar los recursos negociables necesarios para el crecimiento y la estacionalidad”

Grado: Para optar el grado académico de Magister en Contabilidad y Finanzas

Año: 2016

Resumen:

En su estudio se detalló, las dificultades que atraviesan la administración financiera de las empresas, para gestionar los fondos que necesitan para cubrir las obligaciones propias del negocio, sin pasar por dificultades de liquidez y sin tener que tomar decisiones de costo alto, lo cual permite que la empresa cumpla con sus obligaciones en el corto plazo, esto se relaciona directamente con la liquidez y el capital de trabajo, para ello la

investigación propone la búsqueda de niveles adecuados de efectivo, mediante la evaluación de las limitaciones para la toma de decisiones y así optimizar sus recursos, proponen el modelo de fondo de maniobra usando información de los estados financieros la cual también puede ser usada para solicitar financiamiento a las entidades financieras.

b. Universidad Autónoma de Manizales. Manizales - Colombia

Autor: Jaramillo Aguirre, Sebastián

Título: “Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia”

Grado: Para optar el grado académico de Maestro en Administración de Negocios

Año: 2016

Resumen:

En su estudio evaluó la relación que tiene el capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa, el cual fue aplicado en 48 empresas del sector de distribución de químicos, detectando una situación no saludable entre la recuperación de cuentas por cobrar y las cuentas pagar, evidenciando problemas de liquidez. Indica que las empresas pueden generar valor reduciendo el número de días de los créditos que conceden a los clientes.

Así también refiere que a nivel mundial los gerentes financieros buscan de manera eficiente elevar las ventas, reduciendo los costos, logrando perfeccionar el capital de trabajo, este indicador es importante porque mide la gestión de la empresa, el cual repercute en la liquidez y la rentabilidad de la entidad.

c. Universidad de Guayaquil, Ecuador

Autor: López Ronquillo, Mauricio Javier

Título: “El riesgo de crédito en la cartera de consumo y su relación con el sobreendeudamiento”

Grado: Para optar el grado de magíster en administración bancaria y Finanzas

Año: 2016

Resumen:

En su estudio refiere que, el riesgo por crédito es un principal problema en las empresas comerciales y en las entidades financieras, en estas últimas causan un efecto contraproducente ya que entre uno de los servicios que ofrece es el crédito, es por ello que deben ser sumamente cuidadosos con la evaluación a las empresas y clientes a los que se les va a otorgar créditos para que estos mañana más tarde no se conviertan en deudas incobrables, aunque las entidades financieras prevén efectos negativos, determinando procesos para evitar los endeudamientos y sobreendeudamientos. No dejan de ser rigurosa en la evaluación al otorgar créditos o prestamos, solicitando información las centrales de riesgo.

2.2. Marco Legal.

NIIF Normas Internacionales de Información Financiera y NIC Normas Internacionales de Contabilidad.

La norma nos señala los tratamientos a usar en las cuentas de cobranza dudosa, NIIF 9 tiene alcances que están dentro de la NIC 39 y viceversa.

La NIC 39 en los párrafos 58 y 59 señalan el tratamiento de estimaciones de cuentas por cobrar dudosa.

En el párrafo 58, “Una entidad evaluará al final de cada periodo sobre el que se informa si existe evidencia objetiva de que un activo financiero o un grupo de ellos medidos al costo amortizado esté deteriorado”. Puede pasar que las estimaciones de cuentas por cobrar dudosa se establecen por importes estimados en la información recabada de un determinado periodo, esta información puede cambiar. En el párrafo 32, de la NIC 8 políticas contables, cambios en las estimaciones contables, el cual señala que:” Como resultado de las incertidumbres inherentes al mundo de los negocios, muchas partidas de los estados financieros no pueden ser medidas con precisión, sino sólo estimadas”. La estimación es basada en información fidedigna y reciente, ya que se podría necesitar estimar las cuentas por cobrar dudosa, donde existe la probabilidad que no se recuperen.

NIC 39, en el párrafo 59 refiere a los requisitos contables para la estimación de cuentas por cobrar dudosa, refiere, “Un activo financiero o un grupo de ellos estará

deteriorado, y se habrá producido una pérdida por deterioro del valor si, y solo si, existe evidencia objetiva del deterioro como consecuencia de uno o más eventos que hayan ocurrido después del reconocimiento inicial del activo (un “evento que causa la pérdida”) y ese evento o eventos causantes de la pérdida tienen un impacto sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero o del grupo de ellos, que pueda ser estimado con fiabilidad”. Un activo será estimado como cobranza dudosa, si existe evidencia del deterioro de este y que causan la disminución de los flujos futuros de activos fiables.

“La evidencia objetiva de que un activo o un grupo de activos están deteriorados incluye la información observable que requiera la atención del tenedor del activo sobre los siguientes eventos que causan la pérdida: dificultades financieras significativas del emisor o del obligado; infracciones de las cláusulas contractuales, tales como incumplimientos o moras en el pago de los intereses o el principal; el prestamista, por razones económicas o legales relacionadas con dificultades financieras del prestatario, le otorga concesiones o ventajas que no habría otorgado bajo otras circunstancias; es probable que el prestatario entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera; la desaparición de un mercado activo para el activo financiero en cuestión, debido a dificultades financieras”.

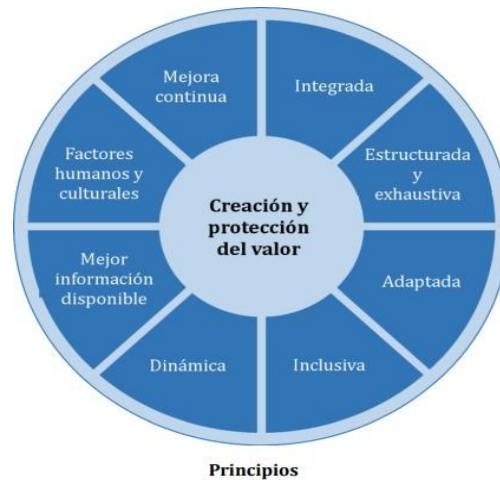
La evidencia objetiva que se necesita para reconocer un activo está deteriorada y genera pérdidas, se da por diversos motivos que señala la norma.

2.2.2. ISO 31000 Gestión del Riesgo en las Organizaciones.

Según la Norma Internacional ISO 31000, (2018), el objetivo es, “Proporcionar un enfoque común para gestionar cualquier tipo de riesgo y no es específico de una industria o un sector. Este documento puede utilizarse a lo largo de la vida de una organización y puede aplicarse a cualquier actividad, incluyendo la toma de decisiones a todos los niveles”. La finalidad de la norma, es brindar principios y una guía para ayudar a las empresas a gestionar el riesgo con eficacia, por niveles, considerando el entorno interno y externo.

Principios, la intención de gestionar el riesgo es crear y proteger el valor. Mejorar el desempeño a la innovación y al logro de objetivos de la organización mediante la integración de los lineamientos.

Figura N° 3: ISO 3000 Creación y protección de valor.



Fuente: Norma Internacional ISO 31000. Gestión del Riesgo en las Organizaciones

En el gráfico vemos la integración de la estructura donde debe participar la organización

El propósito de un Marco de referencia, para gestionar el riesgo es que mediante esta norma la organización integre la gestión del riesgo en todos sus procesos, donde debe estar involucrada todas las áreas y en especial la gerencia, para ello deben comprometerse a integrarse para diseñar, implementar, valorar y mejorar los procesos de la empresa. Relación que se observa en el gráfico siguiente.

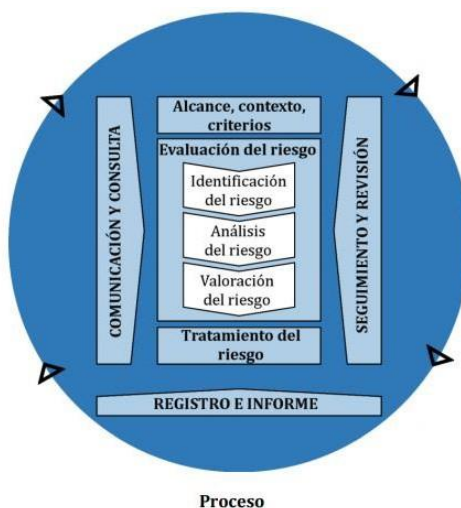
Figura N° 4: ISO 3000 Liderazgo y compromiso.



Fuente: Norma Internacional ISO 31000. Gestión del Riesgo en las Organizaciones

Proceso de gestionar los riesgos conlleva a que se establezcan una serie de políticas que ayuden a gestionar los riesgos. Como se evidencia en el gráfico, la identificación análisis, valoración y comunicación del riesgo ayudara a la toma de decisiones .

Figura N° 5: ISO 3000 Gestión del Riesgo en las Organizaciones.



Fuente: Norma Internacional ISO 31000. Gestión del Riesgo en las Organizaciones

Los planes y procesos deben integrarse entre sí, indicando los fundamentos indicando el tratamiento y los beneficios las contingencias, los recursos a usar, restricciones informes y plazos previstos hasta la finalización del proyecto. Así como el seguimiento posterior de la implantación con las mejoras en la organización y el informe final.

2.2.3. Ley del Impuesto a la Renta: Provisiones de Incobrables.

Al referirnos a las CUENTAS INCOBRABLES, es indispensable remitirnos al **Inciso i) del art.º. 37** de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR) el cual da pautas para determinar que son deducibles:

“Los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden”.

Para realizar la deducción de dichas cuentas, es indispensable que se identifique y determine a que cliente corresponde, así como los documentos que dieron origen a las deudas, debiendo estar debidamente documentados

Se añade que:

“No se reconoce el carácter de deuda incobrable a:

- A) Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas.
- B) Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.
- C) Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa”.

Reglamento de la LIR

Por otro lado, el **Reglamento de la LIR en el inciso f) de su artículo 21º** establece que, para “efectuar la provisión de deudas incobrables, se deberá tener en cuenta las siguientes reglas:

- 1) “El carácter de deuda incobrable deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable”.

Al momento de registrar contablemente la provisión se debe realizar el análisis si la deuda es un incobrable, tomando en cuenta las condiciones indicadas en la norma.

2) "Para efectuar la provisión por deudas incobrables se requiere:

a) Aspectos sustanciales:

Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza".

Que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha.

b) Aspectos formales:

Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

g) Para efectuar el castigo de las deudas de cobranza dudosa, se requiere que la deuda haya sido provisionada y se cumpla, además, con alguna de las siguientes condiciones:

1. Se haya ejercitado las acciones judiciales pertinentes hasta establecer la imposibilidad de la cobranza, salvo cuando se demuestre que es inútil ejercitarlas o que el monto exigible a cada deudor no exceda de tres (3) Unidades Impositivas Tributarias.

2.2.4. Ley General de Sociedades.

En el artículo 190.- responsabilidad, del gerente entre sus funciones tiene la responsabilidad de:

1. “La existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar a la sociedad y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante”;

La gerencia tiene a su cargo a la responsabilidad de los sistemas que se utilizaran para la elaboración de la contabilidad según ley.

2. “El establecimiento y mantenimiento de una estructura de control interno diseñada para proveer una seguridad razonable de que los activos de la sociedad estén protegidos contra uso no autorizado y que todas las operaciones son efectuadas de acuerdo con autorizaciones establecidas y son registradas apropiadamente”.

Tiene a su cargo la aprobación establecimiento, de normas para el control de la organización y del seguimiento hasta el momento que este funcione y genere un beneficio a la empresa.

Artículo 223.- “Preparación y presentación de estados financieros Los estados financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptados en el país”.

Los Estados financieros deben presentarse de acuerdo con las disposiciones legales y los principios de contabilidad generalmente aceptados.

2.2.5. Ley que Modifica el Decreto Legislativo N° 716, Norma Sobre Protección al Consumidor.

“Se prohíbe el uso de métodos de cobranza que afecten la buena reputación del consumidor, que atenten contra la privacidad de su hogar, que afecten sus actividades laborales o su imagen ante terceros”. Art. 1º que modifica el Art. 24º - A del DL N° 716-2009.

- Prohíbe el envío de documentación al domicilio o centro de trabajo del deudor, o de su aval, solicitando el pago de la deuda, que aparente ser cobranza judicial o extrajudicial. (Modificado DS 048-2003).
- Hacer llamada a terceros informando sobre la deuda.

- Enviar avisos los sábados, domingos o feriados o de lunes a viernes en el horario entre la 8 pm. Y las 7 am.
- Los carteles pegados afuera del domicilio y de centro de trabajo.
- Avisos de embargo, estos deben ser de manera legal.
- Esta permitido, carteles fuera del domicilio siempre que no se atente contra la privacidad del deudor ni su imagen frente a terceros.
- Hombrecitos vestidos de amarillo, pero a 500 metros del domicilio.
- Difusión en cualquier medio de comunicación.

2.3. Bases Teóricas.

2.3.1. Riesgo Crediticio

Define, **CONEXIÓN ESAN (2016)**, que, “El riesgo crediticio se extiende en muchos ámbitos de la actividad empresarial. La administración de cuentas por pagar o cobrar, por ejemplo, es una forma de crédito obtenido u otorgado respectivamente por una empresa”.

Precisa que, las empresas que realizan ventas al crédito, deben prever las posibles contingencias, por falta de pago por parte de los clientes, puede ocurrir que la empresa deje de pagar a sus proveedores lo que le generara moras y costos por dejar de pagar. Para ello deberán establecer mecanismos y políticas de pagos y cobros para reducir el incumplimiento de pago. La gerencia tiene a su cargo elaboración e implementación, de las políticas y del seguimiento continuo de las cuentas por cobrar y pagar, para evitar pérdidas y maximizar su liquidez.

Por su parte, **PACHECO, Carlos y PÉREZ, Gabriel (2016)** en su obra refiere, “La formulación de los proyectos de inversión desde el punto de vista técnico o exclusivamente herramental, contribuyen de manera importante a la minimización del riesgo y a la maximización del beneficio para los dueños de las empresas”.

En ese sentido precisa que, la implementación de un sistema, de control de las cuentas por cobrar es una herramienta útil, que puede generar valor a las organizaciones,

en tanto, se conozca el funcionamiento y se realicen el seguimiento, para disminuir riesgos e incrementar sus ingresos.

Así también, **BELÁUNDE. Gregorio (2016)**, comenta, “Un incremento en la morosidad o en el volumen de créditos con problemas se refleja en un aumento del nivel de riesgo y, por ende, un crecimiento en las provisiones solicitadas por el regulador, que es dinero inmovilizado y que no puede ser prestado, de modo que afecta la rentabilidad de la entidad financiera”.

Señala que las empresas comerciales y las entidades financieras, en ambos casos se otorgan créditos y siempre es latente el riesgo de morosidad, por atraso o impago del crédito otorgado. Lo que conlleva al incremento de cartera morosas, las provisiones por cobranzas dudosas, siendo este un dinero inmovilizado que no puede invertirse, viéndose afectado el capital de trabajo.

Evidencia, **BRACHFELD, Pere (2017)**, que, “La información que nos lleva a determinar la cuantía del riesgo de crédito comercial integral con un determinado cliente, no solo se encuentra en los registros contables clásicos, sino que también está registrada en cuentas de orden extracontables que deben ser controladas por el crédito mánager”.

En ese sentido, se debe hacer una previa evaluación crediticia, la cual debe ser extraída de fuentes fidedignas, donde se verificara el historial crediticio, la situación económica de los clientes a los que se les otorgaran crédito, también se deben considerar si tienen deudas antiguas con la empresa, antecedentes de deudas si fueron pagadas, conocer la situación si la falta de pago se debe algo fortuito o constante ya sea por solvencia económica, si la empresa está en quiebra o se enfrenta a clientes que tienden a realizar estafas. Esta verificación ayuda a disminuir los riesgos.

Nos refiere, **PEREZ, Francisco (2018)**, por su parte, “Es la probabilidad de que, al momento del vencimiento, una entidad no haga frente, en parte o en su totalidad, a su obligación de devolver una deuda o rendimiento acordado sobre un instrumento financiero, debido a quiebra, liquidez o alguna otra razón”.

Menciona que la posibilidad, que el cliente no cumpla con sus pagos al vencimiento de la factura, por diversos motivos ya sea por falta de liquidez de la empresa genera una disminución de los ingresos proyectados que incide en el capital de trabajo.

2.3.1.1. Segmentación de Cartera.

Comenta, **FERNANDEZ, Emilio (2017)**, en su publicación, “Otra manera de clasificar a nuestros clientes sería a través de la frecuencia de compra. Lo ideal es determinar una frecuencia de compra promedio, y a partir de ahí clasificar a nuestros clientes: 1. Clientes frecuentes, 2. Clientes habituales, 3. Clientes ocasionales”.

Refiere que, segmentar la cartera de clientes, generando una base de datos de los clientes mediante la frecuencia de compras, hará que la cartera se maneje de manera eficiente, hoy en día esta base de datos es aprovechada por muchas empresas, para publicar ofertas a los clientes y de esta manera promover e incrementan las ventas.

Establece, **VÉLEZ, Carolina (2018)**, en su obra, “En líneas generales, es habitual realizar una clasificación genérica en virtud de la frecuencia con la que realizan las compras, distinguiendo tres tipos de categorías de clientes.

Clientes potenciales: Son aquellos clientes que aún no han comprado el producto o servicio, Clientes ocasionales: Son aquellos clientes que realizan las compras de nuestros productos o servicios de, manera eventual y Clientes fieles: Son aquellos clientes que compran nuestros productos o servicios de forma habitual”.

Asimismo, clasifica a los clientes en tres grupos: “potenciales; ocasionales y fieles”, en base a esta distinción la empresa puede idear ofertas dirigidas por clientes y brindar créditos por cantidad de compra a sus clientes asiduos y captar a los potenciales. Esta evaluación generar valor a la empresa.

Menciona, **DIAZ, Paula (2019)**, en su artículo, “La segmentación de clientes implica agrupar los clientes en función del volumen de compras durante un periodo de tiempo determinado”.

Según esta clasificación se verá cuáles de los productos son los más vendidos así la empresa podrá invertir y mejorar este producto, la clasificación de los clientes por compra de volumen y periodo de compra puede ayudar a determinar, el otorgar créditos a estos clientes.

Entre tanto, **LEYVA, Frida (2019)**, sostiene que, “Puedes desglosar los datos globales en función de los distintos productos o categorías de productos que ofreces, para entender cómo contribuyen a la facturación global y qué penetración tiene cada uno en volumen de clientes”.

Detalla, alcances sobre los gustos y preferencias de los clientes, esto también ayudara a crea valor a la empresa ya que, se podrán determinar que producto tiene mayor rotación, dará una proyección como incide en la facturación y una visión en que productos debe invertir la empresa.

Por otro lado, **PANEK, Tracey (2019)**, comenta: “Adoptar este enfoque brinda a los profesionales del crédito un mejor conocimiento de sus cuentas, permitiéndoles desarrollar estrategias para atender mejor a los segmentos que presentan las mejores oportunidades. No solo eso, también puede contribuir a maximizar el rendimiento en todos los segmentos de clientes, incluso en aquellos aparentemente más arriesgados”.

Manifiesta que segmentar la cartera, trae beneficios para la empresa, se podrá calificar a los clientes por, el tiempo de crédito que se le debe otorgar y cuánto tiempo se demoran en pagar en base a este análisis se determinara, si se amplía o disminuye el crédito con el objetivo de reducir el periodo de cobro, riesgos de impago y reduciendo gastos y costos por cobros a los clientes morosos.

2.3.1.2. Cartera Morosa.

Expone sobre la cartera morosa **BRACHFIELD, Pere (2015)**, “Hay que hacer notar que el deterioro de las prácticas de pago no solo se debe a factores coyunturales, sino que también refleja una evolución estructural de las relaciones entre empresas. Por lo tanto, el

fenómeno de la morosidad no se debe imputar únicamente a la evolución de los ciclos económicos, sino que también existen causas estructurales”.

Precisas que las prácticas de pago se han visto deterioradas no solo por temas coyunturales, sino también por temas estructurales entre las empresas, puede ser por el enfriamiento de la economía, las disminuciones de las preferencias, cuando hay una subida de los costos. Las empresas en épocas de crisis han adoptado el alargar el periodo de pagos generando morosidad como si fuera un crédito bancario.

De esa manera, **BOBADILLA, Elena (2018)**, En su publicación, “La morosidad crediticia se da cuando una persona, empresa o corporación solicita un crédito a una entidad financiera, se compromete a una modalidad y fecha de pago; sin embargo, no cumple con el acuerdo previsto”.

Define que, cuando se solicita un crédito y al incumplir el pago a la fecha de vencimiento, se incurre en la morosidad que hace que las empresas no tengan liquidez, para afrontar con sus obligaciones en el corto plazo, viéndose sumamente afectadas al punto de llegar a crisis, y en muchos casos caen en quiebra.

Opina, **CORVO, Helmut (2018)**, en su estudio, “Cuando se registran las transacciones de ventas, también se registra un monto relacionado al gasto de cuentas incobrables, ya que en teoría se puede determinar el monto aproximado de cuentas incobrables basándose en resultados históricos”.

De esta manera, cuando se realiza una venta al crédito, se genera una cuenta por cobrar si esta no se realiza en el tiempo establecido y con los sustentos correspondientes esta cuenta por cobrar se envía a una cuenta de cobranza dudosa, la empresa se verá afectada ya que, es un dinero inmovilizado y no tendrá liquidez para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo.

Por su parte, **Panez, Chacaliza & Asociados y Panez & Faesa RSM (2018)**, dice, “Si los encargados de la cobranza realizarán una mala gestión se corre el riesgo de que un “cliente bueno” pase a ser un “cliente malo”, en cambio si se tiene una estrategia y se

cuenta con profesionales, especializados en el sector, se tienen altas expectativas de que un cliente con calificación negativa cambie su situación a favor. Y es que funciona como un proceso que busca educar al cliente deudor”.

Considera que tener una buena gestión de la cartera morosa hará que se reduzca la morosidad y que se incrementen los ingresos, la liquidez, de no ser rigurosos en el control de la cartera esto sería contraproducente para la salud financiera de la empresa

Así también, **GRAJALES, Gherson, VARGAS, Carlos y AGUDELO, Luz (2019)**, indican que, “Los contribuyentes obligados a llevar contabilidad, podrán deducir las cantidades razonables que fije el reglamento como deterioro de cartera de dudoso o difícil cobro, siempre que tales deudas se hayan originado en operaciones productoras de renta, correspondan a cartera vencida y se cumplan los demás requisitos legales”.

Expone que la cartera morosa, deben ser provisionadas en la contabilidad como gasto, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos en la ley del Impuesto a la Renta, como: que la deuda se encuentre vencida, que sea productora de renta, que sean previamente notificados, que esté sustentado y que haya pasado más de seis meses del vencimiento estos son indicios y pruebas que el cliente no tiene la intención de cumplir con su deuda.

2.3.1.3. Política Crediticia.

Comenta, **CONEXIÓN ESAN, (2016)**, que, “La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no solamente debe ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito”.

Define que, las políticas de crédito son establecidas por el gerente financiero, para hacer una evaluación previa y otorgar créditos a los clientes, recomiendan que los créditos no solo deben limitarse a ser estándares, es decir a 30, 60 o 90 días si no también deben ser de acuerdo con las necesidades del cliente, aplicando políticas de crédito.

De ese modo, **BRACHFIELD, Pedro (2017)**, señala, “Las políticas de crédito y cobro tienen como misión controlar el volumen total de saldos de clientes y la calidad de su riesgo. El volumen total de los saldos de clientes viene determinado por dos factores: en primer lugar, por el período medio de cobro (PMC) de la empresa, o lo dicho de otro modo el período medio durante el cual permanecen las cuentas de clientes en el balance pendientes de cobro; y en segundo lugar por el volumen total de ventas a crédito”.

Del mismo modo, comenta sobre las políticas de créditos se basan en dos factores determinantes: el tiempo de cobro, y el volumen de la venta, ya que según el volumen de lo vendido se podrá extender el plazo de cobro.

Manifiesta, **MORENO, Joaquín (2018)**, que, “Las políticas de cobro se refieren a la forma en que debe administrarse la cobranza cuando el cliente no paga su adeudo, en términos del crédito otorgado. Generalmente esta política es muy variable y está condicionada al mercado y giro del negocio en que opera la empresa”.

En efecto, según, las políticas de cobro estas deben considerarse al momento de otorgar el crédito a los clientes, deben elaborarse de acuerdo con el giro del negocio y al mercado, para que este puede generar valor para la empresa.

2.3.1.4. Línea de Crédito.

Precisa, **BRACHFIELD. Pedro (2015)**, que “El crédito constituye la esencia del desarrollo económico, sin el crédito sería imposible la existencia del comercio ya que este subsiste gracias al crédito. La necesidad de otorgar al comprador plazo para el pago obliga, a su vez, al distribuidor a solicitarlo del fabricante”.

Considera que el otorgamiento de una línea de crédito a los clientes es un plan estratégico para la existencia de la empresa, pero este debe estar bien estructurado solicitando información de los clientes, para reducir el riesgo de impago.

Asimismo, **BANCO CONTINENTAL BBVA (2018)**, indican, “Una línea de crédito es una cantidad de dinero que una entidad financiera pone a disposición del cliente durante un período de tiempo. Al cliente no se le entrega esa cantidad al inicio de la operación, sino

que podrá ir disponiendo de ella según las necesidades de cada momento, utilizando una cuenta o una tarjeta de crédito. Sólo pagará intereses por el importe del que finalmente haya dispuesto. Es habitual que se le cobre, además, una comisión mínima sobre el saldo no utilizado”.

Menciona una clara definición de una línea de crédito, la cual se gestiona en una entidad financiera, previa evolución de la entidad que la otorgue, se depositará en una cuenta y se ira retirando según lo solicite la empresa a diferencia del préstamo que el banco entrega el dinero al cliente, esta línea se irá ampliando según el buen comportamiento crediticio.

Por otro lado, **GARCÍA, Elizabeth (2019)**, señala, “En cuanto a la mediana empresa, Spangenbergx| (gerente general), En el 2018, los préstamos a la mediana empresa de Banco Pichincha se expandieron 14%, por encima del crecimiento del sistema financiero, destacó el ejecutivo”.

De este modo hace mención que, en los últimos años la morosidad se ha incrementado en cuanto a las entidades financieras, este es un punto que se debe tener en cuenta, porque miden la falta de liquidez de las empresas para cumplir con sus obligaciones, debiéndose a la morosidad de los clientes al no cumplir con sus deudas al vencimiento, es por ello que las empresas también deberían realizar una consulta en centrales de riesgo para verificar si los clientes que solicitan créditos no cuentan con deudas pendientes con otras empresas.

A la vez, **NOVICAP (2019)**, comenta que, “Aunque en una línea de crédito la entidad financiera facilita al cliente un saldo determinado, él puede decidir no usarlo en su totalidad. De esta forma, la lógica sería pagar unas determinadas comisiones en función de la cantidad utilizada, sin embargo, la realidad es otra”.

Por su parte no dice, que si bien una línea de crédito da a la empresa una disponibilidad inmediata ya sea para capital de trabajo y otros, este debe contar con un control para que la empresa no haga un uso excesivo de este, se debe considerar que usar ese dinero también cobra una tasa de interés por el dinero no usado.

2.3.1.5. Provisión Incobrable.

Indica, **BRACHFIELD, Pedro (2015)**, que, “Actualmente la morosidad y los impagos comerciales constituyen la principal causa del cierre de empresas. Además, cientos de miles de empresas son penalizadas en sus resultados económicos y si desarrollo por la morosidad de sus clientes”.

En la actualidad el alto índice de morosidad y los impagos comerciales son la principal causa de que la empresa caiga en quiebra, ya que las empresas no pueden sostenerse por falta de liquidez. Es una cadena, si los clientes no pagan, la empresa no podrá pagar a sus proveedores, trabajadores, servicios, etc.

Precisa, **CARDOZO, Hernán (2015)**, en su libro, “En términos generales, o en algunos casos, esta clase de operaciones no tiene financiación para los asociados, es más, a veces existe subsidio con los recursos de los fondos sociales agitables del pasivo, Pero no olvidar que, si el plazo se extiende más allá de los términos normales de crédito, (más de 90 días)”.

Comenta que, en muchos de los casos los créditos otorgados se extienden por más tiempo de lo pactado, a los cuales ya se les debe calcular intereses y moras porque la empresa deja obtener un dinero que ya tenía previsto usar, para las necesidades propias de la empresa. Una vez vencido el plazo de cobro la empresa deberá esperar un tiempo prudencial para poder provisionar esta pérdida como una cuenta incobrable, pero antes deberá pasar por todo un proceso para que se considere la falta de pago como un gasto.

Manifiesta, **PANTA, Omar (2018)** En su publicación, “Lo que debe entenderse en este supuesto, es que el contribuyente al momento de realizar el registro contable por la provisión debe analizar si la deuda es incobrable, teniendo en cuenta las condiciones señaladas en la norma”

Hace hincapié que, la provisión de cobranza dudosa, debe seguir lo establecido en la Ley del Impuesto a la Renta, como analizar: si la deuda esta vencida, que se demuestre la morosidad, que se haya iniciado el proceso legal, de acuerdo con los tiempos que sugiere

la Ley: haya pasado más de 12 meses de morosidad para iniciar el proceso legal, luego de este tiempo podrá provisionar la deuda.

Del mismo modo, **PICON, Jorge (2019)**, señala, “Las normas tributarias señalan que el acreedor podrá provisionar las cuentas por cobrar a un sujeto cuyas dificultades financieras podrán ser demostradas: Si el contribuyente ABC SA: tuviera varias cuentas por cobrar vencidas por más de doce meses con el sujeto XYZ S.A.C. y con este mismo sujeto también tuviera cuentas por cobrar de reciente vencimiento, se podrían provisionar las cunetas recientes, en función del historial de las cuentas vencidas”.

Detalla que, de tener clientes con deudas antiguas, vencidas en proceso legal y deudas recientes con 12 meses o más de vencidas, estas podrán ser registrar como provisión, cumpliendo los requisitos establecidos por la administración tributaria, entre ellos que la deuda esté vencida, que se haya cumplido 12 meses del vencimiento de la deuda.

En el mismo sentido, **ARCE, Luis (2019)**, comento que “En consecuencia, son deducibles, los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden.

Preciso que, según la Ley del Impuesto a la Renta, para castigar una deuda incobrable, una vez que la deuda esta vencida se debe iniciar acciones legales, debe estar provisionada en cobranza dudosa y finalmente se enviara a castigos, inclusive los deudores de los que se desconoce su domicilio.

2.3.1.6. Garantías de Crédito.

Expone, **GARCIA, Arturo (2017)**, en la publicación, "En realidad, la garantía se exige porque un crédito a largo plazo representa un mayor riesgo, al estar expuesto a una mayor incertidumbre y factores exógenos".

Por su parte, las entidades financieras solicitan las garantías por el riesgo que conlleva el préstamo a largo plazo y tienen dos formas de garantía: con garantía que ante la falta de pago se adjudica de un activo de la empresa y sin garantía que al incumplimiento

se inicia un proceso legal. Puede pasar que en este punto tengan una conciliación con la entidad en ese caso se detiene el proceso judicial.

De esta manera, **RODRÍGUEZ, Cesar (2018)**, en su investigación, “Los sistemas de garantías constituyen un mecanismo para facilitar el acceso al crédito y simultáneamente ayudar a que las medianas empresas obtengan una mejor tasa de interés en los créditos. Pero no es un mecanismo a fondo perdido, esas empresas de menor tamaño deben demostrar su capacidad de repago lo que mantiene el sistema funcionando en forma saneada”.

Asimismo, las garantías que se brindan a los clientes al momento de solicitar los créditos actúan como un respaldo que hay un compromiso y será cumplido. En otros aspectos la garantía también hace que la tasa de interés se pueda negociar y se reduzca ya que habrá menor riesgo de incumplimiento por parte del cliente.

Si bien es cierto que la garantía es un respaldo de que se cumplirá con la deuda, pero esta debe estar debidamente regulada.

En esta línea, **DIARIO GESTION, (2018)**, establece que, “En el caso de la mediana empresa a la que realiza actividades de producción y / o servicios dentro de las cadenas de exportación no tradicional, las garantías que otorgue brindarán una cobertura de riesgo crediticio equivalente a un porcentaje del monto de los créditos garantizados.

La publicación hace hincapié que las garantías serán de acuerdo con el tamaño de la empresa ya al riesgo que asume la empresa.

2.3.2. Capital de Trabajo.

Según, **MENDOZA, Calixto y ORTIZ, Olson (2016)**, comenta, “El capital de trabajo depende del volumen de activos corrientes que tenga la empresa. Si no se tienen activos corrientes suficientes, la empresa puede presentar dificultades de liquidez, lo cual afecta su relación con los proveedores y los acreedores e incluso con los socios”.

Opina que, el capital de trabajo dependerá del activo corriente disponible para la venta, con los que cuenta la empresa, en el caso que se presenten dificultades de liquidez y no puedan hacer frente con sus obligaciones a corto plazo.

Expone, **ALVARADO, Víctor (2016)**, que, “El Capital de operativo de trabajo (CODET) es la cantidad de recursos monetarios necesarios para que una empresa opere con normalidad en el corto plazo, los cuales son financiados tanto por proveedores de bienes y servicios como por el capital.

En termino contables, el capital operativo de trabajo (CODET) se define como la diferencia resultante de quitarle a la cartera (cuentas por cobrar) e inventarios las cuentas por pagar a proveedores de bienes y servicios”.

De esta manera refiere que, el capital del trabajo, son los recursos monetarios con que cuenta la empresa para que realice sus actividades de manera habitual en el corto plazo.

Manifiesta, **BANCO BASE (2017)**, que, “El capital de trabajo es la diferencia entre los activos y las obligaciones de una empresa, y de su correcto equilibrio y gestión depende la salud financiera de la misma. Una buena administración de dicho capital es esencial para la operación diaria de toda organización, pero también para su liquidez, su rentabilidad y sus planes de crecimiento”.

Sostiene que el capital de trabajo y su eficiente desarrollo depende de la salud financiera de la empresa, es primordial para las operaciones diarias para poder hacer frente con sus obligaciones en el corto plazo.

A la vez, **PACHECO , Carlos y PÉREZ, Gabriel (2018)**, considera, “El motivo del uso del capital neto de trabajo para evaluar la liquidez de la empresa se halla en la idea de que cuanto mayor sea el que los activos de una empresa cubren sus obligaciones a corto plazo, más capacidad de pago generara para pagar sus deudas en el momento de su vencimiento”.

Detalla que el capital de trabajo se basa en activos circulantes los cuales se convierten en liquidez, en el efectivo que la empresa necesita para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

Precisa, **SAUCEDO, Humberto (2019)**, “El capital de trabajo neto es el instrumento de gestión financiera más importante en las empresas para potencializar la operación, se determina disminuyendo al activo a corto plazo, el pasivo a corto plazo. Sirve a los tomadores de decisiones para evaluar los niveles y/o capacidad de gestión de los directivos de la compañía”.

Entre tanto, el capital de trabajo se puede medir mediante indicadores financieros, esto ayudara a la toma de decisiones para evaluar la gestión de cobranzas de la empresa, así también cumplirá a tiempo con las obligaciones, evitando el pago de interese y moras.

2.3.2.1. Gestión de Cobranzas.

En su apreciación, **OLIVERA, Jaime (2016)**, comenta, “Las necesidades de capital de trabajo dependen del tiempo necesario para convertir las cuentas por cobrar en efectivo. Warren, Reew y Fess (2005) mencionan que el periodo promedio de cobranza es la estimación del tiempo en que las cuentas por cobrar han estado pendientes de cobro”.

Sosteniendo que, las empresas deben de tener un plazo óptimo de cobro, el cual se obtiene mediante un indicador, donde se calcula las cuentas por cobrar por el tiempo y se divide ente las ventas netas, este indicador es una herramienta muy útil que ayudara a determinar las cuentas por cobrar y a mantener un control de las cuentas por cobrar de la empresa.

Detalla, **GARCIA, Arturo (2017)**, que “la capacidad de pago del comprador se determina a través de su situación económico-financiera y de su flujo de caja, así como de sus antecedentes crediticios. Estos factores nos indicarán si el cliente cuenta y podrá seguir contando con capacidad y voluntad de pago”.

Entre tanto, la gestión de cobros y pagos se debe realizar en base a los flujos de caja proyectados, donde se evidencia la situación económica de la empresa, ahí se

determinará si la empresa puede otorgar ventas al crédito sin verse afectada y si cuenta con la liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones.

Por otro lado, **SÁNCHEZ, Evangelina (2017)**, detalla, “La gestión de cobros es uno de los aspectos de la empresa más fácilmente externalizables. El servicio básico que ofrece por el factoring es la gestión y cobro de la cartera de clientes (las ventas a crédito) de una empresa por otra entidad (el factor)”.

De esa manera, la gestión de cobros va a servir a la empresa para cambiar sus deudas, en dinero líquido para cubrir sus costos y gestionar sus cobros de manera eficiente, mediante la alternativa del factoring lo que permite cobrar total o parcialmente, mediante entidades especializadas.

Así mismo, **MARKETING FINANZAREL (2018)**, “El sector servicios es el gran olvidado, pero no el menos importante. Cada vez son más los negocios que se animan a prestar sus servicios por Internet...”

Pero lo cierto es que los impagos llegan y en ocasiones de forma repetitiva sumergiéndonos en una espiral de difícil salida”.

Recuerda...

- 1- No te resignes al impago,
- 2- No dejes que tu cliente gane tiempo
- 3- La morosidad es un peligro para cualquier modelo de negocio tanto de productos como servicios
- 4- Realiza gestiones continuas para que tu cliente no se olvide de la deuda
- 5- Para que una venta sea efectiva debe de cobrarse”. Hace alusión a que el crédito, es común en empresas de servicios, ya que estas cobran después de prestado el servicio, por lo general a 30 o 60 días, muchas veces estos pagos se cobran con demora, incrementando las cuentas por cobrar haciéndose incobrables, se debe tener sumo cuidado ya que los pagos diferidos se facturan, se declaran y se liquidan en el mes, antes que reciba el pago. Esta morosidad es un peligro para los negocios, por ello se deben llevar

gestiones de cobro para que estos créditos no se vuelvan incobrables, perjudicando a las empresas

A su vez, **ROBAYO, Gabriel (2019)**, dice, “en el caso de una gestión en el sector financiera en la suele considerar que la venta acaba con el cobro, que en la rentabilidad de un cliente hay que contemplar el coste financiero y que no hay peor venta que la que se cobra tarde o simplemente no se cobra”.

Describe que la razón de las ventas al crédito de una empresa comercial que brinda facilidades de pago debe ser controlada si no se quiere tener problemas por demoras de pago y la falta de este.

2.3.2.2. Capacidad de Pago.

De este modo, **ALCALA, María (2015)**, expresa. “Por una parte, liberar renta disponible familiar lo que ha resultado tensión a la capacidad de cobro de los préstamos que, aun en las duras circunstancias que atraviesan las familias, está permitiendo manejar niveles de morosidad muy aceptables en relación con la dureza de la crisis”.

Manifiesta que, en épocas de crisis los clientes tienen problemas para cumplir con sus deudas crediticias esto produce que se incremente la morosidad, algo que podría reducir la morosidad es que las empresas refinancien sus deudas con las empresas, de esta manera los clientes acuerdan pagar importes periódicos. De esta manera la empresa que otorga el crédito, tendrá una esperanza de cobrar y volverá a proyectar sus flujos de caja.

Entre tanto, **GESTION EMPRESARIAL. (2017)**, evidencia, “La Voluntad de Pago puede ser evaluada y medida a través de MOTIVADORES DE PAGO, es decir, aspectos que lleven al cliente a tener la intención de no fallar nunca en el pago de su cuota.”.

Así también refiere que es importante tener una base de datos actualizada de los clientes a los que se les otorga créditos, así podría evaluar si cumplen con sus pagos en la fecha pactada o antes, en estos casos la empresa puede ofrecerles descuentos por pagos anticipados, lo que incentivaría a los clientes a realizar sus pagos con anticipación.

Comenta, **MCMILLAN, Jonathan (2018)**, que, “Con el control, es posible reducir el riesgo acumulado en la economía, pero nunca eliminarlo del todo; el crédito siempre implica tiempo e incertidumbre y, por tanto, cierto riesgo.

A diferencia del control, las técnicas de transformación del riesgo crediticio no alteran el riesgo crediticio acumulado, sino que redistribuyen el ya existente”.

De este modo, existe la posibilidad de que los clientes dejen de pagar, este hecho hace que la empresa deje de cumplir con sus obligaciones en el corto plazo, rompiendo la cadena de pagos, de continuar esta situación, la empresa tendrá un daño mayor. El riesgo de impago siempre estará latente cuando se otorgan créditos, es por ello la importancia de tener un control de las cuentas por cobrar y pagar.

De igual manera, **LEON, Janice (2018)**, nos dice, “La capacidad de pago es un factor clave para determinar la posibilidad de cubrir deudas a corto plazo y, además, es un dato fundamental que la entidad financiera va a considerar antes de desembolsar un préstamo”.

Precisa que, es fundamental que las empresas que brindan créditos a sus clientes, deben realizar una evaluación previa de la capacidad de pago de las personas y empresas, para disminuir el riesgo de morosidad.

Considera, **COLL, Francisco (2019)**, en su artículo define, “Capacidad de pago es la probabilidad existente de que una empresa o un individuo puedan incumplir con el pago de sus deudas con uno o varios acreedores. Esta magnitud se usa como un indicador que trata de medir la solvencia de la compañía frente a sus deudas, capacitando para la toma de decisiones en relaciones de endeudamiento con los distintos acreedores”.

La capacidad de pago es un indicador que mide la solvencia de los clientes, la elaboración de un ranking crediticio por persona, ayudara a conocer la capacidad de pago del cliente y hacer un antecedente como cliente, este procedimiento es utilizado en las entidades financieras, también puede ser útil en empresas.

2.3.2.3. Ciclo de Ventas.

Definen, **ARROYO, Pedro, VÁSQUEZ, Ruth y VILLANUEVA, Agustín (2020)**, “El ciclo operativo se define como el periodo que transcurre desde que se adquieren las mercaderías o insumos hasta que la empresa recibe el efectivo producto de las cobranzas a sus clientes”.

Cabe resaltar que esta definición hay dos componentes, uno es el periodo promedio de inventario, inicia cuando se adquiere la mercadería hasta que se produce la venta. Segundo el periodo de cobranza, transcurre desde el momento que se realiza la venta del producto hasta el momento que recibe el pago de las cuentas por cobrar comerciales

A la vez, **TORRES, Julio (s.f.)**, señala que, “Lo ideal es que la empresa tenga un ciclo de conversión sincronizado, es decir, que el tiempo de retorno de sus cobranzas y el plazo otorgado por sus proveedores sea simultaneo. Sin embargo, se hace muy difícil una exacta sincronización de sus pasivos a corto plazo con los activos de igual termino, ya que existen razones que no permiten dicha sincronización, como la existencia de inventarios, la dificultad de vender y cobrar y los productos que se dejan en proceso”.

En esta direccion, lo adecuado para la empresa, es coordinar los periodos de cobros y pagos, para que no se presenten dificultades. Deben guardar una relación una sincronía, en caso de que la deuda sea mayor al efectivo, se tendrá que buscar un financiamiento para incrementar el capital de trabajo y reinvertir.

2.3.2.4. Crecimiento de Corto Plazo.

Comenta, **EMPRENDER HOY, (2017)**, en su artículo, “El crédito para capital de trabajo se caracteriza por ser, generalmente, de corto o mediano plazo. Dependiendo del monto y de la actividad para la que se va a utilizar, se pueden establecer avales o garantías”.

Hace alusión a el crecimiento a corto plazo al que puede acceder las empresas, en el caso que no cuenten con liquidez inmediata producida por la morosidad de los clientes, en este caso puede acceder a un crédito para capital de trabajo. Se recomienda usar este

capital solo para inversión de corto plazo como compra de mercadería o pagos de proveedores.

Entre tanto, **AGURRE, Carlos (2018)**, en la publicación, “Para que una organización pueda operar, requiere de recursos a corto plazo que le permitan cubrir las necesidades a tiempo”.

Acerca de, que una empresa pueda crecer en el corto plazo debe contar con capital de trabajo, para hacer frente a la compra de materia prima o mercadería, lo que generara ingresos, para que las empresas puedan cubrir sus obligaciones a corto plazo y pueda reinvertir.

Por su parte, **AMAT, Oriol y PIUG, Xavier (2018)**, define, “La gestión de estos activos corrientes es un elemento clave de éxito ya que tanto un exceso como un déficit en ese tipo de inversiones reducirá el valor de la empresa”.

En la obra nos indica que una buena gestión de los activos corrientes o mantenidos para la venta o existencias permitirán un bien funcionamiento de la empresa, para se pueda ser reinvertido progresivamente.

A la vez, **ANDUJAR, Juan (2018)**, “consiste en fijar qué objetivos quieres lograr a corto, medio y largo plazo, tanto en tu empresa como en cada departamento”.

Nos deja ver que, las empresas deben plantearse objetivos, proyecciones a corto plazo, para que se vean incrementados sus ingresos.

2.3.2.5. Eficacia.

En este sentido, **OLIVERA, Jaime (2016)**, dice, “El estudio de la liquidez de una entidad es conocer el grado de eficacia en el cobro de las cuentas, así como la efectividad en las políticas de cobro. Muchas veces la principal causa de la falta de liquidez es debido a la poca capacidad de cobro, deriva de una mala política de cobro”.

Refiere sobre la importancia que tiene el grado de eficacia para el cobro de las cuentas, puede producir retrasos en las obligaciones como pagos de tributos, pagos a proveedores y a los trabajadores. Esto causa un grave daño a la empresa. Si se cobra de

manera eficaz traerá beneficios como disminución de costos, moras, descuentos por pronto pagos con sus proveedores.

Por su parte, **CONEXIÓN ESAN., (2017)**, entre tanto, “El costo dependerá más de la efectividad de la cobranza que de la gestión en sí: “El cobro debe concretarse con el menor número de gestiones posibles. Para ello debemos parametrar minuciosamente la política de cobranzas, la técnica, guion y el protocolo de las distintas gestiones que realizamos para conseguirlo”, subraya el experto”.

Expone que, el cobro debe hacerse con eficacia de manera rápida y sin incurrir en costos por cobros para ello la empresa debe bien establecidos los lineamientos de crédito.

Por otro lado, **RODRIGUEZ, Ana (2017)**, en su publicación, “El diseño de un sistema de creación de valor es clave. Su implementación debe incluir la medición de la creación de valor con indicadores de eficacia (valor percibido por el cliente y rentabilidad del negocio) y eficiencia (mejora de procesos y disminución de costos)”.

De esta manera menciona que las empresas generan valor mejorando sus ingresos y reduciendo costos, manejando sus procesos con eficiencia.

Siguiendo el tema, **SÁNCHEZ, Evangelina (2017)**, menciona, “Aumenta la eficacia de la gestión de cobros y permite una mejor planificación de la tesorería, evitando posibles desviaciones, al centrarse la empresa en la digestión de los tiempos, solicitado el cobro de facturas en los momentos oportunos “

Hace mención que las empresas brindan créditos 30, 60 y 90 días, deben gestionar de manera efectiva los cobros y para mayor garantía de cobro pueden usar el factoring, reduciendo costos, riesgos de impago y podrán cumplir con sus obligaciones.

Así también, **AMAT, Oriol y PIUG, Xavier (2018)**, en su libro, “En definitiva, una eficiente gestión de las inversiones en circulante permite generar valor y asegura la liquidez necesaria para el desarrollo de las actividades sin tensiones de tesorería”.

Propone que, las empresas deben tener una eficiente gestión de cobros, esto es una cuestión básica, para obtener una buena salud económica, para mantener un equilibrio entre los cobros y pagos, así también, cuenten con un nivel de liquidez adecuado para que

pueda cumplir con sus obligaciones a tiempo, esta liquidez se debe manejar de manera óptima.

2.3.2.6. Calidad de los Activos.

Señala, **PÉREZ, Ana (2016)**, en su publicación, “Un activo por tanto es todo aquello que nos proporciona riqueza. Pero dentro de los activos”.

Comenta que los activos son los recursos con los que cuenta la empresa los cuales van a generar ingresos y valor para la empresa, estos deben ser gestionados de la mejor manera para que brinden liquidez y rentabilidad a la empresa.

Entre tanto, **SARMIENTO, Julio (2017)**, en su artículo, “El capital que está invertido en una empresa es usado para adquirir o financiar una serie de activos que soportan una operación que a su vez entrega unos resultados que si son positivos van a aumentar los activos o si son negativos van a disminuirlos”.

Se refiere que, los activos generan valor para la empresa, cuando estos tienen una mayor calidad incrementaran los resultados positivos para la empresa, se puede realizar financiamientos o ponerlos como garantías ante financiamientos bancarios, lo que puede realizar un incremento de activos.

Por otro lado, **CONEXIÓN ESAN, (2018)**, en su publicación, “Las empresas deben realizar para garantizar que sus productos o servicios no sean defectuosos y cumplan con los requisitos básicos. Una adecuada implementación de un sistema de gestión de calidad”.

Señala que el contar con un sistema de calidad para gestionar sus procesos, lograra que su producto tenga una calidad óptima, que asegura la reducción de costos y se puedan tomar decisiones con mayor precisión.

Por su parte, **GERENS ESCUELA DE POSTGRADO, (2018)**, señala, “La gestión de activos involucra estratégicamente todas las funciones de la organización que trabajan para alcanzar los mismos objetivos”.

De esa manera, los activos que generen ingresos para la empresa deben ser continuamente revisados para que no disminuya los ingresos de la empresa.

En su apreciación, **GIDRON, Miriam (2018)**, indica que, “La limpieza de los activos ha cosechado un mayor éxito en sistemas donde los bancos han sido muy activos en la reestructuración, refinanciación y venta de carteras tóxicas”.

Evidencia que la organización debe tener una calidad de activos, los cuales le servirán como respaldo a la organización, la cual tendrá mayor credibilidad gracias a la calidad de sus activos.

2.4. Definiciones de Términos Básicos.

a. Capital de trabajo.

Se considera como capital de trabajo a la capacidad con la que cuenta la empresa para llevar a cabo sus actividades en el corto plazo, guarda una relación directa con la liquidez. Las ventas es la principal fuente de ingreso del capital de trabajo.

Fuente: Revista Conexión Esan (2016).

b. Castigos por deudas incobrables.

Las deudas castigadas, primero son provisionadas como incobrables luego pasan a ser deudas castigadas por incobrables de acuerdo como lo establece la Ley del impuesto a la Renta, siguiendo las acciones judiciales pertinentes. Las cuentas castigadas son deducibles de impuestos de tercera categoría. **Fuente:**

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2001).

c. Centrales de Riesgo.

Es una herramienta que permiten recolectar e intercambiar información financiera entre entidades, con el fin de reducir la morosidad y el sobreendeudamiento, mediante una revisión y seguimiento de los deudores. Mostrando de una manera transparente y objetiva la real valoración del riesgo crediticio. **Fuente:**

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (s.f.).

d. Crédito.

El crédito es un proceso importante en las ventas, ya que permite adquirir bienes y servicios financiados con la empresa, el crédito favorece a la empresa incrementando sus ventas. Debe contar con controles y políticas de crédito establecidas para que disminuya el riesgo por falta de cobro. **Fuente: Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (2005).**

e. Cuentas Incobrables.

Una cuenta por cobrar de una factura, por ventas al crédito del que no se logra cobrar a su vencimiento. Son cuentas del activo en las que se registran y controlan los documentos pendientes de cobro. **Fuente: Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. (2005).**

f. Gestión de créditos y cobranzas.

Es una herramienta, necesaria cuando una empresa ofrece ventas al crédito para optimizar los cobros, esta gestión pasa por procesos: Una etapa preventiva que busca que los clientes no se atrasen con sus pagos. Etapa administrativa, que inicia desde el primer día del vencimiento se comunica con el cliente y acordando facilidades de pago de acuerdo con la situación, y una tercera etapa judicial cuando ya se agotaron todas las posibilidades de llegar a un acuerdo con el cliente. **Fuente: Revista Conexión Esan (2017).**

g. Morosidad crediticia.

Se produce cuando, una persona o empresa solicita un crédito a una entidad financiera o una empresa, los que solicitan el crédito se compromete al pago de este en una forma y fecha de pago; sin embargo, al no cumplir con el acuerdo previsto, se genera la morosidad por falta de pago. **Fuente: Bobadilla, E. (2019). En el 2018 Aumentó la Morosidad Crediticia en el Perú. Diario Gestión.**

h. Provisión de incobrabilidad de cuentas por cobrar y cuentas por cobrar diversas.

Es un procedimiento donde se agrupa las cuentas por cobrar como una estimación de cobranza dudosa, considerando así, estas cuentas como gasto. **Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2018).**

2.5. Estimaciones del Riesgo Crediticio en el Perú.

2.5.1. Paso a Paso para el Estudio del Riesgo.

La administración debe identificar los posibles riesgos y evitar que ocurran, con información oportuna para que la gerencia tome medidas para mitigar los impactos. El especialista como Calle, Juan, (2020), nos dice que los riesgos se pueden gestionar en 5 pasos.

“Paso 1: Identifique riesgos claves”.

Primero debe evaluar los riesgos y posibles riesgos que afecta la empresa, como, “la competitividad (costos, precios, inventario, etc.), modificaciones industriales del sector, posibles cambios en las normas por parte del gobierno, avances tecnológicos y cambios de directorio o personal”.

“Paso 2: Calcule el peso de cada riesgo”.

“Priorizar los riesgos es fundamental para asignar eficientemente los recursos y los esfuerzos”. Se debe generar un plan, eficiente frente a posibles amenazas.

“Paso 3: Cree un plan de contingencia”.

Los riesgos identificados como los mencionados en el paso 1, son predecibles para la elaboración de un plan permanente, pero en el caso de riesgos eventuales la gerencia debe elaborar planes de contingencia y tener planes alternos por si la primera opción falla.

“Paso 4: Asigne responsabilidades”.

Comenta, “no es posible asignar responsables para cada riesgo”, la gerencia asignara una persona idónea para el seguimiento y desarrollo de las medidas tomadas, pero la puesta en marcha de cada plan de riesgo no solo debe ser responsabilidad de un solo encargado, esto debe delegarse al personal.

“Paso 5: Establezca fechas de vencimiento”

Dentro de los planes para mitigar los riesgos se deben establecer tiempos necesarios para implementar y poner en marcha el plan considerando un margen de tiempo para posibles inconvenientes propios del plan, para cumplir con el objetivo, y evitar que los problemas se puedan incrementar.

2.5.2. El Circuito Crédito, Provisión Cobranzas Dudosa y Castigo de las Cuentas por Cobrar.

- Se inicia, cuando la empresa otorgar ventas a crédito, en el corto plazo a sus compradores de productos.
- El área de créditos y cobranzas, deberán evaluar los créditos que se concederán, si el cliente es asiduo deben verificar en la base de datos de la organización, los créditos otorgados anteriormente, si tiene deudas pendientes por pagar, también determinaran el importe y los plazos. Se podría evaluar a los clientes, consultando en centrales de riesgo como:
 - Estatales: SBS e INFOCORP.
 - Privadas: Sentinel, Datacrédito, Equifax y Xchange.
- Otorgado el crédito, se enfrentan al riesgo por mora o falta de pago, el área de control o cobranzas deberá realizar el seguimiento de las cuentas por cobrar aplicando las políticas de cobro establecidas para asegurarse que se cumplan con los plazos acordados.
- En caso, el cliente deje de pagar la deuda al vencimiento del comprobante, algunas empresas establecen en sus políticas esperar entre 7 y 10 días después del vencimiento del crédito para declarar moroso al cliente.

- Desde este momento proceden a enviar avisos de deuda vencida como: correos, llamadas telefónicas y avisos tomando en cuenta, la norma N°716, sobre Protección al Consumidor, y las restricciones, esto sirve como evidencia según Ley del Impuesto a la Renta Artículo 37 “se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda”.
- Pasado un periodo de 12 meses, si el cliente no ha tenido la intención de cumplir con su obligación, se inicia el procedimiento para él envío de la “provisión y castigo por cuentas de cobranza Dudosa”, siguiendo lo estipulado en la Ley del Impuesto a la Renta en Artículo 21 y 37.

“1. Requisitos para la provisión de cobranza dudosa.

- a) Existan dificultades financieras del deudor que haga evidente el riesgo de ser no cobrable,
- b) La morosidad del deudor evidenciada a través de las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda.
- c) El protesto de documentos.
- d) El inicio de procedimientos judiciales o extrajudiciales de cobranza.
- e) Que hayan transcurrido más de 12 meses de la fecha de vencimiento del documento por cobrar, sin que este haya sido ejecutado.

La Provisión al cierre del ejercicio debe figurar en el libro de Inventarios y Balances, en forma discriminada”.

- El área de cobranzas envía a la oficina de asesoría jurídica o legal los documentos vencidos con antigüedad mayor o igual a 60 días, para la gestión de cobranza judicial, (envió a legales) los que se detallan en una relación que pasan a cobranza dudosa, numeradas, presentados en original y 4 copias: deberán ser emitidos, autorizados y con la firma y sello de los funcionarios responsables y se enviarán:

- Original y anexos de los documentos por cobrar: Oficina de Asesoría Jurídica.
- 1 era y 2da Copia. Área de Contabilidad
- 3 era y 4ta Copia: Área de Tesorería.
- El Área de Cobranzas retirara de su control interno de cartera, los documentos que son enviados a la oficina jurídica (legales).
- Si, en un plazo igual o mayor a 60 días, los documentos no han sido cancelados se enviará una relación detallada de los documentos impagos de manera trimestral o anual al Área de contabilidad para que se contabilice la provisión de los documentos a cobranza dudosa. Se enviará una copia de los documentos provisionadas al Área de Tesorería para que se tome como referencia al momento de conceder nuevos créditos.

Registro del Castigo.

- El Área de cobranzas enviara de forma trimestral o anual al Área de Contabilidad el detalle de documentos que no han sido cancelados los cuales, deben tener el con el asunto “Documentos a ser Castigados”, dichos documentos deben estar provisionados con anterioridad doce meses antes y contar con los vistos de los jefes de área.
- En el Área de contabilidad, con todos los documentos debidamente sustentados serán registrados como castigo, por cada documento según la ley del Impuesto a la Renta, en un plazo no mayor a quince días, de recibido, el área de cobranzas deberá verificar el registro.
- No se castigarán deudas que no han sido provisionadas anteriormente.
- Una vez registrado se envía una copia del documento castigado, se enviará una copia a contabilidad, otra a Tesorería y una copia a cobranzas.

- Según Ley Impuesto a la Renta “los niveles de autorización para decidir sobre el monto de cada una de las cuentas por castigarse, teniendo en consideración los límites siguientes:

1. Hasta tres (03) Unidades Impositivas Tributarias (U.I.T.), autorización de la Gerencia de Administración de Recursos en el acta de certificación, comunicando al Gerente General. La suscripción estará a cargo de la Subgerencia de Finanzas
2. Más de tres Unidades Impositivas Tributarias (U.I.T.), autorización de la Gerencia General en el acta de certificación”.

2.5.3. Impacto Financiero de la Cartera Morosa.

Cuando las empresas enfrentan situaciones de cartera morosa se ven afectadas:

- Liquidez, no cuentan con el efectivo para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.
- Rentabilidad No tiene la capacidad de afrontar las obligaciones a largo plazo.
- Credibilidad ante el mercado, en el mercado se expande la información acerca del estado la empresa esto hace que reduzcan sus clientes, y que los proveedores no les quieran conceder créditos y se demoren en pagar.

2.5.4. Centrales de Riesgo Consultadas

Según las políticas de la empresa evalúan a los clientes a que solicitan créditos como revisar en centrales de riesgo como:

- Estatales: SBS e INFOCORP.
- Privadas: Sentinel, Datacrédito (Empresa inglesa), Equifax (Proviene de Estados Unidos), Xchange.

Comenta **WILLSTATTER**, Patricia, (2019). "De acuerdo con el Código Civil -si no hay una demanda judicial- las deudas prescriben a los 10 años. En las centrales de riesgo privadas, la información reportada prescribe a los 2 y 5 años. Sin embargo, en el caso de

la SBS no prescribe. Una cosa es la prescripción de la deuda y otra la prescripción de la información", la información quedara guardada en el histórico crediticio de la SBS.

En Infocorp, si la deuda es cancelada, en un periodo de 2 meses aparecerá como "Deuda cancelada", pero no desaparece por completo hasta que pasen los 10 años para que se borre la información.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

Formulación de la Hipótesis

3.1. Hipótesis General.

La gestión del riesgo crediticio influye de manera positiva en el capital de trabajo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana 2017 – 2019.

3.2. Hipótesis Específicas.

a) La segmentación de cartera influye en la gestión de cobranzas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

b) La cartera morosa incide en la capacidad de pago en el corto y largo plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

c) Las políticas de crédito como estrategia de venta, influye directamente en el ciclo de ventas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

d) La asignación de la línea de crédito a los clientes incide de manera positiva generando valor y crecimiento de corto plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

e) La provisión de incobrables afecta la eficiencia de las em

f) presas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

g) La garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

3.3. Operacionalización de Variables.

Variable Independiente: X: Riesgo crediticio.

DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ÍNDICES
	X1. Segmentación de cartera.	X1.1 Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes. X1.2 Ventas a crédito por cada cliente.
	X2. Cartera morosa.	X2.1 Impacto en el capital de trabajo. X2.2. Cobranza dudosa.
	X3. Política de crédito.	X3.1 Días de cobro. X3.2 Análisis de crédito.
	X4. Línea de crédito.	X4.1 Historial crediticio. X4.2 Central de riesgo.
	X5. Provisión de incobrables.	X5.1 Procedimientos para envío a legales. X5.2 Provisión de cobranza dudosa.
	X6. Garantía de crédito.	X6.1. Facturas negociables. X6.2. Adelantos o amortización de la deuda.

Variable Dependiente: Y: Capital de trabajo.

DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ÍNDICES
	Y1. Gestión de cobranza.	Y1.1. Canje de facturas por letras. Y1.2. Ventas a crédito.
	Y2. Capacidad de pago.	Y2.1. Flujo de caja proyectado. Y2.2. Ingresos y gastos.
	Y3. Ciclo de ventas.	Y3.1. Ratios de rotación de cuentas por cobrar. Y3.2. Rotación de cuentas por pagar
	Y4. Crecimiento de corto plazo.	Y4.1. Crecimiento de las ventas. Y4.2. Producción de bienes y/o servicios.
	Y5. Eficacia.	Y5.1. Evaluación de línea. Y5.2. Logro de objetivos.
	Y6. Calidad de los activos.	Y6.1. Alta rotación de inventarios. Y6.2. Uso de planta y equipos modernos y de alta tecnología.

CAPÍTULO IV METODOLOGÍA

4.1 Diseño Metodológico

4.1.1. Tipo de Investigación.

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser, considerado como: “INVESTIGACIÓN APLICADA”, ya que presenta un valor agregado por la utilización del conocimiento que describe y analiza el riesgo crediticio y el capital de trabajo.

4.1.2. Nivel de Investigación.

Conforme a los propósitos del estudio de investigación se centra en el nivel descriptivo.

4.1.3. Método.

En la presente investigación se utilizó el método descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis, entre otros, que conforme se desarrolló el trabajo se aplicó indistintamente.

4.1.4. Diseño.

Se tomó una muestra en la cual:

$$M= O_x \text{ r } O_y$$

Donde:

M = Muestra.

O = Observación.

X = Riesgo crediticio.

Y = Capital de trabajo.

r = Relación de variables.

4.1.5. Enfoque

En la presente tesis se utilizó el enfoque cuantitativo.

4.2. Población y Muestra.

4.2.1. Población

La población total estuvo constituida por los gerentes, contadores, administradores, personal de ventas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, ubicadas en Lima Metropolitana.

Tabla N° 1: Población - Empresas Industriales de Maquinarias Livianas para la minería.

Nº	EMPRESAS INDUSTRIALES DE MAQUINARIAS LIVIANAS	POBLACIÓN (N)
1	ANDES TECHNOLOGY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	13
2	BOART LONGYEAR SAC	9
3	CORPORACION VARPE SAC	7
4	EPIROC PERU SOCIEDAD ANONIMA	13
5	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU S.A.	18
6	MAQUINARIA INDUSTRIAL DEL SUR EIRL	2
7	METSO PERU S.A.	7
8	SANDVIK DEL PERU S A	6
	Total	75

Fuente: Cuadro de elaboración propia, extraído del Directorio de proveedores mineros.

4.2.2. Muestra.

Para la obtención de la muestra óptima se empleó la fórmula del muestreo aleatorio simple para estimar proporciones para una población conocida:

Sabemos:

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

Donde:

Z = Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad con el 95% de confianza. Siendo el valor de Z =1.96

e = Margen de error muestral 5%.

p = Proporción de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería que consideraron que el riesgo crediticio incide en el capital de trabajo, en un valor de 0.5.

q = Proporción de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería que consideraron el riesgo crediticio incide en el capital de trabajo, en un valor de 0.5.

n = Muestra óptima

Entonces, con un nivel de confianza del 95% y margen de error del 5% de muestra óptima para:

$$N = \frac{(1.96)^2 (75) (0.5) (0.5)}{(0.05)^2 (75-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

n= 63 gerentes, contadores, administradores.

A efectos de garantizar la cantidad mínima de encuestas validas se aplicaron a 63 personas que fueron seleccionadas al azar y que laboran en las empresas de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana

**Tabla N° 2: Muestra- Empresas Industriales de Maquinarias
Livianas para la minería**

N°1	EMPRESAS DE MAQUINARIAS LIVIANAS PARA LA MINERIA	POBLACIÓN (N)	MUESTRA (n)
1	ANDES TECHNOLOGY SOCIEDAD ANONIMA	13	11
2	BOART LONGYEAR SAC	9	8
3	CORPORACION VARPE SAC	7	6
4	EPIROC PERU SOCIEDAD ANONIMA	13	11
5	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU S.A.	18	15
6	MAQUINARIA INDUSTRIAL DEL SUR EIRL	2	2
7	METSO PERU S.A.	7	6
8	SANDVIK DEL PERU S A	6	5
	TOTAL	75	63

Fuente: Cuadro de elaboración propia, extraído del Directorio de proveedores mineros.

4.3. Técnicas de Recolección de Datos

4.3.1. Descripción de los Instrumentos

El instrumento que se utilizó fue:

- El cuestionario, compuesto por 24 preguntas, 12 cerradas y 12 preguntas abiertas.

4.3.2. Procedimientos de Comprobación de la Validez y Confiabilidad de los Instrumentos

- a) Para darle confiabilidad de los instrumentos, se ha utilizado el “Alfa de Cronbach”.

4.4. Técnicas para el Procesamiento de la Información.

En el procesamiento de datos se utilizó la estadística descriptiva que nos sirvió para describir las variables, clasificar los datos y presentación en las tablas y gráficos que expresan de forma porcentual los resultados obtenidos.

De igual manera se utilizó la estadística inferencial que nos permitió hacer algunas interpretaciones. Así mismo se utilizó el programa computacional SPSS (Statistical Package for Social Sciences), del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

4.5. Aspectos Éticos.

El desarrollo de la investigación, permitió utilizar información especializada sobre el tema, respetando los procedimientos establecidos para estudios de esta naturaleza; como también, los datos obtenidos en el trabajo de campo constituyen información veraz obtenida a través de la técnica de encuesta, la cual fue procesada en la parte estadística e interpretada por la investigadora, considerando el Código de Ética del Contador Público y siguiendo las recomendaciones establecidas por la Universidad.

La presente tesis se ciñó a los principios éticos contenidos en el Código de Ética de la Universidad San Martín de Porres aprobado por Resolución Rectoral N° 615-2008-CU-R-USMP, 03 de julio 2008, los cuales devienen de la cultura institucional de la universidad basada en el respeto a la persona humana, búsqueda de la verdad, honestidad, integridad, cumplimiento de 100 compromisos, responsabilidad, equidad y justicia, búsqueda de la excelencia, calidad en el servicio, liderazgo académico y tecnológico, actitud innovadora, conciencia ecológica, trabajo en equipo, capacitación constante, comunicación efectiva, fomento y difusión de la cultura, libertad y tolerancia, compromiso con el desarrollo del país.

Estos valores éticos se pueden aplicar a las empresas:

- Búsqueda de la excelencia. Las empresas deben buscar la calidad de su gestión.
- Compromiso con el desarrollo del país. Las empresas deben cumplir con el desarrollo del país cumpliendo con sus obligaciones tributarias.
- Excelencia. El trabajo empuja a exceder expectativas, mejorar y no darse por satisfechos solamente con la suficiente.
- Integridad. Dar cumplimiento a compromisos que como empresa se dice que se hará, Actuar con integridad y transparencia en todas sus interacciones. La integridad de una empresa, son valores que hay que demostrar día a día con actitudes.
- La búsqueda de la verdad. Las empresas deben informar en forma transparente. Asimismo, la tesis se realizó con honestidad sinceridad y justicia, utilizando la lógica

para la toma de decisiones, racionalidad, medida, equilibrio intelectual, limpieza y serenidad.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

En el presente trabajo, se muestra los resultados obtenidos de las Tablas de frecuencia por cada pregunta de la encuesta, como los gráficos y su análisis e interpretación de manera individual. Mostramos los resultados evidenciados en el Alfa de Cronbach o confiabilidad y la contrastación de hipótesis con el estadístico Chi cuadrado y la correlación de Pearson o grado de relación entre las variables. Con el uso del software estadístico SPSS versión 25.

5.1. Análisis e Interpretación de Resultados.

Variable Independiente: X: Riesgo crediticio.

5.1.1. Identificación de Tipos de Clientes y Potenciales Clientes.

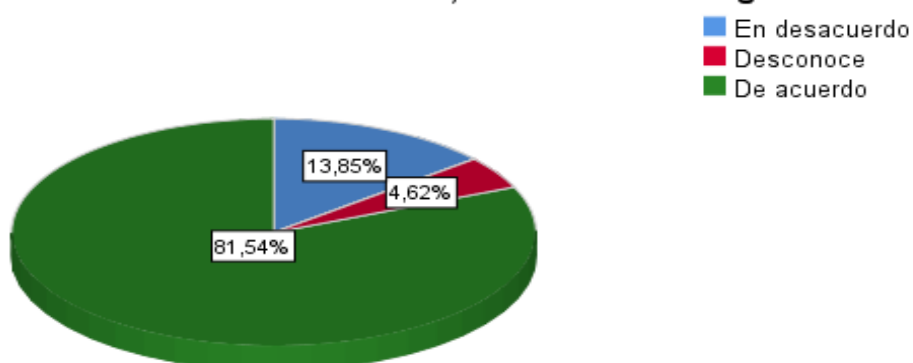
1. ¿Considera que la Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes asignada por criterios como, rentabilidad y capacidad de pago de acuerdo con las ventas realizadas, disminuiría el riesgo crediticio?

Tabla N° 3: Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	9	13,8	13,8	13,8
	Desconoce	3	4,6	4,6	18,5
	De acuerdo	53	81,5	81,5	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 1: Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes.

1. ¿Considera que la Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes asignada por criterios como, rentabilidad y capacidad de pago de acuerdo con las ventas realizadas, disminuiría el riesgo crediticio?



Análisis e Interpretación

En relación con la pregunta N°1, los encuestados consideraron que la identificación de clientes y potenciales clientes asignada por criterios como, rentabilidad y capacidad de pago de acuerdo con las ventas realizadas, disminuirá el riesgo crediticio, un 81,54% afirman que están de acuerdo, un 13,65% está en desacuerdo y el 4,62% desconoce.

Los encuestados mencionaron que la evaluación e identificación, para la clasificar tipo de clientes debe ser determinada bajo criterios como capacidad de pago, la

rentabilidad de la empresa, y el tiempo de cobro que se concederá, el cual no debe ser mayor al plazo de pago que le dan los proveedores.

5.1.2. Ventas a Crédito por Cada Cliente.

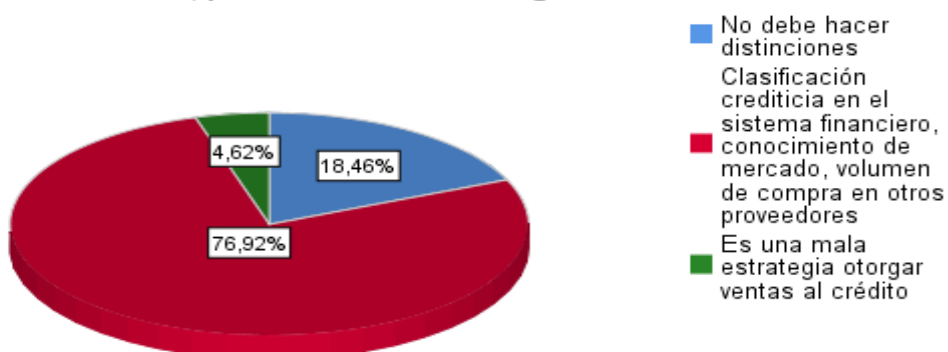
2. ¿Qué consideraciones debe incluir la empresa en su política de crédito para evaluar solicitudes de crédito por cada cliente y/o potenciales clientes, para minimizar el riesgo crediticio?

Tabla N° 4: Ventas a crédito por cada cliente.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No debe hacer distinciones	12	18,5	18,5	18,5
	Clasificación crediticia en el sistema financiero, conocimiento de mercado, volumen de compra en otros proveedores	50	76,9	76,9	95,4
	Es una mala estrategia otorgar ventas al crédito	3	4,6	4,6	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 2 Ventas a crédito por cada cliente.

2. ¿Qué consideraciones debe incluir la empresa en su política de crédito para evaluar solicitudes de crédito por cada cliente y/o potenciales clientes, para minimizar el riesgo crediticio?



Análisis e Interpretación

Observando los resultados del gráfico de la pregunta N°2, el 76,92% de los encuestados opinaron que deben incluir en sus políticas de crédito una clasificación crediticia en el sistema financiero, un 18,46% indicaron que no se debe hacer distinción y el 4,62% considero que es una mala estrategia ofrecer ventas al crédito.

Las personas entrevistadas también manifestaron que adoptar políticas de crédito en sus empresas les da un proyectado o estimado de los recursos con los que cuenta la empresa, basados en la liquidez y los inventarios mantenidos para la venta, reduciendo el riesgo por créditos concedidos.

5.1.3. Impacto en el Capital de Trabajo.

3. ¿Usted cree que si no hay un control de la cartera morosa puede afectar la liquidez, causando un impacto negativo en el capital de trabajo de la empresa?

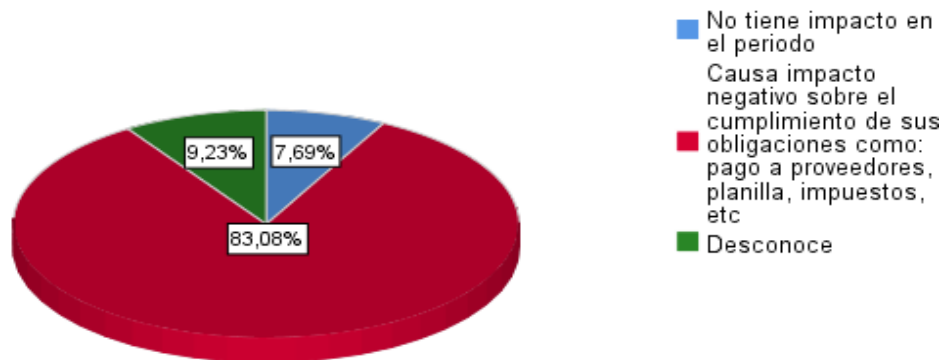
Tabla N° 5: Impacto en el capital de trabajo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No tiene impacto en el periodo	5	7,7	7,7	7,7

Causa impacto negativo sobre el cumplimiento de sus obligaciones como: pago a proveedores, planilla, impuestos, etc.	54	83,1	83,1	90,8
Desconoce	6	9,2	9,2	100,0
Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 3: Impacto en el capital de trabajo.

3. ¿Usted cree que si no hay un control de la cartera morosa puede afectar la liquidez, causando un impacto negativo en el capital de trabajo de la empresa?



Análisis e Interpretación

Los datos obtenidos en la pregunta N°3, el 83,08% opinaron que, si no hay un control de la cartera morosa esta tendrá un impacto negativo sobre el cumplimiento de sus obligaciones con terceros y con sus trabajadores. Por otro lado, el 9,23% de los encuestados desconoce ya que no llevan un control de cartera morosa y un 7,69% opina que no tiene impacto.

Los especialistas encuestados indicaron también que el control oportuno de cartera morosa hará que no se vea afectada la liquidez de la empresa, esto ayudara a que su capital de trabajo, tenga un equilibrio óptimo, mediante la elaboración de estrategias, para salvaguardar el capital y la liquidez.

5.1.4. Cobranza Dudosa.

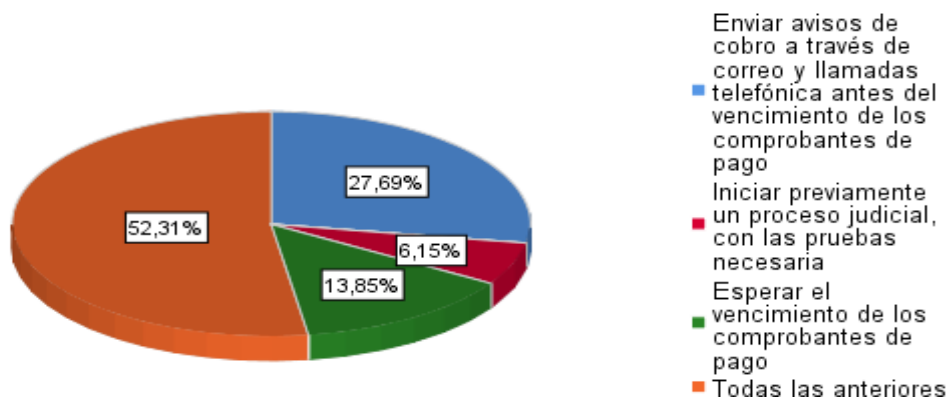
4. ¿Cuáles son los procedimientos a considerar por las empresas a efectos de controlar el crecimiento de la cartera de cobranza dudosa, y así mitigar los efectos del riesgo crediticio?

Tabla N° 6: Cobranza dudosa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Enviar avisos de cobro a través de correo y llamadas telefónica antes del vencimiento de los comprobantes de pago	18	27,7	27,7	27,7
	Iniciar previamente un proceso judicial, con las pruebas necesaria	4	6,2	6,2	33,8
	Esperar el vencimiento de los comprobantes de pago	9	13,8	13,8	47,7
	Todas las anteriores	34	52,3	52,3	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 4: Cobranza dudosa.

4. ¿Cuáles son los procedimientos a considerar por las empresas a efectos de controlar el crecimiento de la cartera de cobranza dudosa, y así mitigar los efectos del riesgo crediticio?



Análisis e Interpretación

En la pregunta N°4, el 52,31% coincidieron que todos los procedimientos son importantes para iniciar un proceso de cobranza dudosa, así mitigar los efectos del riesgo, un 27,69% opina que solo se debe enviar correos o llamadas telefónicas antes o después del vencimiento de pago, el 13,85% consideran que deben esperar al vencimiento de los

comprobantes de pago para solicitar el pago y un 3,08% manifiestan que deben iniciar un proceso judicial de forma directa ante la falta de pago por parte del cliente.

Productos de las respuestas de los encuestados se infiere que las empresas para iniciar un proceso de cobranza dudosa deben tener evidencias previas como a ver enviado avisos de cobros a sus clientes después que la deuda ha vencido, mediante correos, llamadas telefónicas estos son evidencia para iniciar un proceso judicial para la provisión de la deuda.

5.1.5. *Días de Cobro.*

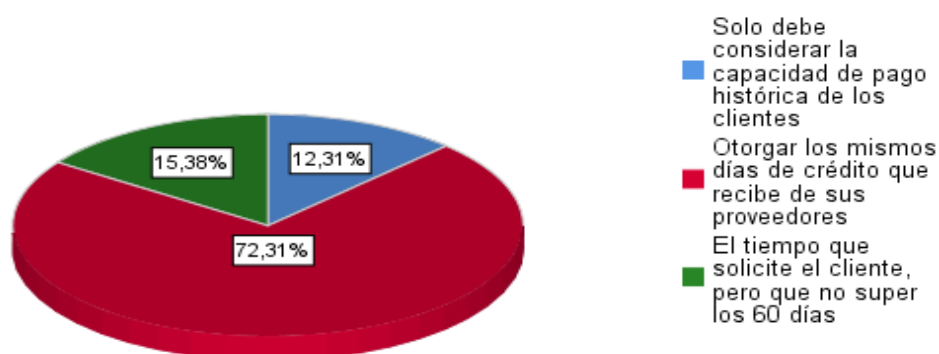
5. ¿En su opinión que criterio deben tomar en cuenta las empresas para otorgar los días de crédito y/o cobro a sus clientes, para reducir el nivel de la morosidad?

Tabla N° 7: Días de cobro.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Solo debe considerar la capacidad de pago histórica de los clientes	8	12,3	12,3	12,3
	Otorgar los mismos días de crédito que recibe de sus proveedores	47	72,3	72,3	84,6
	El tiempo que solicite el cliente, pero que no super los 60 días	10	15,4	15,4	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 5: Días de Cobro.

5. ¿En su opinión que criterio deben tomar en cuenta las empresas para otorgar los días de crédito y/o cobro a sus clientes, para reducir el nivel de la morosidad?



Análisis e Interpretación

De los datos recogido en la pregunta N°5 los encuestados indicaron: el 72,31% que se deben otorgar los mismos días de créditos que recibe de sus proveedores, el 15,38% opinaron que deben brindarles a sus clientes créditos por el tiempo que ellos soliciten sin superar los 60 días, y 12,31% dijeron que solo se debe considerar los históricos de los pagos del cliente, si anteriormente solicito créditos y si este demoro o cumplió oportunamente con pagar su deuda.

La mayoría de los encuestados han manifestado que una forma correcta de conceder crédito a los clientes debe ser por un tiempo igual o menor del que recibe por parte de sus proveedores para que no tenga un desfase al momento de afrontar sus obligaciones con terceros.

5.1.6. Análisis de Crédito.

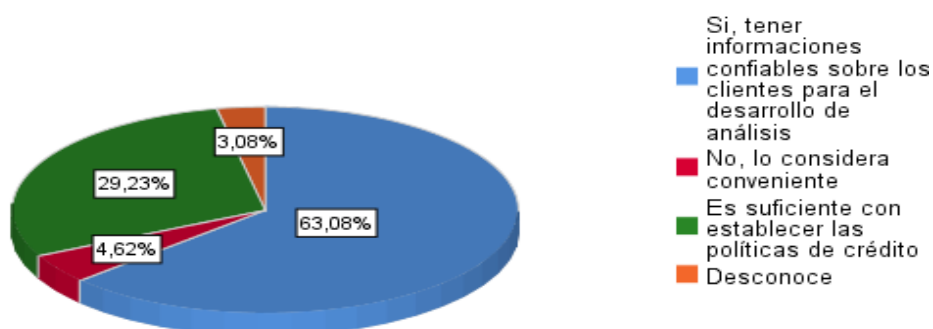
6. ¿Considera conveniente que las empresas para controlar el riesgo crediticio realicen un análisis crediticio riguroso para las nuevas solicitudes de crédito?

Tabla N° 8: Análisis de crédito.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si, tener informaciones confiables sobre los clientes para el desarrollo de análisis	41	63,1	63,1	63,1
	No, lo considera conveniente	3	4,6	4,6	67,7
	Es suficiente con establecer las políticas de crédito	19	29,2	29,2	96,9
	Desconoce	2	3,1	3,1	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 6: Análisis de crédito.

6. ¿Considera conveniente que las empresas para controlar el riesgo crediticio realicen un análisis crediticio riguroso para las nuevas solicitudes de crédito?



Análisis e Interpretación

En cuanto a la pregunta planteada, los encuestados contestaron, 63,08% que tener información confiable de los clientes para obtener un análisis con más sustento, el 29,23% es suficiente con definir las políticas de crédito, 4,62% no lo considera conveniente y el 3,08% Desconoce ya que no buscan información de sus clientes en centrales de riesgo ni establecen políticas de crédito.

Los encuestados coincidieron en su mayoría que es relevante tener una información previa y actualizada de los clientes que soliciten créditos, esta información la recogen de fuentes como centrales de riesgo o de otros proveedores que estén el mismo giro de la empresa y que servirá para la evaluación crediticia.

5.1.7. Historial Crediticio.

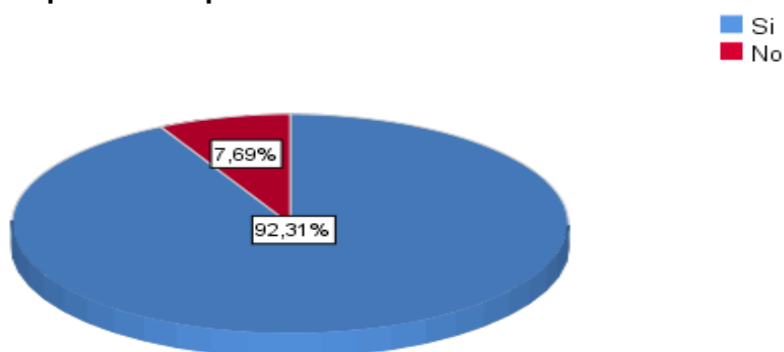
7. ¿Considera que un historial crediticio negativo es un mal precedente para la empresa al momento de solicitar créditos?

Tabla N° 9: Historial crediticio.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	60	92,3	92,3	92,3
	No	5	7,7	7,7	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 7: Historial crediticio.

7. ¿Considera que un historial crediticio negativo es un mal precedente para la empresa al momento de solicitar créditos?



Análisis e Interpretación

En la pregunta N°7, arrojo que: un 96,31% indicaron: si, es un mal precedente tener un historial crediticio al momento de solicitar créditos, en un 7,69% no lo considera negativo.

Es contundente la opinión de las personas encuestadas, es un mal precedente tener un historial crediticio negativo, al momento de solicitar créditos ya sea para capital de trabajo a entidades financieras, los ven como empresas que no son confiables financieramente para nuevos créditos, y no podrían incrementar sus líneas de crédito.

5.1.8. Central de Riesgo.

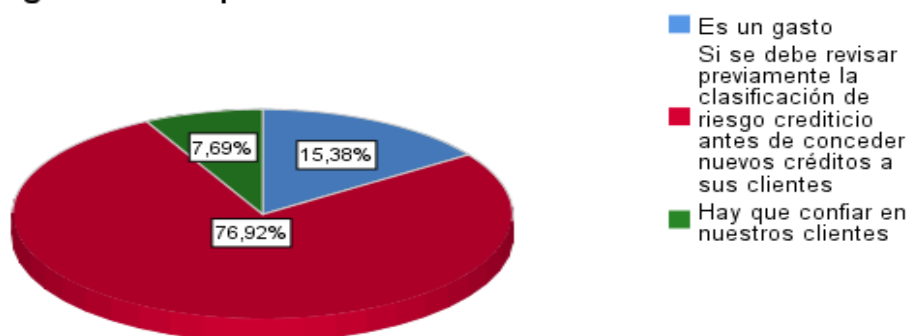
8. ¿En su opinión las empresas para mitigar los riesgos crediticios deben consultar la clasificación crediticia de sus clientes en las centrales de riesgo antes de aprobarles nuevas solicitudes de crédito?

Tabla N° 10: Central de riesgo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Es un gasto	10	15,4	15,4	15,4
	Si se debe revisar previamente la clasificación de riesgo crediticio antes de conceder nuevos créditos a sus clientes	50	76,9	76,9	92,3
	Hay que confiar en nuestros clientes	5	7,7	7,7	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 8: Central de riesgo.

8. ¿En su opinión las empresas para mitigar los riesgos crediticios deben consultar la clasificación crediticia de sus clientes en las centrales de riesgo antes de aprobarles nuevas solicitudes de crédito?



Análisis e Interpretación

En mención a la pregunta N°8, el 76,92% refirieron que se deben revisar las clasificadoras de riesgo antes de conceder créditos, el 15,38% consideraron que no se debería consultar a las clasificadoras de riesgo ya que generan gastos y el 7,69% opina que hay que confiar en la voluntad de pago de los clientes.

Los entrevistados en su mayoría afirmaron que las empresas cada vez están haciendo las consultas a fuentes fidedignas como Sunat y las centrales de riesgo para

conceder créditos a sus clientes, opinan que es una manera de conocer si los clientes son buenos pagadores o tienen deudas.

5.1.9. Procedimientos para Envió a Legales.

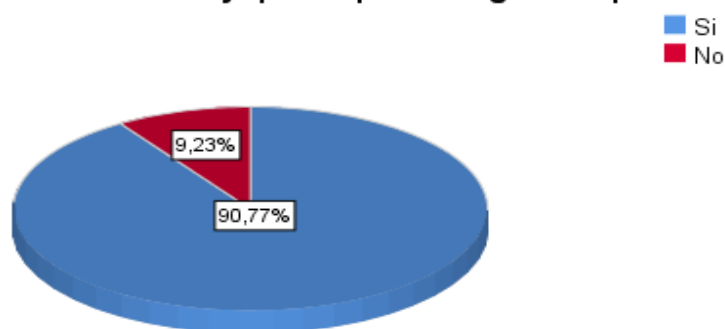
9. ¿Es importante que las empresas incluyan en sus políticas de crédito los procedimientos a seguir para el envío al área legal de los clientes que aparezcan en los reportes de antigüedad de la deuda con excesiva morosidad y que empiecen a generar provisión de incobrables?

Tabla N° 11: Procedimientos para envío a legales.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	59	90,8	90,8	90,8
	No	6	9,2	9,2	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 9: Procedimientos para envío a legales.

9. ¿Es importante que las empresas incluyan en sus políticas de crédito los procedimientos a seguir para el envío al área legal de los clientes que aparezcan en los reportes de antigüedad de la deuda con excesiva morosidad y que empiecen a generar provisi



Análisis e Interpretación

Para la pregunta N°9, un 90,77% indica que las empresas deben incluir políticas de créditos para las deudas morosas antiguas, y un 9,23% no lo considera importante.

Los expertos que participaron en la encuesta afirmaron que hoy en día las empresas consideran importante contar con políticas y procedimientos para poder

provisionar las deudas vencidas siguiendo los procedimientos establecidos en la Ley del Impuesto a la Renta.

5.1.10. Provisión de Cobranza Dudosa.

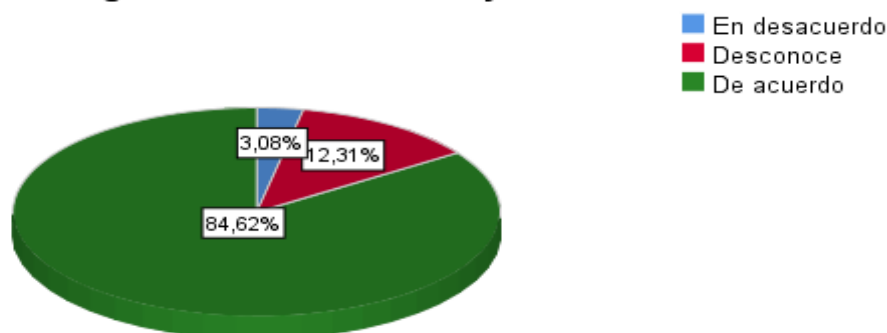
10 ¿Considera necesario que las empresas incluyan en su política de crédito la obligación de registrar provisiones de cobranza dudosa mensuales en el Estado de Resultados con relación a clientes que tengan deudas vencidas mayores a 30 días?

Tabla N° 12: Provisión de cobranza dudosa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	3,1	3,1	3,1
	Desconoce	8	12,3	12,3	15,4
	De acuerdo	55	84,6	84,6	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 10: Provisión de cobranza dudosa.

10. ¿Considera necesario que las empresas incluyan en su política de crédito la obligación de registrar provisiones de cobranza dudosa mensuales en el Estado de Resultados con relación a clientes que tengan deudas vencidas mayores a 30 días?



Análisis e Interpretación

De lo propuesto, en la pregunta N°10, el 84,62% está de acuerdo que la empresa incluya en sus políticas de crédito el provisionar las cobranzas dudosa, el 12,31% desconoce el tema ya que no provisionan sus cuentas por cobrar y el 3,08% se muestra en desacuerdo.

La mayoría de los encuestados considero que es clave incluir en su política de créditos de las empresas la provisión de las cuentas de cobranza dudosa, una vez agotada la gestión de cobranza, con la finalidad de reflejar estados de resultados que muestren su real situación económica.

5.1.11. Facturas Negociables.

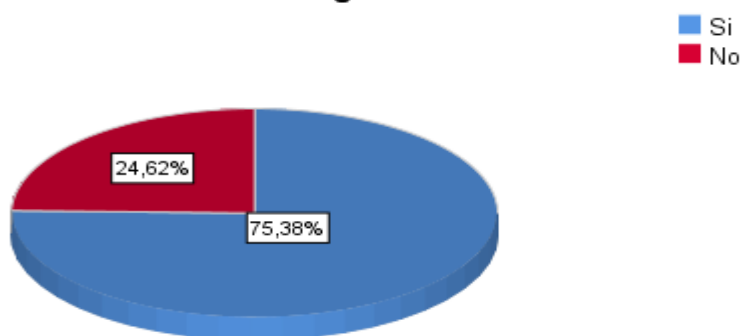
11. ¿Considera estratégico que los clientes que soliciten ampliación de sus líneas de crédito que puedan exceder su capacidad de pago histórica acepten la factura negociable para conseguir liquidez y reducir el riesgo crediticio?

Tabla N° 13: Facturas negociables.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	49	75,4	75,4	75,4
	No	16	24,6	24,6	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 11: Facturas negociables.

11. ¿Considera estratégico que los clientes que soliciten ampliación de sus líneas de crédito que puedan exceder su capacidad de pago histórica acepten la factura negociable para conseguir liquidez y reducir el riesgo crediticio?



Análisis e Interpretación

Lo recogido en la pregunta N°10, el 75,38% considero estratégico que los clientes soliciten la ampliación de sus líneas de crédito, y un 24,62% no lo considera.

Efectivamente los encuestados afirmaron que la factura negociable al ser un instrumento similar a la letra de cambio, donde la empresa emisora endosa la factura negociable a una entidad financiera de factoring, el banco le paga la factura al emisor aplicando un descuento por la operación de esta manera la empresa reduce el riesgo de impago.

5.1.12. Adelantos o Amortización de la Deuda.

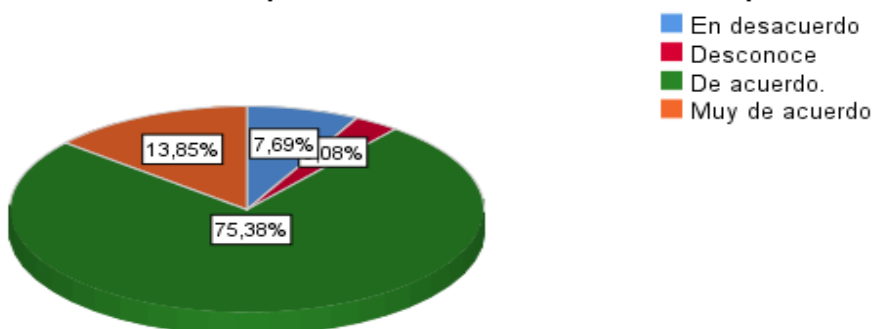
12. ¿Cree usted importante que las empresas consideren en su política de cobranza descuentos financieros por pagos adelantados de sus clientes y a la vez definir los porcentajes mínimos de amortización de la deuda cuando no pueda cancelar el 100% del comprobante de pago en su fecha de vencimiento?

Tabla N° 14: Adelantos o amortización de la deuda.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	5	7,7	7,7	7,7
	Desconoce	2	3,1	3,1	10,8
	De acuerdo.	49	75,4	75,4	86,2
	Muy de acuerdo	9	13,8	13,8	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N°12: Adelantos o amortización de la deuda.

12. ¿Cree usted importante que las empresas consideren en su política de cobranza descuentos financieros por pagos adelantados de sus clientes y a la vez definir los porcentajes mínimos de amortización de la deuda cuando no pueda cancelar el 100% del comp



Análisis e Interpretación

Los datos que se obtuvieron de la pregunta N°12, mostraron que el 75,38% está de acuerdo en otorgar a sus clientes descuentos por pronto pago, el 13.85% estuvieron muy de acuerdo, el 7,69% estuvo en desacuerdo y el 0.08% desconoce.

En su mayoría los encuestados coincidieron que es una buena estrategia que las empresas ofrezcan a los clientes descuentos por pronto pago de esta manera se reducen los riesgos crediticios por falta de pago y se incrementa la liquidez inmediata en la empresa, la cual puede ser reinvertida en la mejora de sus activos.

5.1.13. Canje de Facturas por Letras.

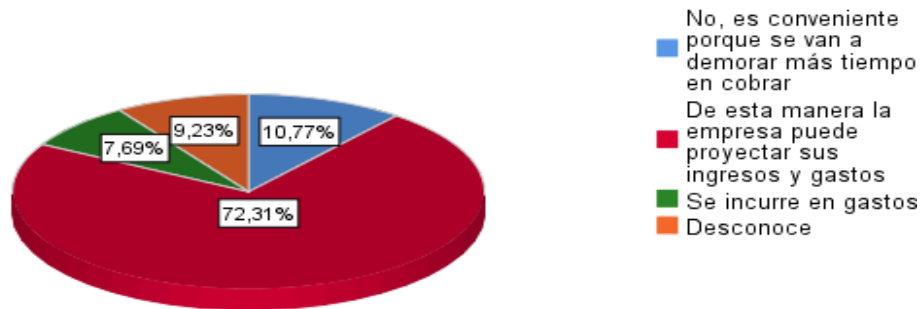
13. ¿Es conveniente para la gestión de cobranzas que las empresas incorporen en sus políticas comerciales la condición de canjes de facturas por letras de cambio para aumentar la probabilidad de cancelación de los comprobantes al vencimiento?

Tabla N°15: Canje de facturas por letras.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No, es conveniente porque se van a demorar más tiempo en cobrar	7	10,8	10,8	10,8
	De esta manera la empresa puede proyectar sus ingresos y gastos	47	72,3	72,3	83,1
	Se incurre en gastos	5	7,7	7,7	90,8
	Desconoce	6	9,2	9,2	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 13: Canje de facturas por letras.

13. ¿Es conveniente para la gestión de cobranzas que las empresas incorporen en sus políticas comerciales la condición de canjes de facturas por letras de cambio para aumentar la probabilidad de cancelación de los comprobantes al vencimiento?



Análisis e Interpretación

En la pregunta N°13, Indicaron un 72,31% que incorporar en sus políticas comerciales el canje de factura por letras de cambio incrementa la probabilidad de cobro, el 10,77% considera que no es conveniente por se van a demorar más tiempo en cobrar, el 9,23% desconoce, y un 7,69% opina que no conviene porque se incurre en gastos adicionales.

Los encuestados refirieron que el canje de letras por factura es un medio de pago con un fuerte componente de compromiso de pago por parte de los clientes, así de esta manera la empresa puede establecer un proyectado de sus ingresos, a la fecha del vencimiento de la letra con cierto grado de razonabilidad.

5.1.14. Ventas a Crédito.

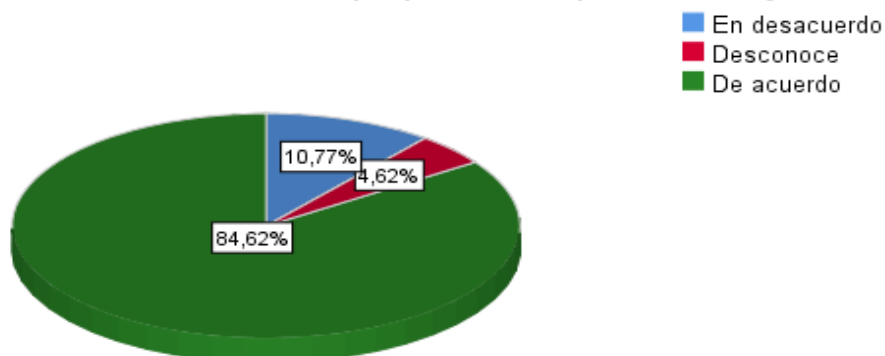
14. ¿Considera que la gestión de las cobranzas debe hacerse sobre la base de las condiciones de ventas al crédito pactadas con los clientes, para mantener un nivel apropiado de capital de trabajo?

Tabla N° 16: Ventas a crédito.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	7	10,8	10,8	10,8
	Desconoce	3	4,6	4,6	15,4
	De acuerdo	55	84,6	84,6	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 14: Ventas a crédito.

14. ¿Considera que la gestión de las cobranzas debe hacerse sobre la base de las condiciones de ventas al crédito pactadas con los clientes, para mantener un nivel apropiado de capital de trabajo?



Análisis e Interpretación

En la pregunta N°14, de los encuestados el 84,62% estuvo de acuerdo que la gestión de la cobranza se realice sobre la base de las ventas al crédito pactadas con los clientes, y coincidentemente, un 10,47% se mostró en desacuerdo y el otro 4,62% desconoce.

Los especialistas entrevistados afirmaron que las ventas al crédito son una forma de facilitar un financiamiento a los medianos y pequeños empresarios los cuales en muchos casos no tiene acceso a financiamientos, por ende, el riesgo de impago es latente para las empresas, por ello deben contar con una gestión de cobro basado en la performance histórica de cobros, su nivel de riesgo y porque no también las garantías otorgadas.

5.1.15. Flujo de Caja Projectado.

15. ¿Cree importante que las empresas elaboren flujos de caja proyectados para los próximos (6) meses con la finalidad de identificar posibles déficits de efectivo y a la vez revisar planes de acción para mejorar las proyecciones de las cobranzas esperada?

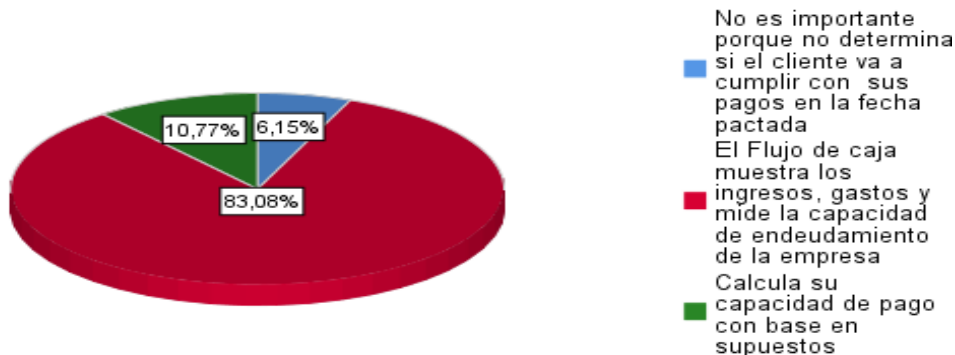
Tablas N° 17: Flujo de caja proyectado.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No es importante porque no determina si el cliente va a cumplir con sus pagos en la fecha pactada	4	6,2	6,2	6,2

El Flujo de caja muestra los ingresos, gastos y mide la capacidad de endeudamiento de la empresa	54	83,1	83,1	89,2
Calcula su capacidad de pago con base en supuestos	7	10,8	10,8	100,0
Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 15: Flujo de caja proyectado.

15. ¿Cree importante que las empresas elaboren flujos de caja proyectados para los próximos (6) meses con la finalidad de identificar posibles déficits de efectivo y a la vez revisar planes de acción para mejorar las proyecciones de las cobranzas esperada



Análisis e Interpretación

Los encuestados respondieron a la pregunta N°15 de la siguiente manera, el 83,08% que el flujo de caja muestra los ingresos gastos, midiendo la capacidad de endeudamiento de la empresa, en 10,77% opinaron que los flujos de caja calculan su capacidad de pago en base a supuestos, y un 6,15% indicaron que no es importante.

Los entrevistados afirmaron en su mayoría que los flujos de caja proyectados son una herramienta estratégica en la gestión financiera ya que permite conocer cómo se encuentra el nivel de liquidez de la empresa provenientes de los ingresos y gastos propios de la actividad a un determinado momento.

5.1.16. Ingresos y Gastos.

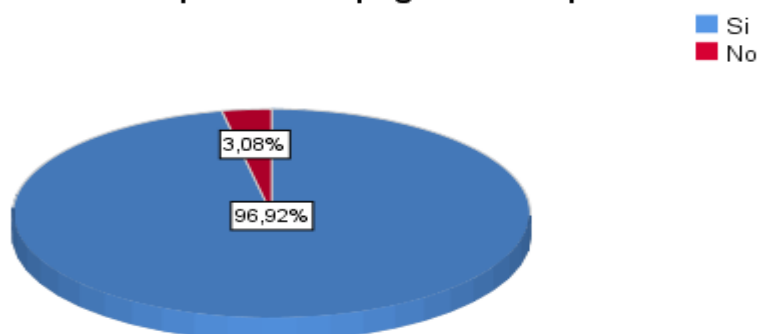
16. ¿Considera importante que las empresas tengan como estrategia el calce de los ingresos y gastos mensuales en efectivo para no afectar la capacidad de pago de la empresa?

Tabla N° 18: Ingresos y gastos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	63	96,9	96,9	96,9
	No	2	3,1	3,1	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 16 Ingresos y gastos.

16. ¿Considera importante que las empresas tengan como estrategia el calce de los ingresos y gastos mensuales en efectivo para no afectar la capacidad de pago de la empresa?



Análisis e Interpretación

Sobre la pregunta N°16, los encuestados coincidieron en un 96,92% que si es importante que la empresa tenga estrategias y el calce de ingresos y gastos mensuales y un 3,08% no lo considera importante.

En su mayoría los encuestados coincidieron que es importante que haya un calce adecuado de los ingresos y gastos para que no tengan desfases y mantengan la liquidez y un capital óptimo.

5.1.17. Ratios de Rotación de Cuentas por Cobrar.

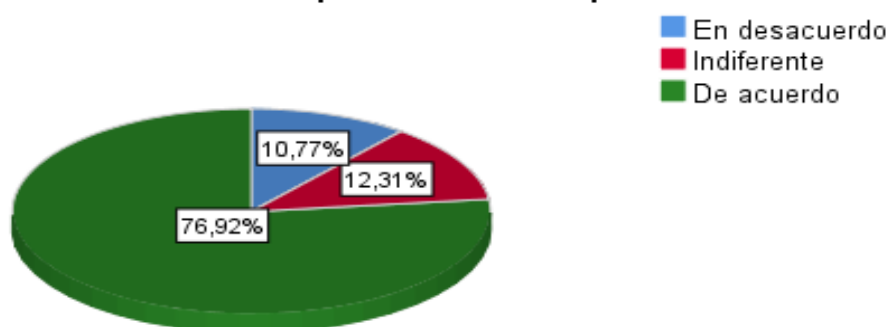
17. ¿En su opinión cree que las ratios de tesorería, prueba acida y prueba absoluta permiten evaluar la tendencia histórica de la liquidez de las empresas?

Tabla N° 19: Ratios de rotación de cuentas por cobrar.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	7	10,8	10,8	10,8
	Indiferente	8	12,3	12,3	23,1
	De acuerdo	50	76,9	76,9	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 17: Ratios de rotación de cuentas por cobrar.

17. ¿En su opinión cree que los ratios de rotación de cuentas por cobrar de inventarios permite evaluar la tendencia histórica de la liquidez de las empresas?



Análisis e Interpretación

Referente a la pregunta N°17, el 76,92% de los encuestados estuvieron de acuerdo que las ratios de rotación de cuentas por cobrar permiten evaluar la liquidez de la empresa, un 12,31% le es indiferente y un 10,77% se muestra en desacuerdo.

Durante las encuestas los participantes afirmaron en su mayoría que las empresas consideran importante los ratios de rotación de cuentas por cobrar para realiza un análisis profundo de los estados financieros, comparando periodos anteriores, nos mostrará el desempeño económico de la empresa, midiendo así la disponibilidad de liquidez, el efectivo

disponible con el que cuenta la empresa para afrontar sus deudas tomando en cuenta las cuentas por cobrar.

5.1.18. Rotación de Cuentas por Pagar.

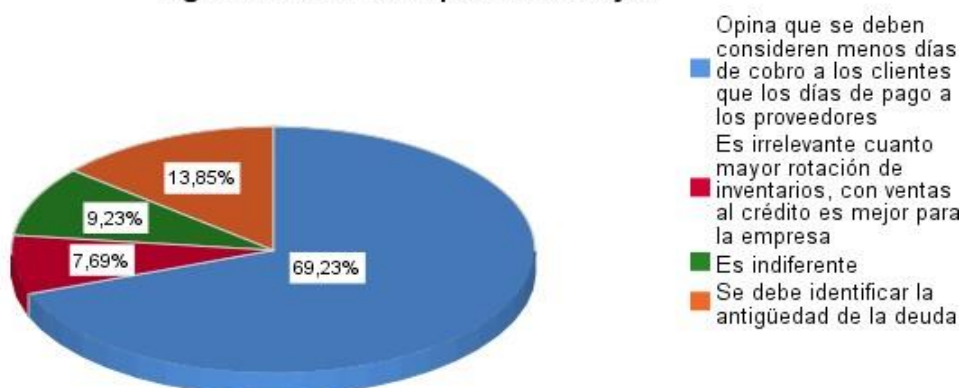
18. ¿Cree que el control y la relación entre la rotación de inventarios de cuentas por cobrar y las cuentas por pagar producto de las ventas al crédito, tendrá algún efecto en el capital de trabajo?

Tabla N° 20: Rotación de cuentas por pagar.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Opina que se deben considerar menos días de cobro a los clientes que los días de pago a los proveedores	45	69,2	69,2	69,2
	Es irrelevante cuanto mayor rotación de inventarios, con ventas al crédito es mejor para la empresa	5	7,7	7,7	76,9
	Es indiferente	6	9,2	9,2	86,2
	Se debe identificar la antigüedad de la deuda	9	13,8	13,8	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 18: Rotación de cuentas por pagar.

18. ¿Cree que el control y la relación entre la rotación de inventarios de cuentas por cobrar y las cuentas por pagar producto de las ventas al crédito, tendrá algún efecto en el capital de trabajo?



Análisis e Interpretación

Acerca de la pregunta N°18, el 69,23% respondieron que se debe menos días de cobro a los clientes que los días de pago a los proveedores, el 13,85% considero que se debe identificar la antigüedad de la deuda, un 9,23% le es indiferente y el 7,69% cree que es irrelevante cuanto mayor rotación de inventarios con ventas al crédito es mejor para la empresa.

Los funcionarios encuestados coincidieron que es importante considerar dentro de las políticas de cobro que los días de cobro sean menores que los días de pagos a los clientes, para medir el impacto en el capital de trabajo, ya que se podrá evaluar, negociar o refinanciar las deudas que tiene pactadas con terceros.

5.1.19. Crecimiento de las Ventas.

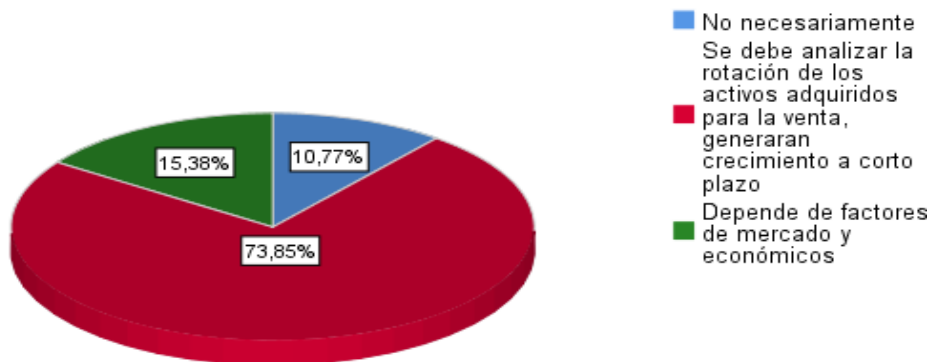
- 19. ¿Considera, que las empresas que han realizado una inversión para adquirir activos para la venta obtendrán un crecimiento de las ventas?**

Tabla N° 21: Crecimiento de las ventas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido No necesariamente	7	10,8	10,8	10,8
Se debe analizar la rotación de los activos adquiridos para la venta, generaran crecimiento a corto plazo	48	73,8	73,8	84,6
Depende de factores de mercado y económicos	10	15,4	15,4	100,0
Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 19: Crecimiento de las ventas.

19. ¿Considera, que las empresas que han realizado una inversión para adquirir activos para la venta obtendrán un crecimiento de las ventas?



Análisis e Interpretación

El resultado de la pregunta N°19, el 73,85% consideraron que se debe analizar la rotación de los activos adquiridos para la venta, el 15,36% opinaron que el crecimiento de la venta depende de factores de mercado y económicos y un 10,77% indicaron que no necesariamente una inversion generar incremento en las ventas.

Los encuestados consideraron que para realizar una inversion como adquirir activos para la venta, primero se debe hacer un estudio de mercado, evaluar al público objetivo la rotación de la mercadería y la situación económica y política, para evitar tener un sobre stock en el almacén.

5.1.20. Producción de Bienes y/o Servicios.

20. ¿En su opinión la cantidad de producción de bienes que fabrica la empresa debe estar en función a los requerimientos y estudios del mercado, para que el capital de trabajo no se vea afectado?

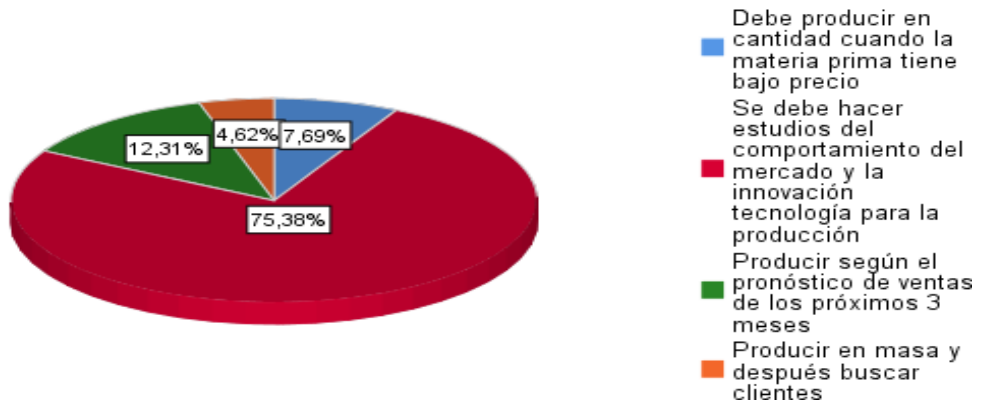
Tabla N° 22: Producción de bienes y/o servicios.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Debe producir en cantidad cuando la materia prima tiene bajo precio	5	7,7	7,7	7,7
	Se debe hacer estudios del comportamiento del mercado y la innovación tecnología para la producción	49	75,4	75,4	83,1

Producir según el pronóstico de ventas de los próximos 3 meses	8	12,3	12,3	95,4
Producir en masa y después buscar clientes	3	4,6	4,6	100,0
Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 20: Producción de bienes y/o servicios.

20. ¿En su opinión la cantidad de producción de bienes que fabrica la empresa debe estar en función a los requerimientos y estudios del mercado, para que el capital de trabajo no se vea afectado?



Análisis e Interpretación.

Según la pregunta N°20, referente a la cantidad de bienes y servicios que produce la empresa, el 75,38% dijeron que se deben hacer estudios del comportamiento del mercado, el 12,31% indicaron que se debe producir de acuerdo con lo pronosticado a los próximos 3 meses, el 7,69% opinaron que se debe producir en masa cuando la materia prima tiene bajo costo, y un 4,62% opinó que se debe producir y después buscar a los clientes.

Las personas entrevistadas manifestaron que la capacidad de producción se encuentra ligada a una serie de factores interno y externos esto determinará si se produce a su máximo nivel contando con los recursos necesarios, tomando de referencia el tiempo que le tomara producir, ya que si la empresa produce por debajo de su capacidad no está siendo usada en su máximo rendimiento. Deberán tener en cuenta la demanda esperada, la capacidad de la fabricación para satisfacer la demanda, la evaluación y toma de decisiones.

5.1.21. Evaluación de Línea.

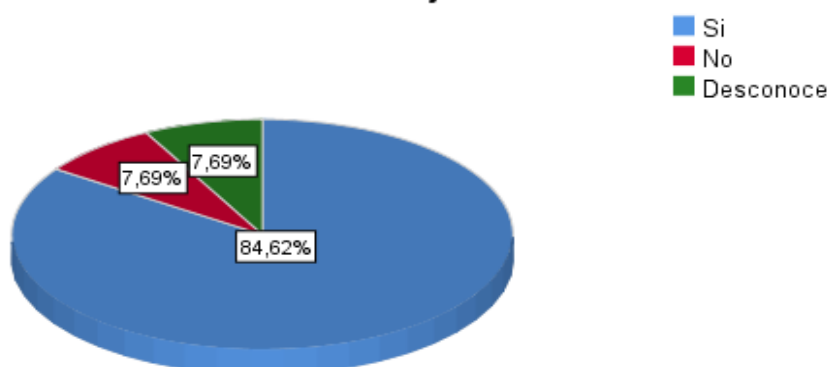
21. ¿Considera que un mayor control y evaluación de línea de créditos otorgada a los clientes hará que la empresa maneje con eficacia el capital de trabajo?

Tabla N° 23: Evaluación de línea.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	55	84,6	84,6	84,6
	No	5	7,7	7,7	92,3
	Desconoce	5	7,7	7,7	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 21: Evaluación de línea.

21. ¿Considera que un mayor control y evaluación de línea de créditos otorgada a los clientes hará que la empresa maneje con eficacia el capital de trabajo?



Análisis e Interpretación

Con respecto a la pregunta N°21, mayor control de la línea de crédito hará que la empresa maneje con eficacia el capital de trabajo, el 84,62% respondieron que sí, el 7,69% contestaron que no y un 7,69% lo desconoce.

Los ejecutivos encuestados afirmaron que cuanto mayor sea la evaluación o control que realiza la empresa a los clientes a los que otorga crédito menor será la probabilidad de impago, produciendo que la empresa maneje con eficacia el capital de trabajo y tenga una buena salud financiera.

5.1.22. Logro de Objetivos.

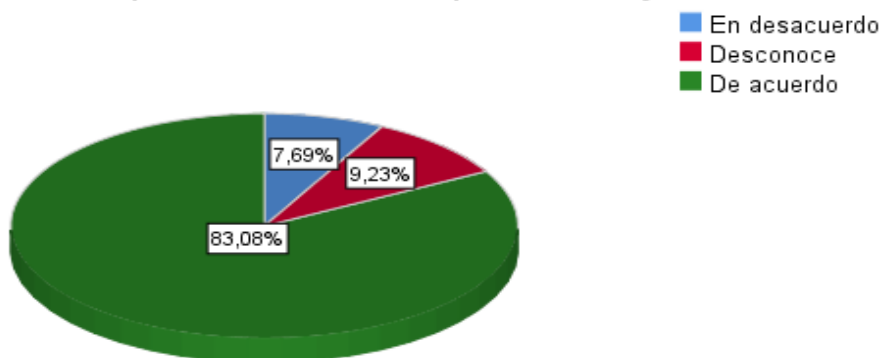
22. ¿Considera usted que el logro de los objetivos financieros de las empresas propuestos en el Presupuesto Anual incide en los riesgos de liquidez vinculado al capital de trabajo?

Tabla N° 24: . Logro de objetivos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	5	7,7	7,7	7,7
	Desconoce	6	9,2	9,2	16,9
	De acuerdo	54	83,1	83,1	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 22: . Logro de objetivos.

22. ¿Considera usted que el logro de los objetivos financieros de las empresas propuestos en el Presupuesto Anual incide en los riesgos de liquidez vinculado al capital de trabajo?



Análisis e Interpretación

En la pregunta N°22, el 83,08% se mostró de acuerdo que el logro de los objetivos de las empresas incide en la liquidez del capital de trabajo, un 9,23% lo desconoce y el 7,69% se mostró en desacuerdo.

Los funcionarios encuestados coincidieron que los presupuestos son elaborados bajo los mejores estimados obtenidos por la empresa, evaluando los pro y contras que se manejaron en el periodo anterior, proyectándose a objetivos futuros para la mejora y el incremento de la liquidez reduciendo riesgos.

5.1.23. Alta Rotación de Inventarios.

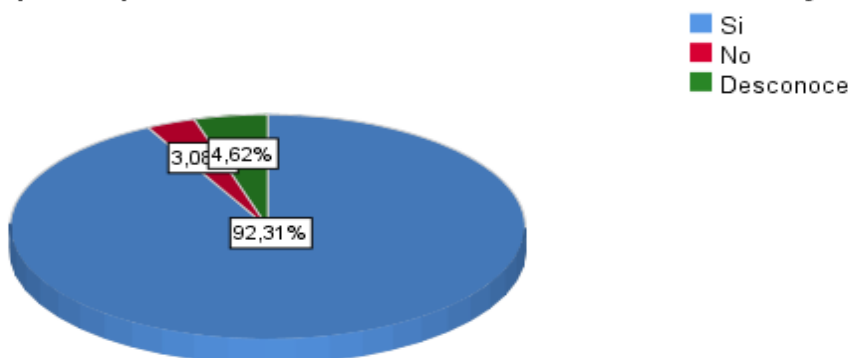
23. ¿En su opinión, las empresas deben adquirir productos con alta rotación de inventarios que les permita mejorar la calidad de sus activos e impactar positivamente en el ciclo de conversión de caja?

Tabla N° 25: Alta rotación de inventarios.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	60	92,3	92,3	92,3
	No	2	3,1	3,1	95,4
	Desconoce	3	4,6	4,6	100,0
	Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 23: Alta rotación de inventarios.

23. ¿En su opinión, las empresas deben adquirir productos con alta rotación de inventarios que les permita mejorar la calidad de sus activos e impactar positivamente en el ciclo de conversión de caja?



Análisis e Interpretación

En relación con la pregunta N°23, si las empresas deben adquirir productos con alta rotación que les permita mejorar la calidad de los activos el 92,31% indicaron que sí, un 4,62% lo desconoce y 3,08% que no necesariamente.

Contundentemente los funcionarios encuestados afirmaron que si se cuentan con productos de alta rotación de buena calidad será requeridos por los clientes esto hará que la empresa tenga mayores ingresos, que le permitirán mejorar la calidad de activos que comercializa y produce para que estos sean altamente competitivos, esto se evidenciará en el ciclo de conversión de caja y del ratio de rotación de inventarios, lo que indica que

el incremento de las ventas está generando un impacto positivo en la situación financiera de la empresa.

5.1.24. Uso de Planta y Equipos Modernos y de Alta Tecnología.

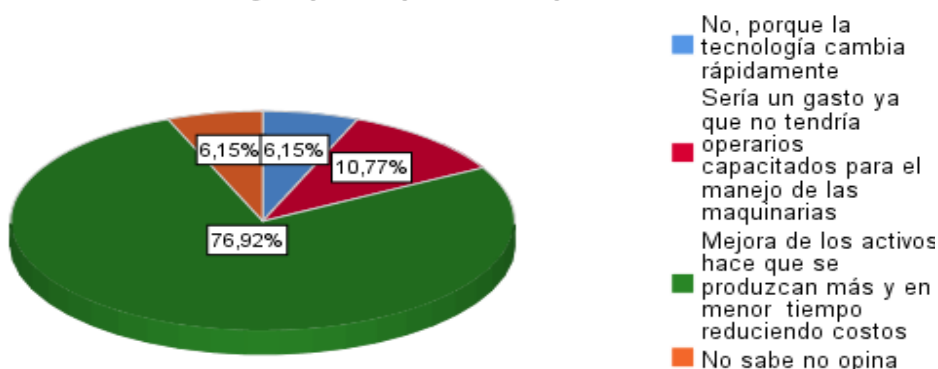
24. ¿La implementación y utilización de una planta y equipos moderna y con alta tecnología mejora la productividad y permite mantener un capital de trabajo óptimo para la empresa?

Tabla N° 26: Uso de planta y equipos modernos y de alta tecnología.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No, porque la tecnología cambia rápidamente	4	6,2	6,2	6,2
Sería un gasto ya que no tendría operarios capacitados para el manejo de las maquinarias	7	10,8	10,8	16,9
Mejora de los activos hace que se produzcan más y en menor tiempo reduciendo costos	50	76,9	76,9	93,8
No sabe no opina	4	6,2	6,2	100,0
Total	65	100,0	100,0	

Gráfico N° 24: Uso de planta y equipos modernos y de alta tecnología.

24. ¿La implementación y utilización de una planta y equipos moderna y con alta tecnología mejora la productividad y permite mantener un capital de trabajo óptimo para la empresa?



Análisis e Interpretación

En tanto la pregunta N°24, la implementación de una planta moderna con alta tecnología permite mantener un capital de trabajo óptimo, el 76,92% refirieron que la

mejora de los activos hace que se produzca más y en menor tiempo a menor costo, el 10,77% dijeron que sería un gasto, el 6,15% dijeron que no porque la tecnología cambia rápidamente y el 6,15% restante prefirió no opinar.

Las personas encuestadas afirmaron que la empresa con la finalidad de incrementar y mejorar la capacidad de producción y reducir costos identifica inversiones en maquinaria con mejor tecnología que elabore productos al menor costo y con la mayor calidad. Siempre se debe tener en cuenta el uso de los recursos de manera óptima.

5.2. Validez y Confiabilidad: Alfa de Cronbach.

El coeficiente Alfa de Cronbach es aplicado para calcular la fiabilidad, confiabilidad o grado de estabilidad y consistencia interna de una escala de medida. En la presente tesis se ha obtenido:

Tabla N° 27: Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	65	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	65	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Tabla N°28
Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,960	24

Tabla N° 29: ALFA DE CROMBACH

Estadísticas de total de elemento			Alfa de Cronbach
Media de	Varianza		si el
escala si el	de escala	Correlación	elemento
elemento	si el	total de	se ha
se ha	elemento	elementos	suprimido
suprimido	se ha	corregida	
	suprimido		

1. ¿Considera que la Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes asignada por criterios como, rentabilidad y capacidad de pago de acuerdo con las ventas realizadas, disminuiría el riesgo crediticio?	46,08	112,853	,725	,958
2. ¿Qué consideraciones debe incluir la empresa en su política de crédito para evaluar solicitudes de crédito por cada cliente y/o potenciales clientes, para minimizar el riesgo crediticio?	46,89	115,754	,833	,958
3. ¿Usted cree que si no hay un control de la cartera morosa puede afectar la liquidez, causando un impacto negativo en el capital de trabajo de la empresa?	46,74	116,540	,846	,958
4. ¿Cuáles son los procedimientos a considerar por las empresas a efectos de controlar el crecimiento de la cartera de cobranza dudosa, y así mitigar los efectos del riesgo crediticio?	45,85	104,476	,677	,963
5. ¿En su opinión que criterio deben tomar en cuenta las empresas para otorgar los días de crédito y/o cobro a sus clientes, para reducir el nivel de la morosidad?	46,72	113,641	,918	,957
6. ¿Considera conveniente que las empresas para controlar el riesgo crediticio realicen un análisis crediticio riguroso para las nuevas solicitudes de crédito?	47,03	109,124	,684	,960
7. ¿Considera que un historial crediticio negativo es un mal precedente para la empresa al momento de solicitar créditos?	47,68	120,660	,602	,960
8. ¿En su opinión las empresas para mitigar los riesgos crediticios deben consultar la clasificación crediticia de sus clientes en las centrales de riesgo antes de aprobarles nuevas solicitudes de crédito?	46,83	114,893	,894	,957

9. ¿Es importante que las empresas incluyan en sus políticas de crédito los procedimientos a seguir para él envió al área legal de los clientes que aparezcan en los reportes de antigüedad de la deuda con excesiva morosidad y que empiecen a generar provisión de incobrables?	47,66	120,165	,630	,960
10. ¿Considera necesario que las empresas incluyan en su política de crédito la obligación de registrar provisiones de cobranza dudosa mensuales en el Estado de Resultados con relación a clientes que tengan deudas vencidas mayores a 30 días?	45,94	117,027	,701	,959
11. ¿Considera estratégico que los clientes que soliciten ampliación de sus líneas de crédito que puedan exceder su capacidad de pago histórica acepten la factura negociable para conseguir liquidez y reducir el riesgo crediticio?	47,51	117,754	,673	,959
12. ¿Cree usted importante que las empresas consideren en su política de cobranza descuentos financieros por pagos adelantados de sus clientes y a la vez definir los porcentajes mínimos de amortización de la deuda cuando no pueda cancelar el 100% del comprobante de pago en su fecha de vencimiento?	45,80	110,850	,886	,957
13. ¿Es conveniente para la gestión de cobranzas que las empresas incorporen en sus políticas comerciales la condición de canjes de facturas por letras de cambio para aumentar la probabilidad de cancelación de los comprobantes al vencimiento?	46,60	109,869	,902	,956
14. ¿Considera que la gestión de las cobranzas debe hacerse sobre la base de las condiciones de ventas al crédito pactadas con los clientes, para mantener un nivel apropiado de capital de trabajo?	46,02	113,953	,721	,958

15. ¿Cree importante que las empresas elaboren flujos de caja proyectados para los próximos (6) meses con la finalidad de identificar posibles déficits de efectivo y a la vez revisar planes de acción para mejorar las proyecciones de las cobranzas esperada	46,71	116,804	,821	,958
16. ¿Considera importante que las empresas tengan como estrategia el calce de los ingresos y gastos mensuales en efectivo para no afectar la capacidad de pago de la empresa?	47,72	122,672	,410	,961
17. ¿En su opinión cree que las ratios de tesorería, prueba acida y prueba absoluta permiten evaluar la tendencia histórica de la liquidez de las empresas?	46,09	113,210	,748	,958
18. ¿Cree que una identificación temprana del superávit y déficit de la empresa tendrá algún efecto en el capital de trabajo?	47,08	106,447	,718	,961
19. ¿Considera, que las empresas que han realizado una inversión para adquirir activos para la venta obtendrán un crecimiento de las ventas?	46,71	114,023	,912	,957
20. ¿En su opinión la cantidad de producción de bienes que fabrica la empresa debe estar en función a los requerimientos y estudios del mercado, para que el capital de trabajo no se vea afectado?	46,62	112,615	,874	,957
21. ¿Considera que un mayor control y evaluación de línea de créditos otorgada a los clientes hará que la empresa maneje con eficacia el capital de trabajo?	47,52	115,222	,700	,959
22. ¿Considera usted que el logro de los objetivos financieros de las empresas propuestos en el Presupuesto Anual incide en los riesgos de liquidez vinculado al capital de trabajo?	46,00	114,750	,730	,958

23. ¿En su opinión, las empresas deben adquirir productos con alta rotación de inventarios que les permita mejorar la calidad de sus activos e impactar positivamente en el ciclo de conversión de caja?	47,63	118,393	,579	,960
24. ¿La implementación y utilización de una planta y equipos moderna y con alta tecnología mejora la productividad y permite mantener un capital de trabajo óptimo para la empresa?	45,92	112,416	,863	,957

Análisis e Interpretación:

En la Tabla N° 29 de Alfa de Crombach se evidencia que el coeficiente alfa de Cronbach es 0.96 cercano a 1 (0,96), por lo tanto el nivel de confiabilidad es muy alto. Asimismo, se puede decir que el instrumento de medición es 96 %, es confiable. En la tabla N° 02 de Alfa de Crombach se observa que los veinticuatro (24) ítem, tienen promedios similares y alta correlación entre ellos por tanto son fiables.

5.3. Contratación de Hipótesis.

Con el fin de contrastar las hipótesis planteadas se usó el programa de estadística SPSS 25 (Statistical Package for Social Sciences), con el que se aplicó la prueba no paramétrica Chi-cuadrado.

Primera Hipótesis:

La segmentación de cartera influye en la gestión de cobranzas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Nula H0: La segmentación de cartera **NO** influye en la gestión de cobranzas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Alternativa H1: La segmentación de cartera **SI** influye en la gestión de cobranzas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

- a. Nivel de significación $\alpha=5\%$, $X_{2t}=9,4877$
- b. Prueba estadística $X_{2c}=\sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 66,620$
- c. Regla de decisión: Rechazar la hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de X_{2c} es mayor o igual a 9,4877.
- d. Decisión estadística: Dado que $66,620 > 9,4877$, se rechaza hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternante (H_1).

Donde:

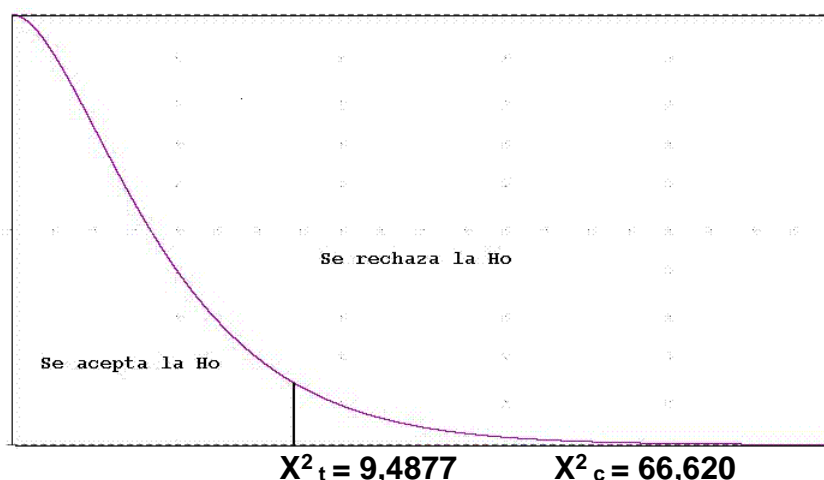
- o_i = Valor observado, producto de las encuestas.
- e_i = Valor esperado en base a la fórmula del valor esperado
- X_{2t} = Valor del estadístico obtenido en la tabla Chi cuadrado.
- X_{2c} = Valor del estadístico obtenido en la fórmula de la Chi cuadrado.

Procesados mediante el Software Estadístico SPSS (según el siguiente análisis de tabla cruzada-Tabla de Contingencia).

- e. Toma de decisiones:

Decisión. H_0 se rechaza.

Gráfico N° 25: Primera Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza.



Análisis e Interpretación:

Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis altamente, concluyendo que la segmentación de cartera **SI** influye en la gestión de cobranzas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

PRUEBA CHI CUADRADO

Tabla N° 30: Primera hipótesis -Tabla cruzada.

1. ¿Considera que la Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes asignada por criterios como, rentabilidad y capacidad de pago de acuerdo con las ventas realizadas, disminuiría el riesgo crediticio? *14. ¿Considera que la gestión de las cobranzas debe hacerse sobre la base de las condiciones de ventas al crédito pactadas con los clientes, para mantener un nivel apropiado de capital de trabajo?

		En desacuerdo	Desconoce	De acuerdo	Total
1. ¿Considera que la Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes asignada por criterios como, rentabilidad y capacidad de pago de acuerdo con las ventas realizadas, disminuiría el riesgo crediticio?	En desacuerdo	7	2	0	9
	Desconoce	0	1	2	3
	De acuerdo	0	0	53	53

Total	7	3	55	65
-------	---	---	----	----

Tabla N° 31: Primera hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	66,620a	4	,000
Razón de verosimilitud	54,675	4	,000
Asociación lineal por lineal	56,611	1	,000
N de casos válidos	65		

a. 6 casillas (66,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,14.

Coefficiente de Correlación de Pearson

Grado de Relación entre las Variables de la Primera Hipótesis Procesado en el Software Estadístico SPSS-25

Tabla N° 32: Primera hipótesis - Correlaciones.

		1. ¿Considera que la Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes asignada por criterios como, rentabilidad y capacidad de pago de acuerdo con las ventas realizadas, disminuiría el riesgo crediticio?	14. ¿Considera que la gestión de las cobranzas debe hacerse sobre la base de las condiciones de ventas al crédito pactadas con los clientes, para mantener un nivel apropiado de capital de trabajo?
1. ¿Considera que la Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes asignada por criterios como, rentabilidad y capacidad de pago de acuerdo con las ventas realizadas, disminuiría el riesgo crediticio?	Correlación de Pearson	1	,940**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	65	65
14. ¿Considera que la gestión de las cobranzas debe hacerse sobre la base de las condiciones de ventas al crédito pactadas con los clientes, para mantener un nivel apropiado de capital de trabajo?	Correlación de Pearson	,940**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	65	65

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

Análisis e interpretación.

El resultado del índice de Correlación de Pearson 0.940 o 94.0% de la tabla, indica el grado de relación entre las dos variables: La segmentación de cartera **SI** influye en la gestión de cobranzas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Segunda Hipótesis:

La cartera morosa incide en la capacidad de pago en el corto y largo plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Nula H0: La cartera morosa **NO** incide en la capacidad de pago en el corto y largo plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Alternativa H1: La cartera morosa **SI** incide en la capacidad de pago en el corto y largo plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

- Nivel de significación $\alpha=5\%$, $X_{2t} = 9,4877$
- Prueba estadística $X_{2c} = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 105,742$
- Regla de decisión: Rechazar la hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de X_{2c} es mayor o igual a $9,4877$
- Decisión estadística: Dado que $105,742 > 9,4877$, se rechaza hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternante (H_i).

Donde:

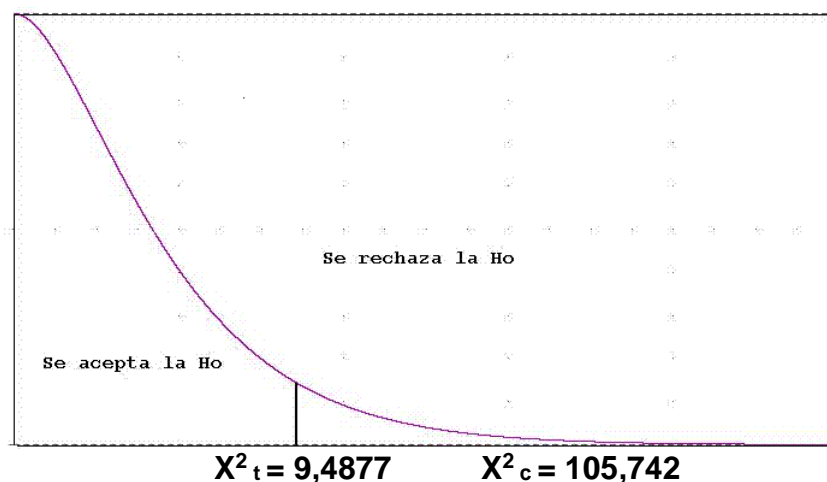
- o_i = Valor observado, producto de las encuestas.
- e_i = Valor esperado en base a la fórmula del valor esperado
- X_{2t} = Valor del estadístico obtenido en la tabla Chi cuadrado.
- X_{2c} = Valor del estadístico obtenido en la fórmula de la Chi cuadrado.

Procesados mediante el Software Estadístico SPSS (según el siguiente análisis de tabla cruzada-Tabla de Contingencia).

- Toma de decisiones:

Decisión. H_0 se rechaza.

Gráfico N°26: Segunda Hipótesis: Decisión. H_0 se rechaza



Análisis e Interpretación:

Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis altamente, concluyendo que la cartera morosa **SI** incide en la capacidad de pago en el corto y largo plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

PRUEBA CHI CUADRADO

Tabla N° 33: Segunda hipótesis -Tabla cruzada.

3. ¿Usted cree que si no hay un control de la cartera morosa puede afectar la liquidez, causando un impacto negativo en el capital de trabajo de la empresa? *15. ¿Cree importante que las empresas elaboren flujos de caja proyectados para los próximos (6) meses con la finalidad de identificar posibles déficits de efectivo y a la vez revisar planes de acción para mejorar las proyecciones de las cobranzas esperada.

		15. ¿Cree importante que las empresas elaboren flujos de caja proyectados para los próximos (6) meses con la finalidad de identificar posibles déficits de efectivo y a la vez revisar planes de acción para mejorar las proyecciones de las cobranzas esperada			Total
		No es importante porque no determina si el cliente va a cumplir con sus pagos en la fecha pactada	El Flujo de caja muestra los ingresos, gastos y mide la capacidad de endeudamiento de la empresa	Calcula su capacidad de pago con base en supuestos	
3. ¿Usted cree que si no hay un control de la	No tiene impacto en el periodo	4	1	0	5
cartera morosa puede afectar la liquidez, causando un impacto negativo en el capital de trabajo de la empresa?	Causa impacto negativo sobre el cumplimiento de sus obligaciones como: pago a proveedores, planilla, impuestos, etc.	0	53	1	54
	Desconoce	0	0	6	6
Total		4	54	7	65

Tabla N° 34: Segunda hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	105,742 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	58,564	4	,000
Asociación lineal por lineal	53,148	1	,000
N de casos válidos	65		

a. 7 casillas (77,8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,31.

Coeficiente de Correlación de Pearson

Grado de Relación entre las Variables de la Segunda Hipótesis Procesado en el Software Estadístico SPSS-25

Tabla N° 35: Segunda hipótesis - Correlaciones.

		3. ¿Usted cree que si no hay un control de la cartera morosa puede afectar la liquidez, causando un impacto negativo en el capital de trabajo de la empresa?	15. ¿Cree importante que las empresas elaboren flujos de caja proyectados para los próximos (6) meses con la finalidad de identificar posibles déficits de efectivo y a la vez revisar planes de acción para mejorar las proyecciones de las cobranzas esperada
3. ¿Usted cree que si no hay un control de la cartera morosa puede afectar la liquidez, causando un impacto negativo en el capital de trabajo de la empresa?	Correlación de Pearson	1	,911**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	65	65
15. ¿Cree importante que las empresas elaboren flujos de caja proyectados para los próximos (6) meses con la finalidad de identificar posibles déficits de efectivo y a la vez revisar planes de acción para mejorar las proyecciones de las cobranzas esperada	Correlación de Pearson	,911**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	65	65

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

Análisis e Interpretación:

El resultado del índice de Correlación de Pearson 0.911 o 91,1% de la tabla, indica el grado de relación entre las dos variables: La cartera morosa **SI** incide en la capacidad de pago en el corto y largo plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Tercera Hipótesis:

Las políticas de crédito como estrategia de venta, influye directamente en el ciclo de ventas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Nula H0: Las políticas de crédito como estrategia de venta, **NO** influye directamente en el ciclo de venta de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Alternativa H1: Las políticas de crédito como estrategia de venta, **SI** influye directamente en el ciclo de venta de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

- a. Nivel de significación $\alpha=5\%$, $X_{2t} = 16,9190$
- b. Prueba estadística $X_{2c} = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 69,333$
- c. Regla de decisión: Rechazar la hipótesis nula
(H_0) si el valor calculado de X_{2c} es mayor o igual a 16,9190
- d. Decisión estadística: Dado que $69,333 > 16,9190$, se rechaza hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternante (H_1).

Donde:

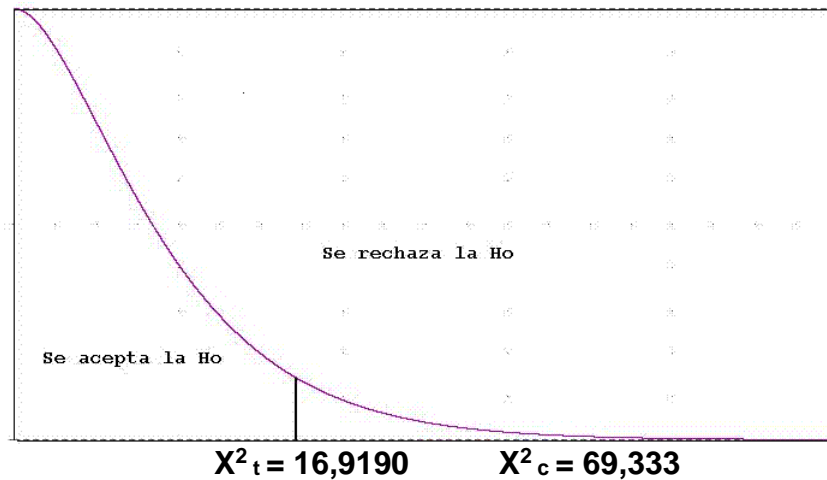
- o_i = Valor observado, producto de las encuestas.
- e_i = Valor esperado en base a la fórmula del valor esperado
- X_{2t} = Valor del estadístico obtenido en la tabla Chi cuadrado.
- X_{2c} = Valor del estadístico obtenido en la fórmula de la Chi cuadrado.

Procesados mediante el Software Estadístico SPSS (según el siguiente análisis de tabla cruzada-Tabla de Contingencia).

e. Toma de decisiones:

Decisión. Ho se rechaza.

Gráfico N° 27: Tercera Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza.



Análisis e Interpretación:

Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis altamente, concluyendo que las políticas de crédito como estrategia de venta, **SI** influye directamente en el ciclo de venta de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

PRUEBA CHI CUADRADO

Tabla N°36: Tercera hipótesis - Tabla cruzada.

6. ¿Considera conveniente que las empresas para controlar el riesgo crediticio realicen un análisis crediticio riguroso para las nuevas solicitudes de crédito?*18. ¿Cree que el control y la relación entre la rotación de inventarios de cuentas por cobrar y las cuentas por pagar producto de las ventas al crédito, tendrá algún efecto en el capital de trabajo?

18. ¿Cree que el control y la relación entre la rotación de inventarios de cuentas por cobrar y las cuentas por pagar producto de las ventas al crédito, tendrá algún efecto en el capital de trabajo?

Total

		Opina que se deben considerar menos días de cobro a los clientes que los días de pago a los proveedores	Es irrelevante cuanto mayor rotación de inventarios, con ventas al crédito es mejor para la empresa	Es indiferente	Se debe identificar la antigüedad de la deuda	
6. ¿Considera conveniente que las empresas para controlar el riesgo crediticio realicen un análisis riguroso para las nuevas solicitudes de crédito?	Sí, tener confiables sobre los clientes para el desarrollo de análisis	41	0	0	0	41
	No, lo considera conveniente	3	0	0	0	3
	Es suficiente con establecer las políticas de crédito	1	5	6	7	19
	Desconoce	0	0	0	2	2
Total		45	5	6	9	65

Tabla N°37: Tercera hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	69,333 ^a	9	,000
Razón de verosimilitud	75,875	9	,000
Asociación lineal por lineal	48,960	1	,000
N de casos válidos	65		

a. 13 casillas (81,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,15.

Coeficiente de Correlación de Pearson

Grado de Relación entre las Variables de la Tercera Hipótesis Procesado en el Software Estadístico SPSS-25

Tabla N°38: Tercera hipótesis - Correlaciones.

		6. ¿Considera conveniente que las empresas para controlar el riesgo crediticio realicen un análisis crediticio riguroso para las nuevas solicitudes de crédito?	18. ¿Cree que el control y la relación entre la rotación de inventarios de cuentas por cobrar y las cuentas por pagar producto de las ventas al crédito, tendrá algún efecto en el capital de trabajo?
	Correlación de Pearson	1	,875**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	65	65
	Correlación de Pearson	,875**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	65	65

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

Análisis e Interpretación:

El resultado del índice de Correlación de Pearson 0.875 o 87.5% de la tabla, indica el grado de relación entre las dos variables: Las políticas de crédito como de estrategia de venta, **SI** influye directamente en el ciclo de venta de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Cuarta Hipótesis:

La asignación de la línea de crédito a los clientes incide de manera positiva generando valor y crecimiento de corto plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Nula H0: La asignación de la línea de crédito a los clientes **NO** incide de manera positiva generando valor y crecimiento de corto plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Alternativa H1: La asignación de la línea de crédito a los clientes **SI** incide de manera positiva generando valor y crecimiento de corto plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

- a. Nivel de significación $\alpha=5\%$, $X_{2t}=9,4877$
- b. Prueba estadística $X_{2c} = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 72,313$
- c. Regla de decisión: Rechazar la hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de X_{2c} es mayor o igual a 9,4877
- d. Decisión estadística: Dado que $72,313 > 9,4877$, se rechaza hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternante (H_1).

Donde:

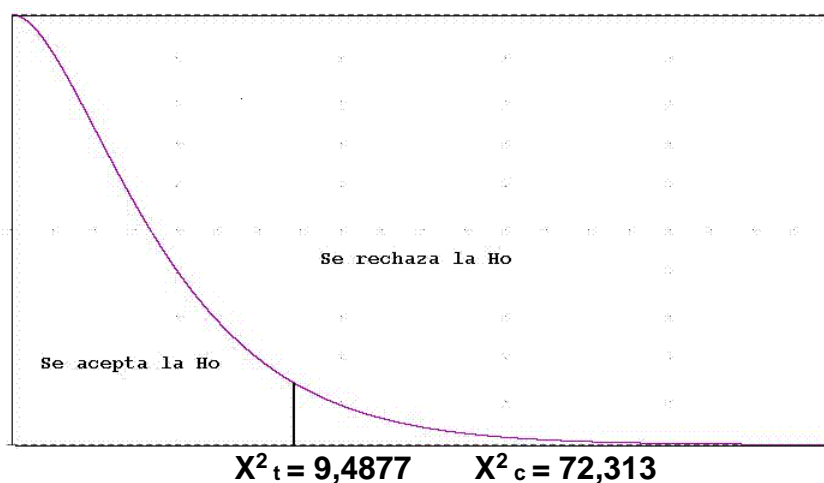
- o_i = Valor observado, producto de las encuestas.
- e_i = Valor esperado en base a la fórmula del valor esperado
- X_{2t} = Valor del estadístico obtenido en la tabla Chi cuadrado.
- X_{2c} = Valor del estadístico obtenido en la fórmula de la Chi cuadrado.

Procesados mediante el Software Estadístico SPSS (según el siguiente análisis de tabla cruzada-Tabla de Contingencia).

- e. Toma de decisiones:

Decisión. H_0 se rechaza.

Gráfico N°28: Cuarta Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza.



Análisis e Interpretación:

Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que la asignación de la línea de crédito a los clientes **SI** incide de manera positiva generando valor y crecimiento de corto plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

PRUEBA CHI CUADRADO

Tabla N° 39: Cuarta hipótesis - Tabla cruzada.

8. ¿En su opinión las empresas para mitigar los riesgos crediticios deben consultar la clasificación crediticia de sus clientes en las centrales de riesgo antes de aprobarles nuevas solicitudes de crédito? *19. ¿Considera, que las empresas que han realizado una inversión para adquirir activos para la venta obtendrán un crecimiento de las ventas?

		19. ¿Considera, que las empresas que han realizado una inversión para adquirir activos para la venta obtendrán un crecimiento de las ventas?			
		No necesariamente	Se debe analizar la rotación de los activos adquiridos para la venta, generaran crecimiento a corto plazo	Depende de factores de mercado y económicos	Total
Es un gasto	7	3	0	10	

8. ¿En su opinión las empresas para mitigar los riesgos crediticios deben consultar la clasificación crediticia de sus clientes en las centrales de riesgo antes de aprobarles nuevas solicitudes de crédito?	Si se debe revisar previamente la clasificación de riesgo crediticio antes de conceder nuevos créditos a sus clientes	0	45	5	50
	Hay que confiar en nuestros clientes	0	0	5	5
Total		7	48	10	65

Tabla N° 40: Cuarta hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	72,313a	4	,000
Razón de verosimilitud	53,015	4	,000
Asociación lineal por lineal	38,849	1	,000
N de casos válidos	65		

a. 5 casillas (55,6%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,54.

Coeficiente de Correlación de Pearson

Grado de Relación entre las Variables de la Cuarta Hipótesis Procesado en el Software Estadístico SPSS-25

Tabla N° 41: Cuarta hipótesis - Correlaciones.

	8. ¿En su opinión las empresas para mitigar los riesgos crediticios deben consultar la clasificación crediticia de sus clientes en las centrales de riesgo antes de aprobarles nuevas solicitudes de crédito?	19. ¿Considera, que las empresas que han realizado una inversión para adquirir activos para la venta obtendrán un crecimiento de las ventas?
8. ¿En su opinión las empresas para mitigar los riesgos crediticios deben consultar la clasificación crediticia de sus clientes en las centrales de riesgo antes de aprobarles nuevas solicitudes de crédito?	Correlación de Pearson	1
	Sig. (bilateral)	,779**
	N	65

19. ¿Considera, que las empresas que han realizado una inversión para adquirir activos para la venta obtendrán un crecimiento de las ventas?	Correlación de Pearson	,779**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	65	65

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

Análisis e Interpretación:

El resultado del índice de Correlación de Pearson 0.779 o 77.9% de la tabla, indica el grado de relación entre las dos variables: La asignación de la línea de crédito a los clientes **SI** incide de manera positiva generando valor y crecimiento de corto plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Quinta Hipótesis:

La provisión de incobrables afecta la eficiencia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Nula H0: La provisión de incobrables **NO** afecta la eficiencia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Alternativa H1: La provisión de incobrables **SI** afecta la eficiencia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

- a. Nivel de significación $\alpha=5\%$, $X_{2t} = 9,4877$
- b. Prueba estadística $X_{2c} = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 73,494$
- c. Regla de decisión: Rechazar la hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de X_{2c} es mayor o igual a 9,4877
- d. Decisión estadística: Dado que $73,494 > 9,4877$ se rechaza hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternante (H_1).

Donde:

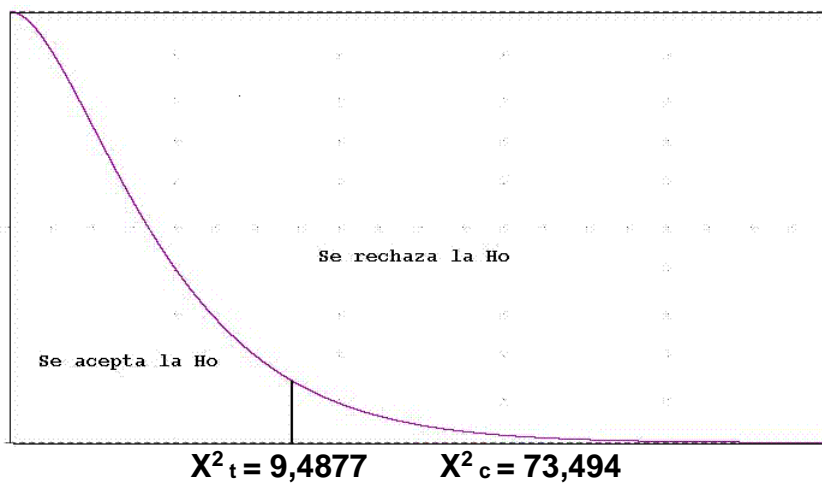
- o_i = Valor observado, producto de las encuestas.
- e_i = Valor esperado en base a la fórmula del valor esperado
- X^2_t = Valor del estadístico obtenido en la tabla Chi cuadrado.
- X^2_c = Valor del estadístico obtenido en la fórmula de la Chi cuadrado.

Procesados mediante el Software Estadístico SPSS (según el siguiente análisis de tabla cruzada-Tabla de Contingencia).

e. Toma de decisiones:

Decisión. H_0 se rechaza.

Gráfico N° 29: Quinta Hipótesis: Decisión. H_0 se rechaza.



Análisis e Interpretación:

Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que la provisión de incobrables **SI** afecta la eficiencia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

PRUEBA CHI CUADRADO

Tabla N° 42: Quinta hipótesis - Tabla cruzada.

10. ¿Considera necesario que las empresas incluyan en su política de crédito la obligación de registrar provisiones de cobranza dudosa mensuales en el Estado de Resultados con relación a clientes que tengan deudas vencidas mayores a 30 días?
- *22. ¿Considera usted que el logro de los objetivos financieros de las empresas propuestos en el Presupuesto Anual incide en los riesgos de liquidez vinculado al capital de trabajo?

		22. ¿Considera usted que el logro de los objetivos financieros de las empresas propuestos en el Presupuesto Anual incide en los riesgos de liquidez vinculado al capital de trabajo?			
		En desacuerdo	Desconoce	De acuerdo	total
10. ¿Considera necesario que las empresas incluyan en su política de crédito la obligación de registrar provisiones de cobranza dudosa mensuales en el Estado de Resultados con relación a clientes que tengan deudas vencidas mayores a 30 días?	En desacuerdo	2	0	0	2
	Desconoce	3	5	0	8
	De acuerdo	0	1	54	55
	Total	5	6	54	65

Tabla N° 43: Quinta hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
hi-cuadrado de Pearson	73,494a	4	,000
razón de verosimilitud	53,683	4	,000
asociación lineal por lineal	54,187	1	,000
de casos válidos	65		

a. 6 casillas (66,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,15.

Coeficiente de Correlación de Pearson

Grado de Relación entre las Variables de la Quinta Hipótesis Procesado en el Software Estadístico SPSS-25.

Tabla N° 44: Quinta hipótesis - Correlaciones

10. ¿Considera necesario que las empresas incluyan en su política de crédito la obligación de registrar provisiones de cobranza dudosa mensuales en el Estado de Resultados con relación a clientes que tengan deudas vencidas mayores a 30 días?			22. ¿Considera usted que el logro de los objetivos financieros de las empresas propuestos en el Presupuesto Anual incide en los riesgos de liquidez vinculado al capital de trabajo?
0. ¿Considera necesario que las empresas incluyan en su política de crédito la obligación de registrar provisiones de cobranza dudosa mensuales en el Estado de Resultados con relación a clientes que tengan deudas vencidas mayores a 30 días?	Correlación de Pearson	1	,920**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	65	65
2. ¿Considera usted que el logro de los objetivos financieros de las empresas propuestos en el Presupuesto Anual incide en los riesgos de liquidez vinculado al capital de trabajo?	Correlación de Pearson	,920**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	65	65

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

Análisis e Interpretación:

El resultado del índice de Correlación de Pearson 0.920 o 92.0% de la tabla, indica el grado de relación entre las dos variables: La provisión de incobrables **SI** afecta la eficiencia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Sexta Hipótesis:

La garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Nula H0: La garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito **NO** influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Hipótesis Alternativa H1: La garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito **SI** influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

- a. Nivel de significación $\alpha=5\%$, $X_{2t} = 16,9190$
- b. Prueba estadística $X_{2c} = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 96,685$
- c. Regla de decisión: Rechazar la hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de X_{2c} es mayor o igual a 16,9190.
- d. Decisión estadística: Dado que $96,685 > 16,9190$, se rechaza hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternante (H_1).

Donde:

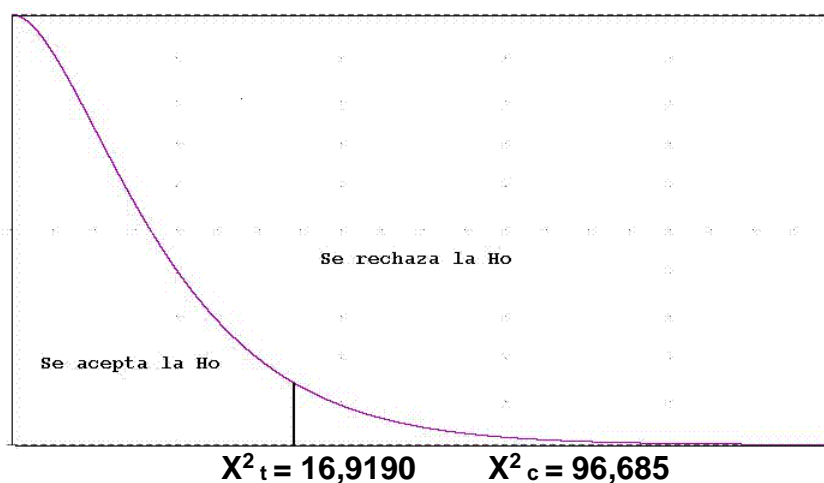
- o_i = Valor observado, producto de las encuestas.
- e_i = Valor esperado en base a la fórmula del valor esperado
- X_{2t} = Valor del estadístico obtenido en la tabla Chi cuadrado.
- X_{2c} = Valor del estadístico obtenido en la fórmula de la Chi cuadrado.

Procesados mediante el Software Estadístico SPSS (según el siguiente análisis de tabla cruzada-Tabla de Contingencia).

- e. Toma de decisiones:

Decisión. H_0 se rechaza.

Gráfico N° 30: Sexta Hipótesis: Decisión. Ho se rechaza.



Análisis e Interpretación:

Con un nivel de significancia del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis altamente, concluyendo que la garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito **SI** influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

PRUEBA CHI CUADRADO

Tabla N° 45: Sexta hipótesis - Tabla cruzada.

- 12. ¿Cree usted importante que las empresas consideren en su política de cobranza descuentos financieros por pagos adelantados de sus clientes y a la vez definir los porcentajes mínimos de amortización de la deuda cuando no pueda cancelar el 100% del comp*24. ¿La implementación y utilización de una planta y equipos moderna y con alta tecnología mejora la productividad y permite mantener un capital de trabajo óptimo para la empresa?

24. ¿La implementación y utilización de una planta y equipos moderna y con alta tecnología mejora la productividad y permite mantener un capital de trabajo óptimo para la empresa?

total

	No, porque la tecnología cambia rápidamente	Sería un gasto ya que no tendría operarios capacitados para el manejo de las maquinarias	Mejora de los activos hace que se produzcan más y en menor tiempo reduciendo costos	o sabe no opina	
2. ¿Cree usted importante que las empresas consideren en su política de cobranza descuentos financieros por pagos adelantados de sus clientes y a la vez definir los porcentajes mínimos de amortización de la deuda cuando no pueda cancelar el 100% del comp	4	1	0	0	5
desacuerdo					
esconoce	0	2	0	0	2
e acuerdo.	0	4	45	0	49
uy de acuerdo	0	0	5	4	9
total	4	7	50	4	65

Tabla N° 46: Sexta hipótesis - Pruebas de chi-cuadrado.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
chi-cuadrado de Pearson	96,685 ^a	9	,000
razón de verosimilitud	56,967	9	,000
asociación lineal por lineal	45,528	1	,000
de casos válidos	65		

a. 13 casillas (81,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,12.

Coeficiente de Correlación de Pearson

Grado de Relación entre las Variables de la Sexta Hipótesis Procesado en el Software Estadístico SPSS-25.

Tabla N° 47: Sexta hipótesis - Correlaciones.

		12. ¿Cree usted importante que las empresas consideren en su política de cobranza descuentos financieros por pagos adelantados de sus clientes y a la vez definir los porcentajes mínimos de amortización de la deuda cuando no pueda cancelar el 100% del comp	24. ¿La implementación y utilización de una planta y equipos moderna y con alta tecnología mejora la productividad y permite mantener un capital de trabajo óptimo para la empresa?
2. ¿Cree usted importante que las empresas consideren en su política de cobranza descuentos financieros por pagos adelantados de sus clientes y a la vez definir los porcentajes mínimos de amortización de la deuda cuando no pueda cancelar el 100% del comp	Correlación de Pearson	1	,843**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	65	65
4. ¿La implementación y utilización de una planta y equipos moderna y con alta tecnología mejora la productividad y permite mantener un capital de trabajo óptimo para la empresa?	Correlación de Pearson	,843**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	65	65

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

Análisis e Interpretación:

El resultado del índice de Correlación de Pearson 0.843 o 84.3% de la tabla, indica el grado de relación entre las dos variables: La garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito **SI** influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

6.1. Discusión.

La investigación, se trató sobre los riesgos que atraviesan las empresas, cuando otorgan crédito a sus clientes como estrategia de ventas y cómo influye en el capital del trabajo, donde se evidencio que, el control de la cartera de créditos otorgados a los clientes y la implementación de políticas de cobro es fundamental para reducir y mitigar el riesgo crediticio que existe.

Con respecto a los clientes, que se atrasan o no cumplen con el pago de la deuda al vencimiento del crédito, causando un efecto negativo en el capital de trabajo, presentando un déficit en la capacidad de pago lo que genera que la empresa no pueda afrontar sus obligaciones. Tafur, E., (2017), señala que otorgar créditos, como una estrategia, para incrementar las ventas es válido, pero si no se cuenta con políticas claras y no se tiene un control adecuado conlleva a un aumento en la cartera morosa y un alto riesgo que reduce la liquidez en la organización.

Las políticas de crédito deben ser controladas y analizadas mediante los flujos de caja proyectados para evaluar el ciclo de ventas, debiendo cobrar a los clientes en menos días y pagar en mayor tiempo a proveedores de modo que tengan un tiempo de retorno equilibrado entre los cobros y pagos. Jaramillo, S., (2016), propuso que para gestionar el

capital de trabajo, se debe tener un riguroso seguimiento en el recupero de cuentas por cobrar, así como disminuir los días de cobro a los clientes e incrementar las ventas reduciendo los costos.

Referente a la provisión y castigo de las cuentas incobrables, es indispensable remitirnos a la Ley del Impuesto a la Renta, la cual es precisa y clara al referirse a este punto, si las empresas no siguen los procedimientos de provisión y castigo de las cuentas incobrables de acuerdo con la ley, por la falta de control de la cartera morosa, esto ocasionara pérdidas y como consecuencia no se puede reconocer como gastos del ejercicio, lo que incide en la eficacia de las empresas.

Los resultados obtenidos en nuestra investigación guardan concordancia con lo hallado en los antecedentes de la investigación por Pérez, Francisco (2018), donde refiere, que las empresas que otorgan ventas al crédito a sus clientes, siempre asumen el riesgo que los clientes no cumplan con sus pagos a la fecha del vencimiento pactado, por diversos motivos. Es por lo que las empresas deben prever estas pérdidas, que repercuten en la liquidez y en el capital de trabajo.

6.2 Conclusiones.

6.2.1 Se ha establecido que la segmentación de cartera optimiza la gestión de cobranza de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019, debido a que permite establecer estrategias específicas, para obtener los cobros de las ventas al crédito y mejorar sus planes de acción por canal de ventas.

6.2.2 Los datos puestos a prueba permitieron determinar que la cartera morosa incide en la capacidad de pago, en el nivel de liquidez, de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019, si no hay un control, en el crecimiento de las

cuentas por cobrar vencidas, podría generar que no cobren, ni realicen los pagos previstos. Una cartera sana mejora los índices de cobro y pago.

- 6.2.3 Se ha dado a conocer que las políticas de crédito influyen en el ciclo de ventas y la negociación de créditos con los proveedores de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019, por el vínculo con cada canal de ventas y compras, con la finalidad de evitar que los días de cobros a los clientes sean mayores a los días de pago a proveedores.
- 6.2.4 La hipótesis contrastada permitió determinar, que el aumento de las líneas de crédito concedidas a los clientes, incide en el crecimiento de los inventarios de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019, por el impacto que casusa en las ventas, debido a que el planeamiento de inventarios a comprar o producir para ser comercializados, se inicia con el pronóstico de ventas.
- 6.2.5 Se ha establecido que la provisión de incobrables afecta la calidad de las Cuentas por Cobrar de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019, si no hay un control riguroso de los casos de clientes con problemas de morosidad y se incumplen las políticas de crédito de la empresa, se verán afectados los logros y objetivos de la empresa, es necesario reconocer como gasto las cuentas incobrables, de acuerdo a la ley del Impuesto a la Renta.
- 6.2.6 El análisis de los datos permitió establecer que la garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019, en caso de incumplimiento en el pago de la cuenta por cobrar, se ve afectado los inventarios, con una reducción en los costos de producción, lo que reduce la calidad del activo, si

la empresa cuenta con garantías recibidas por los créditos, estas al vencimiento se ejecutara legalmente.

6.2.7 Finalmente se puede concluir que el riesgo crediticio incide en el nivel de capital de trabajo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019, debido a que, si hay un control riguroso de los créditos otorgados esto permitirá mitigar los riesgos crediticios, se tendrá una cartera sana y a la vez no se afecta el nivel adecuado del capital de trabajo.

6.3 Recomendaciones

6.3.1 Definir los criterios de segmentación de cartera de los clientes, en políticas de créditos empezando por los criterios de tipo de canal de ventas, capacidad y performance de pagos; y a la vez vincular las comisiones de las fuerzas de ventas con el cumplimiento de las metas de cobranzas por canal de ventas.

6.3.2 Implementar un conjunto de indicadores de frecuencia mensual en el área de créditos y cobranzas como son: cartera morosa/ total cartera asignando un ratio máximo en términos porcentuales, días de cuentas por cobrar por segmento, valor máximo de la cartera morosa por canal de ventas con la finalidad de que la Alta Dirección monitoree, el potencial riesgo de la cartera morosa y su impacto en la liquidez de la empresa.

6.3.3 Establecer en las políticas de créditos y cobranzas, condiciones de créditos concedidos a los clientes en términos de días cuidando que estos nunca sean superiores a los días de pago que nos otorgan los proveedores. Un tema para tomar en cuenta es la capacidad de negociación de las empresas frente a sus clientes.

6.3.4 La Alta Dirección debe establecer las personas autorizadas en la organización para aprobar las líneas de créditos de los clientes por segmentos, así como las solicitudes de ampliación, las líneas de créditos

aprobadas deberán ser un insumo para apoyar el pronóstico de ventas y estos a su vez alimentara el plan de compras e importaciones, el cual debe alcanzar un grado de eficiencia para no generar inventarios en exceso en los almacenes, y el impacto negativo en el nivel de capital de trabajo.

- 6.3.5 Implementar una política de provisión financiera de cobranza dudosa con frecuencia mensual la misma que deberá reflejarse en el reporte de antigüedad de la deuda. Lo anterior permitirá a la Dirección Financiera autorizar oportunamente incrementos o reducciones de líneas de crédito, de clientes con la finalidad de cuidar la calidad de la cartera.
- 6.3.6 Se sugiere incluir en la Política de créditos los diferentes tipos de garantía que se debe solicitar a los clientes que requieran línea de crédito o aumentos pero que en ambos casos los montos solicitados, no excedan la capacidad de pago histórica.
- 6.3.7 Se recomienda a las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana que incluyan en sus procedimientos de evaluación de riesgo crediticio, el uso de tecnologías disruptivas como la inteligencia artificial o la minería de datos, para tener una mayor aproximación de los riesgos crediticios.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes Bibliografía.

- Aguirre Ramírez, Carlos. (2018). "Cómo financiar la necesidad de capital de trabajo de una empresa". Lima Perú: Conexión Esan.
- Alcalá Díaz, María Ángeles. (2015). "Hacia un nuevo modelo de mercado hipotecario". España. Editorial Dykinson, Pág. 152 y 153.
- Alvarado Verdín, Víctor Manuel. (2016). "Ingeniería de costos". México. Primera edición E-book.
- Amat Salas Oriol y Piug Xavier. (2018). "Máster en Finanzas". España. Profit Editorial.
- Arroyo Gordillo, Pedro, Vásquez Rivas Plata, Ruth, Villanueva, Agustín (2020). "Finanzas empresariales: Enfoque práctico". Lima, Perú. Fondo editorial Universidad de Lima.
- Barreda Salgado Jorge Fernando. (2016). La gestión del capital de trabajo: Modelo de diagnóstico para determinar los recursos negociables necesarios para el crecimiento y la estacionalidad. [Tesis maestría, Universidad del Azuay]. Cuenca - Ecuador. Repositorio de la Universidad del Azuay.
<http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/6312>
- Bobadilla, Elena. (2018). "En el 2018 Aumentó la Morosidad Crediticia en el Perú". Lima, Perú. Diario Gestión, 23 de marzo 2019.
- Boletín Estadístico Minero. (2019). "Empleo minero en el Perú: Un enfoque de género. Informe del empleo minero". Lima, Perú. Ministerio de Energía y Minas. Perú, Edición: 30 Nov 2019 (Según ESTAMIN octubre 2019).
- Brachfeld Montaña, Pedro Joaquín. (2015). "Análisis del moroso Profesional". España. Profit.
- Brachfeld Montaña, Pedro Joaquín. (2015). "Vender a crédito y cobrar sin impagados: Manual del credit management para conceder crédito a clientes y cobrar sin percances". España. Editado PROFIT.
- Cardozo, Hernán. (2015). "Contabilidad de Entidades de Economía Solidaria Bajo NIIF para PYME- Dinámica de cuentas, Políticas Contables y Financieras". Colombia. ECOE EDICIONES.
- Castro Espilco Angélica Verónica, Ramos Osorio Luis Martín, Vega Villanueva Grazzia Milagros, Ynocente Regalado Ángel Alfredo. (2019). Buenas Prácticas en la Gestión de Capital de Trabajo y su Impacto en la Creación de Valor en las Empresas Representativas del Sector Industrial y Minero de la Bolsa de Valores de Lima Durante el Periodo 2010-2016. [Tesis maestría, Universidad Pontificia Universidad

Católica del Perú]. Lima, Perú. Repositorio de la Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/14126>

Diario Gestión, (2018). “El Gobierno creó el Fondo de Garantía Empresarial”. Gestion.pe - Grupo El Comercio.

García Villacorta, Arturo. (2017). “Las garantías en las deudas empresariales y su ejecución”. Lima, Perú. Universidad Esan, Conexión Esan.

García Villacorta, Arturo. (2017). “Criterios básicos para la gestión de créditos y cobranzas”, Lima, Perú. Universidad Esan, Conexión Esan, 4 de agosto 2017.

García, Elizabeth. (2019). “Banca pone en la Mira a Pequeñas Empresas por Alza de Morosidad”. Lima, Perú. Diario Gestión, el 23 febrero 2019.

Gidron, Miriam. (2018). “La calidad de los activos: una asignatura pendiente en Europa”. España. Banco Continental BBVA.

Gonzales Vásquez, Alan Jhonny. (2017). Análisis en el Otorgamiento de los Créditos Comerciales en la Empresa Industrial Litografía Manix S.A.C., 2015-2016. [Tesis maestría Universidad Peruana de las Américas]. Lima, Perú. Repositorio de la Universidad Peruana de las Américas. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/90>

Grajales Londoño, Gherson, Vargas Sierra, Carlos Arturo y Agudelo Goraldo, Luz Deicy, (2019). Estatuto tributario 2019. “Buenas prácticas tributarias de gobierno corporativo”, Cartera Morosa o Perdida, Artículo 145. Dedución de deudas de dudoso o difícil cobro”. Colombia., Primera Edición, Ediciones de la U, 1 mar, Pág. 196.

Jaramillo Aguirre, Sebastián. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. [Tesis maestría, Universidad Autónoma de Manizales]. Repositorio de la Universidad Autónoma de Manizales. Manizales, Colombia. Repositorio de la Universidad Autónoma de Manizales <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5893542>

López Ronquillo, Mauricio Javier. (2016). El riesgo de crédito en la cartera de consumo y su relación con el sobreendeudamiento. [Tesis maestría, Universidad de Guayaquil], Guayaquil, Ecuador. Repositorio de la Universidad de Guayaquil. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/reduq/9670/1/>

Mcmillan, Jonathan. (2018). “El fin de la banca: El dinero, el crédito y la revolución digital”. España. Penguin Random House Grupo

Mendoza Roca, Calixto y Ortiz Tovar, Olson. (2016). “Contabilidad financiera para Contaduría y Administración”. Colombi. ECOE ediciones, pág. 179 y 180.

- Moreno Fernández, Joaquín Andrés. (2018). "Prontuario de finanzas empresariales". México. Patria educación, Pág., 536.
- Pacheco Coello, Carlos Enrique y Pérez Brito, Gabriel Jesús. (2018). "El proyecto de inversión como estrategia gerencial". México.
- Picon Gonzales, Jorge. (2019). "¿Quién se llevó mi gasto? La ley, la SUNAT o lo perdí yo...?". Lima, Perú. Dogma Ediciones.
- Rodríguez Batlle, Cesar. (2018). "Los Sistemas de Garantías, Rol como Instrumento Financiero para el Financiamiento y Cobertura de Riesgo de Cambio". Lima, Perú. Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), Secretaría General, Pág. 6.
- Rodríguez Domínguez, Aida Carolina. (2017). "El lugar de la estructura organizacional en la gestión por procesos". Lima, Perú. Conexión Esan, el 17 de marzo 2017.
- Sánchez. Lobatón, Evangelina. (2017). "Manual. Gestión y control del presupuesto de tesorería". Madrid, España. Editorial CEP, 2017, Pág. 39.
- Sarmiento. S, Julio. A. (2017). "Valoración de empresas". Lima, Perú. Conexión Esan, el 22 de marzo 2017.
- Saucedo Venegas, Humberto. (2019). "Auditoría financiera del capital de trabajo en PYMES: Evaluación integral para su negocio". México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Tafur Alegría, Esther Elena. (2017). El control del riesgo crediticio y su incidencia en la gestión financiera de las empresas procesadoras de té en Lima Metropolitana 2014-2016. [Tesis maestría, Universidad San Martín de Porres]. Lima, Perú. Repositorio de la Universidad San Martín de Porres. <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/3071>
- Torres Van Grieken, Julio Cesar. (s.f.). "Curso de formación Profesional bancaria". Venezuela. Banco Caroni- Banco Universal, Pag 54.
- Vélez, Carolina. (2018). "MF1790_3 - Comercialización de productos y servicios en pequeños negocios o microempresas". España. Elearning S.L., pág. 24 y 25.
- Fuentes Electrónicas.
- Andújar, Juan. (2018). 5 pasos para planificar (y realizar) tu crecimiento. SAGE ADVICE. <https://www.sage.com/es-es/blog/5-pasos-planificar-realizar-crecimiento/>
- Arce Furuya, Luis Alberto, (2019). Castigo de deudas incobrables o deuda dudosa. <https://www.abogadotributarista.pe/index.php/10-articulos/45-castigo-de-deudas-incobrables-o-deuda-dudosa>.

- Banco Base (2017). ¿Por qué es tan importante el capital de trabajo para una empresa? Grupo Financiero Base. <https://blog.bancobase.com/por-que-es-tan-importante-el-capital-de-trabajo-para-una-empresa>.
- Banco Continental BBVA. (2018). Diferencias entre un préstamo y una línea de crédito. <https://www.bbva.com/es/diferencias-entre-un-prestamo-y-un-credito>
- Bobadilla, Elena. (2019). En el 2018 Aumentó la Morosidad Crediticia en el Perú. Diario Gestión. <https://gestion.pe/publiirreportaje/2018-aumento-morosidad-credicia-peru-255634-noticia/?ref=gesr>
- Brachfeld Montaña, Pedro Joaquín. (2016). Cómo determinar el riesgo de crédito comercial integral de un cliente. Brachfeld Credit & Risk Consultants. <https://perebrachfield.com/blog/noticias-e-informaciones/determinar-riesgo-credito-comercial-integral-cliente/>
- Brachfeld, Pere. (2017). Cómo diseñar políticas de crédito para el otorgamiento de los aplazamientos de pago a clientes. Brachfeld Credit & Risk Consultants. <https://perebrachfield.com/blog/noticias-e-informaciones/disenar-politicas-credito-otorgamiento-los-aplazamientos-pago-clientes/>
- Calle, Juan Pablo. (2020). 5 pasos para el análisis del riesgo financiero. <https://www.piranirisk.com/es/blog/5-pasos-para-el-analisis-de-riesgo-financiero>
- Campoverde Vélez, Félix. (2019) “El Riesgo Crediticio”. <https://www.zonaeconomica.com/riesgo-credicio>
- Coll Morales, Francisco, (2019). Capacidad de pago. Econopedia Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-pago.html>
- Conexión Esan, (2016). La gestión del riesgo crediticio, ¿a cargo de las empresas? Lima, Perú. Universidad Esan, 13 diciembre 2016. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-gestion-del-riesgo-credicio-a-cargo-de-las-empresas/>
- Conexión Esan, (2016). La importancia de una buena gestión del capital de trabajo. Lima, Perú. Universidad Esan, 16 septiembre 2016. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/09/la-importancia-de-una-buena-gestion-del-capital-de-trabajo/>
- Conexión Esan, (2016). La Política de Créditos de una Entidad Financiera. Lima, Perú. Universidad Esan, publicado 13, diciembre 2016. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera/>
- Conexión Esan (2017). Criterios básicos para la gestión de créditos y cobranzas.** Lima, Perú. Universidad Esan, publicado el 4 de agosto 2017. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/08/criterios-basicos-para-la-gestion-de-creditos-y-cobranzas/>

- Conexión Esan. (2017). Las herramientas de gestión de la cobranza". Lima, Perú. Universidad Esan, publicado el 4 de agosto 2017. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/08/las-herramientas-de-gestion-de-la-cobranza/>
- Conexión Esan, (2018). ¿Por qué implementar un sistema de gestión de calidad en tu empresa? Lima, Perú. Universidad Esan. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2018/01/por-que-implementar-un-sistema-de-gestion-de-calidad-en-tu-empresa>
- Corvo, Helmut. (2018). Cuentas Incobrables: características, estimación. <https://www.lifeder.com/cuentas-incobrables/>
- Díaz, Paula. (2019). Clasificación ABC de clientes. Consultora en Inforges. <https://www.inforges.es/post/clasificacion-abc-de-clientes>
- El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI. (2010). http://www.gacetajuridica.com.pe/boletin-nvnet/img_bol08/COdigo%20de%20proteccion%20y%20defensa%20del%20consumidor.pdf
- Emprender Hoy, (2017). ¿Qué es un crédito para capital de trabajo? <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/que-es-un-credito-para-capital-de-trabajo-noticia-1050426>,
- Fernández Lastra, Emilio. (2017). Cómo clasificar y segmentar a tus clientes. <https://artyco.com/como-clasificar-segmentar-clientes/>
- Gerens Escuela De Postgrado, (2018). El mantenimiento de la gestión de activos: maximizar el valor de los activos existentes. <https://gerens.pe/blog/mantenimiento-maximiza-valor-activos-existentes/>
- Gestión Empresarial. (2017). Capacidad de pago y voluntad de pago – Microfinanzas. Gestión Empresarial. <http://degestionempresarial.blogspot.com/>
- Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) e Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2019). CCL: Construcción liderará el crecimiento del PBI en 2019. <https://elcomercio.pe/economia/construccion-liderara-crecimiento-pbi-2019-estima-ccl-noticia-nndc-597704-noticia/?ref=ecr>
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. (2005). Administración de las cuentas por cobrar. https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinestecnicosorig/BOL_20_05_CTN_TE.PDF
- León, Janice. (2018). ¿Cómo mido mi capacidad de endeudamiento?. Lima, Perú. Banco continental. <https://www.bbva.com/es/mido-capacidad-endeudamiento/>
- Ley del Impuesto a la Renta: (2001). Provisiones de Incobrables.

- <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2001/oficios/i1342001.htm>
- Ley General De Sociedades. (1997). Diario oficial El Peruano. <https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0004/2-ley-general-de-sociedades-1.pdf>
- Leyva, Findia. (2019). Cómo utilizar la segmentación de clientes para fijar objetivos de venta. Consultora Estrategia Comercial. <https://findialeyna.com/utilizar-la-segmentacion-de-clientes-para-fijar-objetivos>
- Marketing Finanzarel. (2018). Pasos Clave para una Gestión de Cobros Eficaz. <https://www.finanzarel.com/blog/gestion-de-cobros/>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2021). Informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas 2021 – 2024. https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/marco_macro/IAPM_2021_2024.pdf
- Ministerio de energía y Minas. (2019). Análisis de la Estadística Minera. <http://www.minem.gob.pe/minem/archivos/file/Mineria/PUBLICACIONES/VARIABLES/2019/BEMOCT19.pdf>
- Normas Internacionales de Contabilidad – NIC. (2016). Versión 2016. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/39_NIC.pdf
- Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF. (2020). Versión 2020. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/niif/SpanishRed2020_IFRS01_GVT.pdf
- Norma Internacional ISO 31000. (2018). Administración de Riesgos. <https://auto-q-consulting.com.mx/Muestra24.IATF.2020/Norma.ISO.31000.2018.Espanol.pdf>
- NOVICAP. (2019). Línea de crédito: ventajas e inconvenientes. <https://novicap.com/guia-financiera/ventajas-linea-de-credito/>
- Olivera Novelo, Jaime. (2016). Análisis de estados financieros. Editorial Digital UNID. https://play.google.com/store/books/details/Editorial_Digital_UNID_An%C3%A1lisis_de_estados_financi?id=Z7sQDQAAQBAJ
- Organización Internacional de Normalización. Norma ISO 31000.(2018) El valor de la gestión de riesgos en las organizaciones. España. <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:31000:ed-2:v1:es>
- Panek, Tracey. (2019). Cómo aplicar la segmentación inteligente para aumentar el flujo de efectivo y la colaboración en tu empresa. EMPRESA ACTUAL. <https://www.empresaaactual.com/como-aplicar-la-segmentacion-inteligente>
- Panta Chero, Omar Jovany. (2018). Provisión y Castigo de cuentas incobrables. Lima, Perú. 6 enero 2018. <https://elblogdelcontador.com/provision-castigo-cuentas-incobrables/>

- Panez, Chacaliaza & Asociados Y Panez & Faesa RSM (2018). ¿Qué es la cartera de cobranzas?. Consultora Panez, Chacaliaza & Asociados y Panez & Faesa RSM. <https://www.rsm.global/peru/es/aportes/blog-rsm-peru/que-es-la-cartera-de-cobranzas>
- Pérez Hernández, Francisco. (2018). Los 4 tipos de Riesgo de Crédito. EALDE Business School. <https://www.ealde.es/gestion-de-riesgos-de-credito/>
- Pérez Sánchez, Ana. (2016). ¿Qué son los activos líquidos?. Finanzas y economía. <https://www.finanzas.com/activos-liquidos>.
- Portal Económico MAXIMIXE., (2019), Maquinaria para la minería subterránea se contraerá 21,2% en 2019. Alerta económica. <https://alertaeconomica.com/maquinaria-para-la-mineria-subterranea-se-contrara-212-en-2019/>
- Price Waterhouse Coopers PWC. (2017). Las principales mineras del mundo se recuperan. <https://www.pwc.com/cl/es/prensa/prensa/2017/PwC-Las-principales-mineras-del-mundo-se-recuperan.html>
- Robayo, Gabriel. (2019). Crédito y cobranza, como lograrlo sin morir en el intento. MBA América economía. <https://mba.americaeconomia.com/articulos/columnas/credito-y-cobranza-como-lograrlo-sin-morir-en-el-intento>
- Rumbo Minero Internacional, (2019). Minem: El 70% de los trabajadores mineros tienen entre 26 a 45 años. Lima, Perú. <https://www.rumbominero.com/noticias/mineria/minem-el-70-de-los-trabajadores-mineros-tienen-entre-26-a-45-anos/>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, s.f.). Central de Riesgos de la SBS. <https://www.consumidor.gob.pe/documents/127561/1460393/CentralDeRiesgos.pdf/3314584b-9d2b-fb8a-ee77-54cc310518ec>
- Super Intendencia de Banca, Seguros y AFP, (2021). Informe de Estabilidad del Sistema Financiero – Mayo 2021. https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pub_InformeEstabilidad/Informe%20de%20Estabilidad%20Financiera_2021-I.pdf
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2001). Legislación. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2001/oficios/i1342001.htm>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2018). Registro de la estimación de cobranza dudosa para tributos internos de Sunat – Captadora. <https://www.sunat.gob.pe/cuentassunat/captacionImpuestos/iconstable/2018/anexo1-pc002-2018-7B0200.pdf>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2018). Registro de Impugnaciones Impositivas para Tributos Internos de Sunat- captadora

<https://www.sunat.gob.pe/cuentassunat/captacionImpuestos/iconstable/2018/anexo2-pc002-2018-7B0200.pdf>

Willstatter, Patricia. (2019). ¿Cuándo prescriben las deudas en el sistema financiero? Diario Gestión. <https://gestion.pe/tu-dinero/prescriben-deudas-sistema-financiero-245516-noticia/?ref=gesr>

ANEXOS

Anexo N° 01: Matriz de Consistencia

TITULO : “EL RIESGO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE MAQUINARIAS LIVIANAS PARA LA MINERIA EN LIMA METROPOLITANA EN EL PERIODO DEL 2017 - 2019”

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPOTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General.	<p style="text-align: center;">Variable Independiente</p> <p>X. Riesgo crediticio</p> <p>X1: Segmentación de cartera X2: Cartera morosa X3: Política de crédito X4: Línea de crédito X5: Provisión de incobrables X6: Garantía de crédito</p> <p style="text-align: center;">Variable Dependiente</p> <p>Y.- Capital de trabajo.</p> <p>Y1: Gestión de cobranza. Y2: Capacidad de pago. Y3: Ciclo de ventas Y4: Crecimiento de corto plazo. Y5: Eficacia Y6: Calidad de los activos</p>	<p>Tipo de investigación. - Aplicada.</p> <p>Diseño de investigación. - No experimental. Descriptivo – Correlacional.</p> <p>Población. - Está delimitada por 75 trabajadores en el área gerencial, contable y administrativo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería de Lima Metropolitana.</p> <p>Muestra. - Según muestreo aleatorio simple, se determinó en 63 trabajadores.</p> <p>Técnicas de investigación:</p> <p>a. Encuesta. b. Entrevista estructurada.</p> <p>Instrumentos de investigación:</p> <p>a. El Cuestionario. b. Guía de entrevista.</p>
<p>¿En qué medida el riesgo crediticio incide en el nivel de capital de trabajo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 - 2019?</p>	<p>Demostrar si el efecto del riesgo crediticio incidió en el capital de trabajo de empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 - 2019.</p>	<p>La gestión del riesgo crediticio influye de manera positiva en el capital de trabajo de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019.</p>		
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicos		
<p>¿De qué forma la segmentación de cartera optimiza la gestión de cobranza de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 - 2019?</p> <p>¿En qué dimensión la cartera morosa incide en la capacidad de pago, de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 - 2019?</p> <p>¿En qué medida las políticas de crédito influyen en el ciclo de ventas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 - 2019?</p> <p>¿En qué magnitud el aumento de las líneas de crédito a los clientes incide en el crecimiento de corto plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 - 2019?</p> <p>¿En qué medida la provisión de incobrables afecta la eficacia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 - 2019?</p> <p>¿En qué medida la garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana en el periodo del 2017 – 2019?</p>	<p>Determinar los efectos de la segmentación de cartera en la gestión de cobranzas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019.</p> <p>Evaluar la incidencia de la cartera morosa en la capacidad de pago de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019.</p> <p>Analizar si las políticas de crédito tienen influencia en el ciclo de ventas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019.</p> <p>Determinar si el aumento de las líneas de crédito a los clientes tiene incidencia en el crecimiento de corto plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019.</p> <p>Establecer si la provisión de incobrables incide en la eficacia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 - 2019.</p> <p>Evaluar si la garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana, en el periodo del 2017 – 2019.</p>	<p>La segmentación de cartera influye en la gestión de cobranzas de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería en Lima Metropolitana.</p> <p>La cartera morosa incide en la capacidad de pago en el corto y largo plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.</p> <p>Las políticas de crédito como estrategia de venta, influye directamente en el ciclo de ventas de las empresas industriales de maquinarias livianas en Lima Metropolitana.</p> <p>La asignación de la línea de crédito a los clientes incide de manera positiva generando valor y crecimiento de corto plazo en las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.</p> <p>La provisión de incobrables afecta la eficiencia de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.</p> <p>La garantía otorgada a los clientes en las ventas al crédito influye en la calidad de los activos de las empresas industriales de maquinarias livianas para la minería, en Lima Metropolitana.</p>		

Anexo N° 02: Encuesta.

Encuesta

TÍTULO TESIS.

“EL RIESGO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE MAQUINARIAS LIVIANAS PARA LA MINERIA EN LIMA METROPOLITANA EN EL PEIODO DEL 2017 – 2019”.

VARIABLE INDEPENDIENTE: RIESGO CREDITICIO.

INDICADORES

X1: SEGMENTACIÓN DE CARTERA.

X2: CARTERA MOROSA.

X3: POLÍTICA DE CRÉDITO.

X4: LÍNEA DE CRÉDITO.

X5: PROVISIÓN DE INCOBRABLES.

X6: GARANTÍA DE CRÉDITO.

VARIABLE DEPENDIENTE: CAPITAL DE TRABAJO.

INDICADORES

Y1: GESTIÓN DE COBRANZA.

Y2: CAPACIDAD DE PAGO.

Y3: CICLO DE VENTA

Y4: CRECIMIENTO DE CORTO PLAZO

Y5: EFICACIA

Y6: CALIDAD DE LOS ACTIVOS.

ENCUESTA

INSTRUCCIONES.

La presente técnica tiene por finalidad recoger información de importancia relacionada con el tema “**EL RIESGO CREDITICIO Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE MAQUINARIAS LIVIANAS PARA LA MINERIA EN LIMA METROPOLITANA EN EL PERIODO DEL 2017 – 2019**” Al respecto se solicita que en las preguntas que a continuación se acompaña, tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta, marcando con un aspa (X). Esta técnica es anónima, se agradece su participación.

VARIABLE INDEPENDIENTE (X): RIESGO CREDITICIO

X1. Segmentación de cartera.

- | | |
|--|-----|
| 1. ¿Considera que la Identificación de tipos de clientes y potenciales clientes asignada por criterios como, rentabilidad y capacidad de pago de acuerdo con las ventas realizadas, disminuiría el riesgo crediticio? | () |
| a. En desacuerdo. | () |
| b. Desconoce. | () |
| c. De acuerdo. | () |
| 2. ¿Qué consideraciones debe incluir la empresa en su política de crédito para evaluar solicitudes de crédito por cada cliente y/o potenciales clientes , para minimizar el riesgo crediticio? | () |
| a. No debe hacer distinciones. | () |
| b. Clasificación crediticia en el sistema financiero, conocimiento de mercado, volumen de compra en otros proveedores. | () |
| c. Es una mala estrategia otorgar ventas al crédito. | () |

X2. Cartera morosa.

- | | |
|--|-----|
| 3. ¿Usted cree que si no hay un control de la cartera morosa puede afectar la liquidez, causando un impacto negativo en el capital de trabajo de la empresa? | () |
| a. No tiene impacto en el periodo. | () |
| b. Causa impacto negativo sobre el cumplimiento de sus obligaciones como: pago a proveedores, planilla, impuestos, etc. | () |
| c. Desconoce. | () |
| 4. ¿Cuáles son los procedimientos a considerar por las empresas a efectos de controlar el crecimiento de la cartera de cobranza dudosa , y así mitigar los efectos del riesgo crediticio? | () |
| a. Enviar avisos de cobro a través de correo y llamadas telefónica antes del vencimiento de los comprobantes de pago. | () |
| b. Iniciar previamente un proceso judicial, con las pruebas necesaria. | () |
| c. Esperar el vencimiento de los comprobantes de pago. | () |
| d. Todas las anteriores. | () |

X3. Política de crédito.	
<p>5. ¿En su opinión que criterio deben tomar en cuenta las empresas para otorgar los días de crédito y/o cobro a sus clientes, para reducir el nivel de la morosidad?</p> <p>a. Solo debe considerar la capacidad de pago histórica de los clientes.</p> <p>b. Otorgar los mismos días de crédito que recibe de sus proveedores.</p> <p>c. El tiempo que solicite el cliente, pero que no super los 60 días.</p>	<p>()</p> <p>()</p> <p>()</p>
<p>6. ¿Considera conveniente que las empresas para controlar el riesgo crediticio realicen un análisis crediticio riguroso para las nuevas solicitudes de crédito?</p> <p>a. Si, tener informaciones confiables sobre los clientes para el desarrollo de análisis.</p> <p>b. No, lo considera conveniente.</p> <p>c. Es suficiente con establecer las políticas de crédito.</p> <p>d. Desconoce.</p>	<p>()</p> <p>()</p> <p>()</p> <p>()</p>
X4. Línea de crédito.	
<p>7. ¿Considera que un historial crediticio negativo es un mal precedente para la empresa al momento de solicitar créditos?</p> <p>a. Si.</p> <p>b. No.</p>	<p>()</p> <p>()</p>
<p>8. ¿En su opinión las empresas para mitigar los riesgos crediticios deben consultar la clasificación crediticia de sus clientes en las centrales de riesgo antes de aprobarles nuevas solicitudes de crédito?</p> <p>a. Es un gasto.</p> <p>b. Si se debe revisar previamente la clasificación de riesgo crediticio antes de conceder nuevos créditos a sus clientes.</p> <p>c. Hay que confiar en nuestros clientes.</p>	<p>()</p> <p>()</p> <p>()</p>
X5. Provisión de incobrables.	
<p>9. ¿Es importante que las empresas incluyan en sus políticas de crédito los procedimientos a seguir para él envió al área legal de los clientes que aparezcan en los reportes de antigüedad de la deuda con excesiva morosidad y que empiecen a generar provisiones de incobrables?</p> <p>a. Si.</p> <p>b. No.</p>	<p>()</p> <p>()</p>
<p>10. ¿Considera necesario que las empresas incluyan en su política de crédito la obligación de registrar provisiones de cobranza dudosa mensuales en el Estado de Resultados con relación a clientes que tengan deudas vencidas mayores a 30 días?</p> <p>a. En desacuerdo.</p> <p>b. Desconoce.</p> <p>c. De acuerdo.</p>	<p>()</p> <p>()</p> <p>()</p>
X6. Garantía de crédito.	
<p>11. ¿Considera estratégico que los clientes que soliciten ampliación de sus líneas de crédito que puedan exceder su capacidad de pago histórica acepten la factura negociable para conseguir liquidez y reducir el riesgo crediticio?</p> <p>a. Si.</p> <p>b. No.</p>	<p>()</p> <p>()</p>

<p>12. ¿Cree usted importante que las empresas consideren en su política de cobranza descuentos financieros por pagos adelantados de sus clientes y a la vez definir los porcentajes mínimos de amortización de la deuda cuando no pueda cancelar el 100% del comprobante de pago en su fecha de vencimiento?</p> <p>a. En desacuerdo.</p> <p>b. Desconoce.</p> <p>c. De acuerdo.</p> <p>d. Muy de acuerdo.</p>	<p>()</p> <p>()</p> <p>()</p> <p>()</p>
---	---

VARIABLE DEPENDIENTE (Y): CAPITAL DE TRABAJO.

Y1. Gestión de cobranza.

<p>13. ¿Es conveniente para la gestión de cobranzas que las empresas incorporen en sus políticas comerciales la condición de canjes de facturas por letras de cambio para aumentar la probabilidad de cancelación de los comprobantes a la fecha de vencimiento?</p> <p>a. No, es conveniente porque se van a demorar más tiempo en cobrar.</p> <p>b. De esta manera la empresa puede proyectar sus ingresos y gastos.</p> <p>c. Se incurre en gastos.</p> <p>d. Desconoce.</p>	<p>()</p> <p>()</p> <p>()</p> <p>()</p>
<p>14. ¿Considera que la gestión de las cobranzas debe hacerse sobre la base de las condiciones de ventas al crédito pactadas con los clientes, para mantener un nivel apropiado de capital de trabajo?</p> <p>a. En desacuerdo.</p> <p>b. Desconoce.</p> <p>c. De acuerdo.</p>	<p>()</p> <p>()</p> <p>()</p>

Y2. Indicador Capacidad de pago.

<p>15. ¿Cree importante que las empresas elaboren flujos de caja proyectados para los próximos (6) meses con la finalidad de identificar posibles déficits de efectivo y a la vez revisar planes de acción para mejorar las proyecciones de las cobranzas esperadas?</p> <p>a. No es importante porque no determina si el cliente va a cumplir con sus pagos en la fecha pactada.</p> <p>b. El Flujo de caja muestra los ingresos, gastos y mide la capacidad de endeudamiento de la empresa.</p> <p>c. Calcula su capacidad de pago con base en supuestos.</p>	<p>()</p> <p>()</p> <p>()</p>
<p>16. ¿Considera importante que las empresas tengan como estrategia el calce de los ingresos y gastos mensuales en efectivo para no afectar la capacidad de pago de la empresa?</p> <p>a. Si.</p> <p>b. No.</p>	<p>()</p> <p>()</p>

Y3. Ciclo de Venta

<p>17. ¿En su opinión cree que los ratios de rotación de cuentas por cobrar de inventarios permite evaluar la tendencia histórica de la liquidez de las empresas?</p> <p>a. En desacuerdo.</p> <p>b. Indiferente.</p> <p>c. De acuerdo.</p>	<p>()</p> <p>()</p> <p>()</p>
--	----------------------------------

18. ¿Cree que el control y la relación entre la rotación de inventarios de cuentas por cobrar y las cuentas por pagar producto de las ventas al crédito, tendrá algún efecto en el capital de trabajo?	()
a. Opina que se deben consideren menos días de cobro a los clientes que los días de pago a los proveedores.	()
b. Es irrelevante cuanto mayor rotación de inventarios, con ventas al crédito es mejor para la empresa.	()
c. Es indiferente.	()
d. Se debe identificar la antigüedad de la deuda.	
Y4. Crecimiento de corto plazo.	
19. ¿Considera, que las empresas que han realizado una inversión para adquirir activos para la venta obtendrán un crecimiento de las ventas ?	()
a. No necesariamente.	()
b. Se debe analizar la rotación de los activos adquiridos para la venta, generaran crecimiento a corto plazo.	()
c. Depende de factores de mercado y económicos.	()
20. ¿En su opinión la cantidad de producción de bienes y/o servicios que fabrica la empresa debe estar en función a los requerimientos y estudios del mercado, para que el capital de trabajo no se vea afectado?	()
a. Debe producir en cantidad cuando la materia prima tiene bajo precio.	()
b. Se debe hacer estudios del comportamiento del mercado y la innovación tecnología para la producción.	()
c. Producir según el pronóstico de ventas de los próximos 3 meses.	()
d. Producir en masa y después buscar clientes.	()
Y5. Eficacia.	
21. ¿Considera que un mayor control y evaluación de línea de créditos otorgada a los clientes hará que la empresa maneje con eficacia el capital de trabajo?	()
a. Si.	()
b. No.	()
c. Desconoce.	()
22. ¿Considera usted que el logro de los objetivos financieros de las empresas propuestos en el Presupuesto Anual incide en los riesgos de liquidez vinculado al capital de trabajo?	()
a. En desacuerdo.	()
b. Desconoce.	()
c. De acuerdo.	()
Y6 Calidad de los activos.	
23. ¿En su opinión, las empresas deben adquirir productos con alta rotación de inventarios que les permita mejorar la calidad de sus activos e impactar positivamente en el ciclo de conversión de caja?	()
a. Si.	()
b. No.	()
c. Desconoce.	()
24. ¿La implementación y utilización de una planta y equipos moderna con alta tecnología mejora la productividad y permite mantener un capital de trabajo óptimo para la empresa?	()
a. No, porque la tecnología cambia rápidamente.	()
b. Sería un gasto ya que no tendría operarios capacitados para el manejo de las maquinarias.	()
c. Mejora de los activos hace que se produzcan más y en menor tiempo reduciendo costos.	()
d. No sabe no opina.	()

Anexo N° 03: Caso.

CASO PRACTICO N°1: PROVISION COBRANZA DUDOSA Y CASTIGO.

“La empresa “COMERCIAL LEZMA S.A.C.” tiene una letra por cobrar vencida de S/. 50,000 del cliente “LIDER S.A.C.”

El vencimiento de la letra N.º 008012, fue el 30.11.2017, las dos empresas no son vinculadas, la empresa acreedora ha realizado el protesto de la letra de acuerdo con la Ley de Títulos y Valores y asimismo ha exigido el pago de la deuda a través de correo y cartas notariales”.

Se realizará el tratamiento tributario y la contabilización de la estimación de cobranza dudosa y el castigo correspondiente.

SOLUCIÓN:

1. Se plantea que ambas empresas no son vinculadas, la deuda no está afianzada por Entidades Financieras y no se menciona de alguna prorrogas; Por lo tanto, bajo estos supuestos si puede ser reconocida como incobrable.
2. Se aprecia que la deuda, ha sido plenamente identificada y determinada; además, esta vencida desde noviembre del 2017 y que, al 31 de diciembre 2018, ha pasado más de 12 meses desde su vencimiento, y la empresa ha agotado todos los medios para exigir su cobranza, protestando el valor según lo normado en la Ley de Títulos valores y también a través de cartas notariales.

Según lo descrito en el caso, se procederá a realizar el registro de la provisión correspondiente a lo incobrable.

Contabilización de Canje de letra- Envió a legales – Provisión y castigo

		DEBE	HABER
VENTA			
12	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar - en cartera	50000	
40	Tributos y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar		7,627.12
401	Gobierno central		
4011	Impuesto general a las ventas		
40111	Igv - cuenta propia		
70	Ventas		42,372.88
701	Mercaderías		
7011	Mercaderías manufacturadas		
01/07/2017 Por la venta de mercaderías a Lider SAC con F/001-0001			
CANJE DE LETRAS			
12	Cuentas por cobrar comerciales - terceros	50,000.00	
123	Letras por cobrar		
1231	En cartera		
12	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		50,000.00
121	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar		
1212	Emitidas en cartera		
01/07/2017 Por el canje de la F/001-0001 por cobrar por letra por cobrar N° 008012			
LEGALES			
12	Letras Tramite Legal.	50,000.00	
1231091000	Tramite legal - letras		
12	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		50,000.00
123	Letras por cobrar		
1231	En cartera		
30/06/2018 Por el traslado de letras vencidas a tramites legales.			
PROVISION DE INCOBRABLES			
68	VALUACION Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES	50,000.00	
684	Valuacion de activos.		
6841	Estimaciones de cuentas de cobranza dudosa		
68411	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBANZA DUDOSA		50,000.00
191	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		
1913	Letras por cobrar		
31/12/2018 Por la provision de incobrables.			
CASTIGO DE INCOBRABLES			
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBANZA DUDOSA	50,000.00	
191	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		
1913	Letras por cobrar		
12	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		50,000.00
123	Letras por cobrar		
1231	En cartera		
31/12/2019 Por el castigo de la deuda incobrable			

Elaborado propia.