



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Políticas de Crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas
comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado**

2014

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

AUTOR

ZEBALLOS PUMA DAYAN MIJAIL

ASESOR

Doc. Díaz Díaz Donato

LINEA DE INVESTIGACION

FINANZAS

LIMA - PERÚ

2017

Página del Jurado

Presidente

Secretario

Vocal

El presente trabajo de investigación está dedicado a mis familiares por su constante apoyo y estar siempre a mi lado para poder seguir adelante.

En primer lugar, agradecer a Dios por las fuerzas que siempre me brinda, mis padres por el apoyo constante y a mi asesor Donato Díaz Díaz por siempre estar guiándome y sobre todo por la comprensión y paciencia.

Declaratoria de Autenticidad

Yo, Zeballos Puma Dayan con DNI N° 46948947, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales , Escuela de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica .

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presentan en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 03 de Julio del 2017

Zeballos Puma Dayan

DNI: 46948947

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Las Políticas de Crédito y su incidencia en la Liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-cercado 2014”, la misma que someto a su consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de Contador Público.

El presente trabajo de investigación ha sido realizado en base a información obtenida de manera teórica-práctica, así como de consultas bibliográficas y de conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional.

El documento consta de 7 capítulos

CAPITULO I. INTRODUCCIÓN

CAPITULO II. MARCO METODOLOGICO

CAPITULO III. RESULTADOS

CAPITULO IV. DISCUSIÓN

CAPITULO V. CONCLUSIONES

CAPITULO VI. RECOMENDACIONES

CAPITULO VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ANEXO

Dayan Zeballos Puma

Resumen

La presente investigación titulada: “Políticas de Crédito y su incidencia en la Liquidez en las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014”, tiene como objetivo principal determinar la relación entre las variables políticas de crédito y liquidez de las empresas comercializadoras en el distrito de Lima-Cercado 2014.

La investigación tiene como diseño no experimental, debido a que ninguna de las dos variables será manipulada. Está conformada por una población de 51 personas que laboran en las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado, la muestra está conformada por 45 personas de las áreas de contabilidad, finanzas, administración. El instrumento que se ha utilizado es la de encuestas, el cual ha sido validado por docentes calificados de una Universidad Cesar Vallejo y por el Alfa de Cronbach.

Para la comparación de las hipótesis se ha utilizado la prueba del Chi Cuadrado, el cual muestra la relación entre ambas variables.

Al finalizar esta investigación se pudo determinar que las políticas de crédito si incide en la liquidez, ya que estas dos variables se generan en base al producto de la empresa, el resultado de este beneficiara a tener identificado los diversos procesos crediticios para que así cumplan con los estándares de las políticas establecidas por la organización.

Palabras clave: Políticas de Crédito, Liquidez, Evaluación de Crédito, Gestión.

Abstract

The present research entitled "Credit policies and their effect on liquidity in chemical trading companies in the district of Lima-Cercado 2014", has as main objective to determine the relationship between credit policies and the liquidity of Marketing companies in the district of Lima-Cercado 2014.

The research has as a non-experimental design, because none of the two variables will be manipulated. It is made up of a population of 51 people who work in the companies of commercialization of chemical products in the district of Lima-Cercado, the sample is conformed by 45 people of the areas of accounting, bonds, administration. The instrument that has been used in the surveys, which has been validated by the qualified ones of a University Cesar Vallejo and by the Alpha of Cronbach.

For the comparison of the hypotheses, the Chi Square test has been used, which shows the relationship between both variables.

At the end of this investigation it can be determined that credit policies are initiated in liquidity, since these variables are generated based on the product of the company, the result of this beneficiary to have identified the various credit processes so that they comply The standards of the policies established by the organization.

Keywords: Credit Policies, Liquidity, Credit Evaluation, Management.

INDICE

PAGINAS PRELIMINARES

Página del jurado.....	I
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento	III
Declaratoria de autenticidad.....	IV
Presentación.....	V
Resumen.....	VII
Abstract.....	VIII

CAPITULO 1: INTRODUCCION

1.1. Realidad Problemática.....	1
1.2. Trabajos previos.....	2
1.2.1. Trabajos Previos de la variable: Políticas de Crédito.....	2
1.2.2. Trabajos Previos de la variable: Liquidez.....	4
1.3. Teorías Relacionadas al tema.....	5
1.3.1. Teorías Relacionada: Políticas de Crédito.....	5
1.3.2. Teoría Relacionadas de: Liquidez.....	9
1.4. Formulación del Problema.....	14
1.4.1. Problema General.....	14
1.4.2. Problemas Específicos.....	14
1.5. Justificación del Estudio.....	14
1.5.1. Conveniencia.....	14
1.5.2. Relevancia Social.....	14
1.5.3. Implicancias	15
1.5.4. Valor Teórico.....	15
1.5.5. Utilidad Metodológica.....	15

1.5.6. Viabilidad.....	15
1.6. Hipótesis.....	15
1.6.1. Hipótesis General.....	15
1.6.2. Hipótesis Especificas.....	15
1.6.3. Objetivos.....	16
1.6.4. Objetivo General.....	16
1.6.5. Objetivos Específico.....	16

CAPITULO II: METODO

2.1. Diseño de Investigación.....	17
2.1.1. Tipo de Estudio.....	17
2.2. Variables y Operacionalización.....	17
2.2.1. Definición de la Variable 1: Políticas de Crédito.....	17
2.2.2. Definición de la Variable 2: Liquidez.....	18
2.2.3. Cuadro de Operacionalización	19
2.3. Población y muestra.....	20
2.3.1. Población.....	20
2.3.2. Muestra.....	20
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	21
2.4.1. Técnicas e instrumentos de recopilación de datos.....	21
2.4.2. Validación y Confiabilidad.....	21
2.5. Métodos de Análisis de Datos.....	23
2.6. Aspecto Ético.....	23

CAPITULO III: RESULTADOS

3.1. Análisis de Resultado	24
3.1.1. Validación de Hipótesis.....	40
3.1.2. Comparación de Hipótesis general.....	40
3.1.3. Comparación de Hipótesis Especifica 1.....	41
3.1.4. Comparación de Hipótesis Especifica 2.....	43
3.1.5. Comparación de Hipótesis Especifica 3.....	44

CAPITULO IV: DISCUSION

Discusión de Resultados.....	46
------------------------------	----

CAPITULO V; CONCLUSION

Conclusiones.....	50
-------------------	----

CAPITULO VI: RECOMENDACIONES

Recomendaciones.....	51
----------------------	----

CAPITULO VII: REFERENCIAS BILIOGRAFICAS

Referencias Bibliográficas.....	52
---------------------------------	----

ANEXOS

ANEXO 01: Matiz de Consistencia.....	55
ANEXO 02: Encuesta.....	56
ANEXO 03: Estadístico.....	57

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	24
Figura 2.....	25
Figura 3.....	26
Figura 4.....	27
Figura 5.....	28
Figura 6.....	29
Figura 7.....	30
Figura 8.....	31
Figura 9.....	32
Figura 10.....	33
Figura 11.....	34
Figura 12.....	35
Figura 13.....	36
Figura 14.....	37
Figura 15.....	38
Figura 16.....	39

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	24
Tabla 2.....	25
Tabla 3.....	26
Tabla 4.....	27
Tabla 5.....	28
Tabla 6.....	29
Tabla 7.....	30
Tabla 8.....	31
Tabla 9.....	32
Tabla 10.....	33
Tabla 11.....	34
Tabla 12.....	35
Tabla 13.....	36
Tabla 14.....	37
Tabla 15.....	38
Tabla 16.....	39

CAPÍTULO I
INTRODUCCIÓN

1. Introducción

1.1. Realidad Problemática

En la actualidad el endeudamiento es esencial en la sociedad del consumidor, siendo el crédito es uno de los instrumentos que posibilita aumentar el acceso al consumo, expandir negocios y mejorar la calidad de vida. El crédito es sin duda uno de los ejes de la economía global. Es por ello que damos importancia de las políticas de crédito, ya que la recuperación de créditos depende de ello, permitiendo generar mayor liquidez para las organizaciones.

En América Latina el crédito ha variado entre la casi ausencia hasta circunstancias actuales donde prevalece una gran oferta crediticia, poniendo en riesgo el bienestar del consumidor al producirse situaciones peligrosas con el sobreendeudamiento.

En el Perú las políticas de crédito ha sido un problema que viene afectando a las organizaciones, esto se ha generado debido a informalidad de las empresas, a la falta de compromiso del consumidor por pagar la obligación y así generar costos por la recuperación de esos créditos.

Por otro lado, en el distrito de Lima-Cercado las empresas dedicadas a la comercialización de productos químicos, el problema que se presentan es la escasa utilización de políticas de crédito en base a los procesos establecidos por la organización, esto se debe a la falta de controles.

Lo que se busca con esta investigación es que los empresarios puedan aplicar adecuadamente las políticas de crédito en base a su objetivo que es vender sus productos, ya que no nos beneficia que gran parte de las ventas sea crédito esto significaría que está aceptando el riesgo de la recuperación de los créditos concedidos, es por ellos que es importante aplicar procesos para la solicitud de un crédito para evitar tener problemas de incobrabilidad y futuras complicaciones con la liquidez.

1.2. Trabajos Previos

1.2.1. Antecedentes de la Variable1: Políticas de Crédito

Aguilar (2013), Universidad San Martín de Porres. En su tesis "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. Año 2012", indica:

La empresa Contratista Corporación Petrolera SAC, necesita de políticas eficientes, ya que no realiza las evaluaciones pertinentes que le permitan hacer un seguimiento al comportamiento de los clientes con sus obligaciones, realizando la contratación de terceros para esta tarea, la cual genera gasto y afecta la liquidez. Por ello la organización debe establecer normas crediticias y realizar una investigación que le permita conocer el cumplimiento de los clientes con sus deudas, logrando de esta manera genere más rentabilidad.

León y Sandoval (2013) Universidad Privada Antenor Orrego. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público "Implementación del análisis y evaluación de los créditos de clientes morosos que contribuyen a una efectiva presentación razonable en los Estados Financieros de la Compañía Cienpharma S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el 2012", indica:

La empresa carece de reglamentos crediticios, que permitan conocer los procesos de cobranza con los morosos. Las cuentas por cobrar han tenido un registro contable incorrecto ya que no detalla la modalidad de cobro, generando problemas en la información financiera, la cual la influido en la toma de decisiones. Por eso se recomienda implementar un flujograma para la recuperación de créditos; el cual sirvió de base 7 para hallar la estimación de cobranza dudosa, realizando una mejor gestión administrativa.

Uceda y Villacorta (2014) Universidad Privada Antenor Orrego. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público "Las políticas de venta al crédito

y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa import export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima periodo 2013” señala:

La morosidad se ve afectada por las políticas, la cual se debe al incumplimiento de los requisitos en las normas de crédito elaboradas por la empresa.

Por ello el Capacitar sobre el manejo de las normas crediticias aceptadas, a todo los trabajadores de la empresa, así como, su difusión a los clientes.

Hidalgo (2010), Universidad San Martin de Porres. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público “Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en la empresa de servicios de PRE-PRENSA digital en lima-cercado” indica:

El sistema de control interno permitirá una mejor gestión de los créditos y cobranzas, nos ayudara a obtener datos para una adecuada gestión de las áreas encargadas y que la utilización de las estrategias mejorara la postura financiera de la organización.

1.2.2. Antecedentes de la V2: Liquidez

Delgado (2012), Universidad Cesar Vallejo. Tesis” El factoring y su incidencia en la liquidez de las MYPE´S comerciales del distrito de independencia, año 2011”, Señala:

Proporciona recursos financieros a través de las cuentas por cobrar de la organización, permitiendo mejorar los recursos de efectivo. El factoring también podría traer problemas ya que por la falta de su incumplimiento traería consigo obligaciones que perjudicarían a la empresa pero a su vez permite mejorar la liquidez de la MYPE´S.

Acuña (2012), Universidad Cesar Vallejo. Tesis para obtener el Título Profesional “la capacidad de endeudamiento y su efecto en la liquidez en las empresas del sector automotriz en el distrito de comas en el periodo 2011”, Indica:

El endeudamiento se debe a la incapacidad de cubrir sus obligaciones, la falta de liquidez se debe a las cuentas por cobrar pendientes, esto tendrá un efecto directo en el Estado de Situación Financiera, por ello las empresas del sector automotriz tienen que tomar las medidas necesarias para evitar complicaciones que se vayan a presentar a futuro.

Castro (2013), Universidad Privada Antenor Orrego. Tesis para obtener el Título Profesional “El sistema de detracciones del IGV y su impacto en la liquidez de la empresa de transporte de carga pesada factoria comercial y transportes S.A.C. en Trujillo”, Indica:

La disminución de la liquidez se debe a la aplicación SPOT, afectando negativamente al costo de oportunidad, lo cual conlleva a gastos financieros por la necesidad de financiamientos.

La empresa tiene que verificar las proyecciones de flujo de caja para ver si es necesario el solicitar préstamos, así como revisar las condiciones de crédito que nos brindara el banco a fin de beneficiarse.

Hidalgo S. (2011), Universidad Privada del Norte. Tesis “Rediseño en el proceso de cobranzas para un mejor manejo de la liquidez de la empresa Distribuidora Pintel S.A.C”, Señala:

Los activos más importantes para una empresa con sus cuentas por cobrar, por ello se debe llevar una buena administración a un mejor manejo y control en las decisiones financieras, sirviendo como un instrumento que permita elevar las ventas.

La organización Distrubidora Pintel SAC, no lleva un control adecuado de sus cuentas por cobrar, tampoco cuenta con políticas de cobranza, lo cual lleva a tener problemas de liquidez e incumplir sus pagos.

1.3. Teorías Relacionadas al tema:

1.3.1. Políticas de Crédito

a) *Definición de las Políticas de crédito*

La política de crédito es un proceso que implica la aplicación de 3 características básico: elección y normativa de crédito, límite y condición de crédito y políticas de cobranza. Por lo tanto las políticas de crédito establecen los lineamientos de una organización para decidir otorgamiento de crédito y si se le concede cual será el límite de crédito (Gitman, 2003, p.36).

En base anterior, es evidente que políticas de crédito representan las reglas que regirán sobre requisitos para otorgarán créditos a los clientes, logrando un mejor control.

b) Clases de políticas de crédito

i) Políticas restrictivas

Son créditos otorgados en periodos cortos, con normas crediticias rigurosas y una gestión de cobranza acelerada. Las políticas restrictivas permiten minimizar las perdidas con respecto a las cuentas incobrables. Pero una de las desventajas de esta política es la disminución de las ventas de los productos debido a su estricta y agresiva forma de trabajar (Ramos, 2008, p.30).

ii) Políticas liberales

Son aquellas políticas que tienden a ser generosas, ya que en el proceso de cobranza no presionan, siendo poco rigurosos en sus requisitos y forma de cancelación, pero tiene una desventaja el hecho de ser liberal conlleva a generar el incremento de las cuentas por cobrar, llegando al punto de ser cuentas de cobro dudoso. Como resultado esta política impulsa incrementos en las ventas y utilidades (Ramos, 2008, p.30).

iii) Políticas racionales

Son aquellos créditos que se brindan en base a las características de los clientes, teniendo plazos razonables. Esta política tiene como objetivo la administración de las cuentas por cobrar, produciendo un normal movimiento

de créditos y cobranzas. Maximizando en rendimiento sobre la inversión de la empresa (Ramos, 2008, p.31).

c) Importancia del Crédito

Los créditos son suma importancia ya que permite a las empresas aumentar su capacidad de venta en base a la utilización del crédito, aparte de ser esencial en el ámbito empresarial y de todos los países, ya que permite el crecimiento económico de una nación (Villaseñor, 2010, p.12).

d) Ventajas y Desventajas del Crédito

Ventajas

- i. Se maximiza las venta
- ii. Capacidad de adaptarse a la demanda y oferta
- iii. Facilita la transferencia del dinero

Desventajas

Reside en el alza de precios, que se da debido al incremento de créditos, lo que causa también el aumento de la oferta monetaria, produciendo la inflación (Madroño, 2010, p. 56).

e) 5C del Crédito

i) Carácter

Es la condición de capacidad moral que tiene el cliente para avalar al crédito, esto se da según registros sobre su cumplimiento de obligaciones pasadas (Córdova, 2012, p.2006).

ii) Capacidad

Posibilidad de cubrir sus deudas o responsabilidades solicitadas, para lo cual se analiza sus EEFF, resaltando factores como motivos de crédito y su liquidez (Córdova, 2012, p.2006).

iii) Capital

Son los recursos que se tienen en el negocio, de los que puede disponer para cubrir sus obligaciones (Córdova, 2012, p.2006).

iv) Colateral

Son las garantías que dispuso la empresa para cumplir con la cancelación del crédito solicitado (Córdova, 2012, p.2006).

v) Condiciones

Se refiere a los factores económicos que puedan afectar al momento que la entidad financiera otorga en crédito, ya que estas pueden impedir el cumplimiento de la obligación (Córdova, 2012, p.2006).

f) Fuentes de información para el otorgamiento de crédito

Una empresa tratara de distinguir entre los clientes que pagan y los que no; además de estimar la cantidad máxima de crédito a otorgarle. Para llevar a cabo este proceso existen diversas fuentes.

Las internas son:

- i. Solicitud de crédito, incluyendo referencias
- ii. Historial de cancelación la empresa
- iii. Información sobre antecedentes de pago de los clientes con otras empresas

Las externas son:

- i. estados financieros las empresa puede solicitar a un cliente que proporcione sus estados financieros a efecto de establecer reglas empíricas basadas en los mismos
- ii. bancos los bancos proporcionan alguna asistencia a sus clientes dándoles información sobre la seguridad de créditos de otras empresas (Emery, 2000, 150)

g) Asignación de límite de crédito

Esta se da ya que todo cliente debe contar con un límite crediticio que tiene que ser controlado periódicamente. El límite tiene que ser variable, ya que cambia en base a las circunstancias mercado y rubro del negocio.

Para los clientes nuevos se tiene que fijar límites de crédito, antes de realizarse la venta. Solo si supera la evaluación, se le podrá brindar un límite crediticio normal (Brachfield, 2003, p.245).

h) Evaluación del límite de crédito

La evaluación debería de hacerse anualmente por el personal a cargo de las áreas. Los resultados de la evaluación tienen que estar documentados, con finalidad de poder ser utilizados en las decisiones para la organización, en la evaluación se debe revisar los créditos otorgados, los tiempos del crédito y los pagos realizados por eso créditos (Brachfield, 2003, p.245).

i) Administración de Créditos

Consiste en proyectar las políticas y brindar procesos permita la recuperación de crédito en caso el cliente no pueda cancelar la totalidad de su deuda. Minimizando el tiempo de la factura y la entrada de efectivo a la empresa (Instituto de investigación el pacifico, 2004, p.766).

j) Papel del Administrador de Créditos

Consiste en establecer condiciones que beneficien tanto a los clientes como a la empresa, en base a la información financiera obtenida sobre los clientes, aumentando los ingresos de la empresa al extender los créditos (Instituto de investigación el pacifico, 2004, p.767).

k) Cuentas por Cobrar

Son los activos que se generan por el servicio o venta de un producto al crédito, son los circulantes más importantes de un negocio (Villaseñor, 2010, p.35).

l) Objetivo de las cuentas por cobrar

Es llevar un registro de las operaciones realizadas por las ventas al crédito, ya que constituye parte del activo, permite controlar para que estos no pierdan su forma de convertirse en efectivo (Villaseñor, 2010, p.35).

m) Políticas de cuentas por cobrar

Son las reglas establecidas por la organización para realizar las cobranzas, aplicando criterios que tienen como meta cumplir con el objetivo general y específico de la empresa.

Las políticas de cuentas por cobrar, permiten controlar aspectos referentes al crédito, garantizando que las cobranzas se hagan efectivas en las fechas acordadas entre el proveedor y el cliente (Coopers y Lybrand, 2002, p.26).

n) Cuentas incobrables

Son aquellas cuentas que tras haber transcurrido 12 meses desde que se comenzó con los sobros siguen pendientes en cartera.

El art. 21 del reglamento de la ley del impuesto a la renta nos indica que para considerarla como incobrable, la deuda tiene que haber vencido y se tenga dificultades financieras, estas tienen que evidenciadas por documentos en físico o que hayan pasado 12 meses desde el vencimiento de la deuda.

o) Formas y mecanismos de pago

Son los instrumentos que utiliza la compañía para realizar la transferencia del dinero generado por la venta de un producto o servicio, siendo importante tener diferentes medios de pago para garantizar la recuperación de cartera.

Medios de pago:

i) El cheque

Es una orden de pago, mediante el cual se moviliza el dinero y se realizar pagos sin dificultad alguna, autorizando a la persona a la que ha giro para que efectué el cobro.

ii) Transferencia bancaria

Es el envío del dinero entre diferentes cuentas sin necesidad de moverla físicamente.

iii) Tarjeta de crédito

Medio de financiamiento por cual puedes realizar pagos y retirar dinero, estas son emitidas por los bancos con ciertas condiciones a cumplir.

iv) Pago de facturas por medios electrónicos

Los pagos electrónicos son los mejores servicios ya que permiten reducir riesgos gracias a su eficiencia y reducen costos. Llevando a otro nivel los medios de pago tradicionales.

p) Negociación en proceso de cobranza

Se debe personalizar cada gestión en base a las características del cliente. Una diferencia notable sería la de personas jurídicas con personas naturales, ya que los procesos son distintos para cada organización por que no es lo mismo cobrar a un negociante natural que a una empresa jurídica

Por ello es necesario ver los distintos factores de cada cliente antes de iniciar el proceso (Villaseñor, 2010, p.35).

1.3.2. *Liquidez*

Teoría científica de liquidez

Es la rapidez con la que un activo se transforma en efectivo (Córdova, 2012, p.100).

a) Definición de Liquidez

Capacidad de cumplir con sus obligaciones que la organización ha generado en momentos concretos de vencimiento. Si las empresas son capaces cubrir sus obligaciones de pago y aun así disponen de efectivo, entonces podemos decir que la empresa tiene activos (Walsh, 2001, p. 20).

También podemos decir que una empresa es líquida cuando esta puede afrontar sus pagos o por la oportunidad de hacer uso de una línea de crédito con las entidades financieras considerándola líquida por la calidad y condición del sujeto (Puente, 2007, p. 87).

b) Importancia de la liquidez

Es primordial en la medida que sirve para cumplir la cancelación de sus responsabilidades generadas por la compañía, con el objetivo de mantener el ciclo normal de explotación (Rojas, 2003, p.153)

c) Beneficios de la liquidez

Le da mayor bienestar y salud financiera a la organización, permitiéndole pagar sus deudas y realizar inversiones y bienes que generen ingresos para organización. Negocia la adquisición con mayor prontitud y logrando mejor precio, te da un poder de negociación y capacidad de pago (Puente, 2007, p. 87).

d) Riesgo de liquidez

Los riesgos que se contrae es la imposibilidad de poder realizar la cancelación de las deudas en el caso de no generar liquidez. También depende mucho de la función comercial, la rotación de los productos, y su salida rápida en el consumidor (Puente, 2007, p. 88).

e) *Gestión del riesgo de liquidez*

Se gestiona en base a tres categorías: instrumentos, mercado y portafolios. La primera categoría está dada por la magnitud del negocio y la participación de esta. La segunda verifica la liquidez en base a cada producto y en la última se observa el flujo de caja para fijar estrategias para futuras inversiones.

f) *Ratios de Liquidez*

La liquidez se conoce en base a la capacidad de afrontar sus obligaciones corrientes de corto plazo.

i. *Liquidez General*

Este ratio nos permite evaluar la disposición que tiene la compañía para realizar con sus necesidades inmediatas.

Si el resultado es mayor 1, entonces quiere decir que sus activos corrientes son mayores a sus pasivos corrientes, es decir que la compañía cuenta con activo corriente, como para cumplir todas sus obligaciones a corto plazo (Puente, 2007, p. 87).

$$\text{liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

ii. *Liquidez Rápida o Prueba Acida*

Esta prueba es más exigente ya que toma en cuenta las partidas que son fácilmente realizables, al igual que el ratio liquidez general busca cubrir las exigencias a corto plazo. (Puente, 2007, p. 87).

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Act. Cote - existencias - Gast.Pag Ant.}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

iii. Prueba defensiva

Mide la capacidad efectivo de la organización en un plazo menor a 1 año; considerando los activos mantenidos en efectivo y equivalente de efectivo y excluye la influencia de la variable tiempo y los precios de las demás cuentas del activo corriente (Puente, 2007, p. 87).

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja Bancos} + \text{Valores Negociables}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Definición Conceptual de Términos:

- a. *Activo Circulante*: Activo que se convierte en dinero en un plazo no mayor a un 1 año.
- b. *Capacidad de pago*: Facultad de la organización para cubrir sus obligaciones a corto y largo plazo (Tucker, 2010, p.354).
- c. *Crédito*: Es la capacidad de solvencia del cliente y los plazos que se otorgan para el pago del financiamiento otorgado.
- d. *Cartera Crediticia*: Documentos que validan los EEFF o transacciones financieras.
- e. *Cuentas Incobrables*: es aquella deuda que no tiene ninguna oportunidad de ser pagada.
- f. *Empresa*: grupo de personas, materiales que comparte un objetivo con la finalidad de conseguir beneficios (Risco, 2013, pp.18).
- g. *Financiamiento*: Es el préstamo de dinero que la empresa solicita a un banco para la inversiones o adquisición de algún bien para la actividad empresarial.
- h. *Gestión*: Conjunto de pautas para conseguir los objetivos plasmados por la empresa.
- i. *Gestión empresarial*: Procedimientos que sigue la empresa con la finalidad de conseguir sus metas y objetivos en un determinado periodo, es también la evaluación de desarrollo organizacional.
- j. *Ingresos*: dinero o bien entregado a la parte contraria por la adquisición de un producto o servicio.
- k. *Liquidez*: Capacidad de cumplir con las responsabilidades que la empresa posee (Monzón, 2002, p. 9).
- l. *Mora Crediticia*: Es la comisión de los créditos que demoran más de tres meses en hacerse efectiva su vencimiento.
- m. *Objetivo*: Propósito o fin que se espera conseguir con el desarrollo de determinada empresa o actividad.

- n. *Planeamiento*: Conjunto de acciones y actividades concretas que permitan alcanzar objetivos.
- o. *Rendimiento*: Relación entre la cantidad producida de un bien y los factores utilizados para la consecución de la misma.
- p. *Ventas*: la salida de mercadería por solicitud de un comprador o la solicitud de un servicio.
- q. *Ratios de liquidez*: Herramienta que mide la capacidad de la empresa con sus obligaciones.
- r. *Evaluación de Riesgos*: Es el estudio de los peligros importante para la empresa, en donde se evalúa la vulnerabilidad del sistema.

1.4. Formulación del Problema

1.4.1. Problema General

¿De qué manera las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos de Lima-Cercado 2014?

1.4.2. Problemas Específicos

¿Cómo las políticas de crédito inciden en los activos de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014?

¿De qué forma la morosidad de los clientes inciden en el efectivo de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014?

¿Cómo el volumen ventas inciden en los proceso de crédito de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014?

1.5. *Justificación del estudio*

1.5.1. Conveniencia

Esta investigación tendrá una importancia relevante ya que les permitirá a las empresas plasmar modelos de acción que ayuden mejorando el desarrollo de manera que se hagan ciertas evaluaciones al otorgar créditos a los clientes, logrando además disminuir las cuentas por cobrar y obtener un mejor rendimiento.

1.5.2. Relevancia Social

El presente proyecto es relevantes para el sector empresarial, beneficiando a las Empresas comerciales de productos químicos porque tendrán un aporte que les permita formular nuevos enfoques de gestión.

1.5.3. Implicaciones Prácticas

Se espera que el trabajo desarrollado cuente con información relevante y fácil de comprender, que les permitirá conocer los procesos de las políticas de crédito, así como también la importancia de conocer la liquidez.

1.5.4. Valor teórico

Se espera que la investigación sea informativo, que brinde conocimiento acerca de las políticas de crédito y de cómo esta incide en la liquidez permitiéndonos conocer los beneficios y problemas de esta.

1.5.5. Utilidad metodológica

El presente trabajo es de diseño no experimental, es descriptivo correlacional y las técnicas de recolección de datos serán las encuestas.

1.5.6. Viabilidad

El desarrollo del trabajo de investigación sobre las Políticas de Crédito es viable, ya que es un tema relevante en las empresas comercializadoras de productos químicos del distrito de Lima-Cercado, ya que en la actualidad estas organizaciones no implementan adecuadamente sus políticas. Existe mucha información, como otras investigaciones que facilitan la adquisición de información y documentos aplicados al estudio de esta tesis.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

Las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

1.6.2. Hipótesis Específicas

Las políticas de crédito inciden en los activos de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

La morosidad de los clientes incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.

El volumen ventas inciden en los proceso de crédito de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar cómo las políticas de crédito incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

1.7.2. Objetivos Específicos

Identificar como las políticas de crédito inciden en los activos de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

Analizar de qué forma la morosidad de los clientes incide en la liquidez de las empresas comercializadora de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.

Determinar cómo el volumen ventas inciden en los proceso de crédito de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014

CAPÍTULO II
MARCO METODOLOGICO

2. METODOLOGÍA

2.1. Diseño de Investigación

Los autores explican de la siguiente manera:

Descriptiva:

Los estudios descriptivos desean especificar la propiedad, los perfiles de las personas o cualquier otra característica que se exponga a un estudio. Es decir, busca comprobar y obtener información de las definiciones o variables a las que indican, también buscan establecer la relación entre ambas (Fernández y Baptista, 2010, p. 80).

Correlacional:

Tiene como finalidad saber la relación que existe entre dos o más conceptos (Fernández y Baptista, 2010, p. 81).

Por las definiciones dadas anteriormente la presente investigación será descriptiva – correlacional- no experimental.

2.2. Variable, Operacionalización:

2.2.1. Definición de V1: Políticas de Crédito

La política de crédito es un proceso que implica la aplicación de 3 características básico: elección y normativa de crédito, límite y condición de crédito y políticas de cobranza. Por lo tanto las políticas de crédito establecen los lineamientos de una organización para decidir otorgamiento de crédito y si se le concede cual será el límite de crédito (Gitman, 2003, p.36).

2.2.2. Definición de V2: Liquidez

Capacidad de cumplir con sus obligaciones que la organización ha generado en momentos concretos de vencimiento. Si las empresas son capaces cubrir sus obligaciones de pago y aun así disponen de efectivo, entonces podemos decir que la empresa tiene Activos (Walsh, 2001, p. 20).

2.2.3. Cuadro de Operacionalización De Las Variables

HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.	POLITICA DE CREDITO	La política de crédito es un proceso que implica la aplicación de 3 características básico: elección y normativa de crédito, límite y condición de crédito y políticas de cobranza. Por lo tanto las políticas de crédito establecen los lineamientos de una organización para decidir otorgamiento de crédito y si se le concede cual será el límite de crédito	Proceso	Planificación Ejecución Metas Objetivos
			Cobranza	Recursos Demanda de los clientes Márgenes de Beneficio Volumen de ventas
	LIQUIDEZ		efectivo	Ventas al contado Financiamiento Flujo de caja Rotación de cartera
			Activo	Equivalentes de efectivo Cuentas por cobrar Inversiones Cobranza dudosa

2.3. Población y muestra:

2.3.1. Población

Conformada de los trabajadores de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014, el cual cuenta con 3 empresas y en promedio estas empresas cuentan con 17 trabajadores.

De las cuales hace un total de 51 personas que vienen hacer la población.

2.3.2. Muestra

El tamaño de la muestra se calcula realizando la siguiente formula:

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

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población

Z: Es el valor de la distribución estandarizado correspondiente al nivel de confianza (1.96)

E: es el error máximo permitido (5% = 0.05)

P: es la proporción de la población que tiene la característica que interesa medir

Q: es la proporción de la población que no nos interesa medir

Reemplazando en la Formula:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 51}{(51 - 1) * 0.05^2 + (1.96^2) * 0.5 * 0.5} = 45$$

Para el desarrollo del trabajo de investigación se tomara como muestra a 45 trabajadores que trabajan en empresas comercializadora de productos químicos ubicada en el distrito de Lima-Cercado; a las cuales se les aplicara la encuesta.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se utilizó la técnica de encuestas, para obtener información sobre políticas de crédito y su incidencia en la liquidez, a la vez se revisaron bibliografías que tengan relación con la investigación.

Validación y Confiabilidad de los Datos

La confiabilidad de la presente investigación sirve para tener resultado coherente y consistente, para esto se aplicará la prueba estadística llamado Alfa de Cronbach, cuya fórmula es la siguiente:

$$\alpha = \left[\frac{K}{K - 1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^K S_i^2}{S_t^2} \right]$$

K: El Número de ítems

$\sum_{i=1}^K S_i^2$: Sumatoria de Varianzas de los ítems.

S_t^2 : Varianza de la suma de los ítems.

Cuando los instrumentos han sido validados mediante el juicio de expertos y la prueba piloto y antes de ser aplicados definitivamente a la población muestral, es importante llevar a cabo una prueba más, los datos obtenidos tienen la finalidad de comprobar el nivel de confiabilidad y esto se realiza mediante Alfa de Cronbach.

Para examinar la confiabilidad o la homogeneidad de las preguntas, es común emplear el coeficiente de Alfa de Cronbach. Este coeficiente

tiene valores entre 0 y 1, donde: 0 significa confiabilidad nula y 1 representa confiabilidad total (Valderrama, y León, 2009, p. 158).

Según Raúl Pino (2007), sugiere las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

Coeficiente alfa $> .9$ es excelente

Coeficiente alfa $> .8$ es bueno

Coeficiente alfa $> .7$ es aceptable

Coeficiente alfa $> .6$ es cuestionable

Coeficiente alfa $> .5$ es pobre

Coeficiente alfa $< .5$ es inaceptable

**Estadísticos de fiabilidad
Políticas d Credito**

Alfa de Cronbach	N de elementos
.816	8

Del programa SPSS se logro obtener un alfa de Cronbach de 0.825, según Raúl Pino (2007), nos señala que cuando el Coeficiente alfa es $> .8$ es bueno, por tal motivo el instrumento es confiable y valido.

**Estadistico de Fiabilidad
Liquidez**

Alfa de Cronbach	N de elementos
.825	8

Del programa SPSS se consiguió un alfa de Cronbach de 0.825, según Raúl Pino (2007), nos señala que cuando el Coeficiente alfa es $> .8$ es bueno, por tal motivo el instrumento es confiable y valido.

2.5. Métodos de análisis de datos:

La información se procesará con el programa de SPSS, en donde se procesará la información recolectada y será objeto de análisis.

2.6. Aspectos Éticos:

La presente investigación es realizada por autoría propia, se ha cumplido con respetar la información bibliográfica de otros autores, así como también se ha cumplido con los criterios puestos por la Universidad.

CAPÍTULO III
RESULTADO

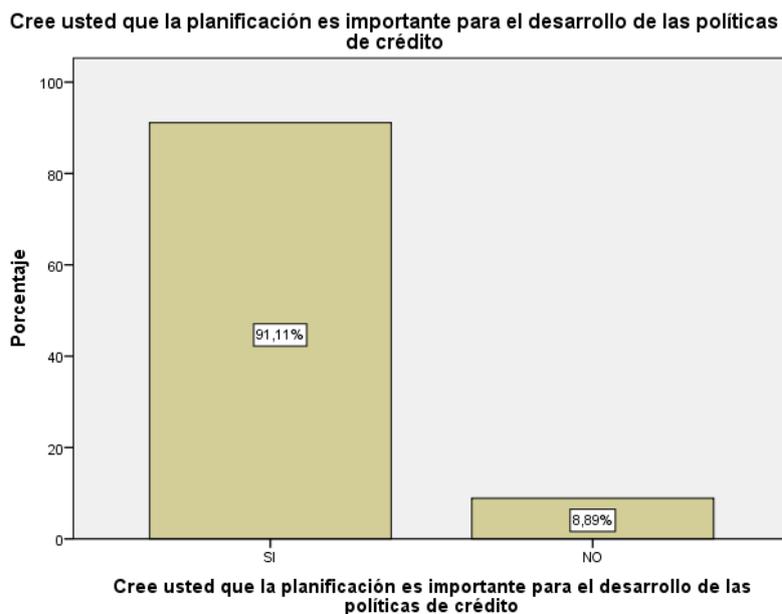
3. RESULTADOS

3.1. Análisis de Resultados

Tabla N° 1: Cree usted que la planificación es importante para el desarrollo de las políticas de crédito.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	41	91,1	91,1	91,1
NO	4	8,9	8,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 1: Datos obtenidos de la encuesta



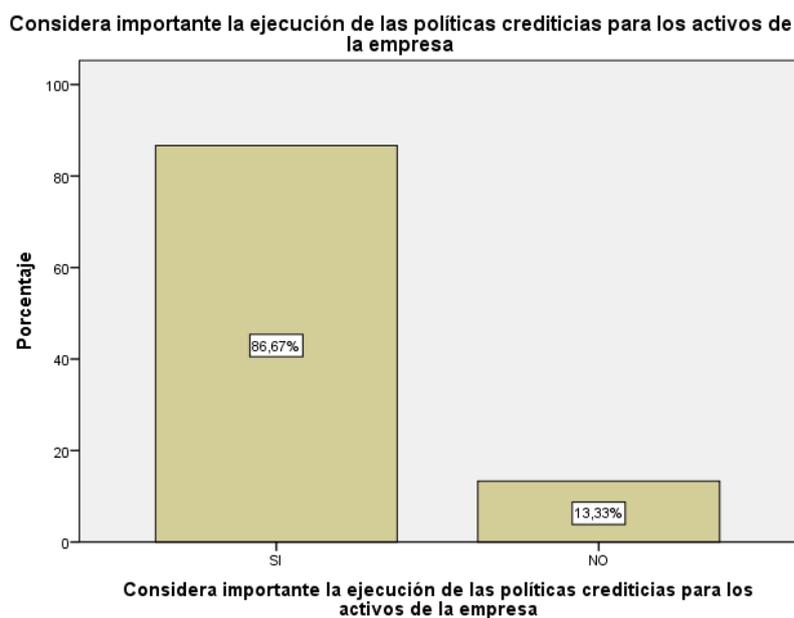
Interpretación:

Como lo indica la tabla la mayoría de los trabajadores señalan que es importante planificar antes de desarrollar las políticas de crédito, a fin de establecer desarrollar un trabajo organizado, teniendo en cuenta los procesos para y así lograr los objetivos planteados.

Tabla N° 2: Considera importante la ejecución de las políticas crediticias para los activos de la empresa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	39	86,7	86,7	86,7
NO	6	13,3	13,3	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 2: Datos obtenidos de la encuesta



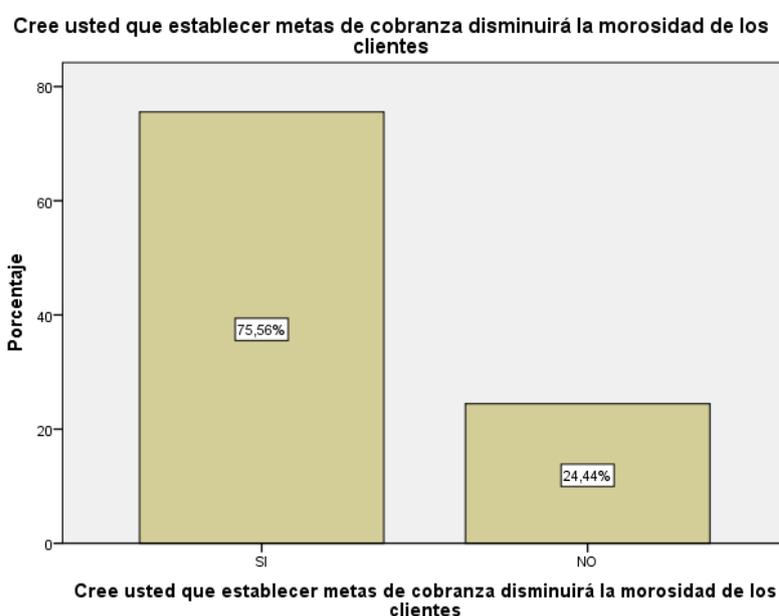
Interpretación:

Como señala la figura la mayoría del personal entrevistado indica que la ejecución de las políticas de crédito es importante para los activos de la empresa, la cual se refleja mediante la antigüedad de las cuentas por pagar y afectando el efectivo y equivalente de efectivo y las posibles inversiones por la empresa.

Tabla N° 3: Cree usted que establecer metas de cobranza disminuirá la morosidad de los clientes.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SI	34	75,6	75,6	75,6
NO	11	24,4	24,4	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 3: Datos obtenidos de la encuesta



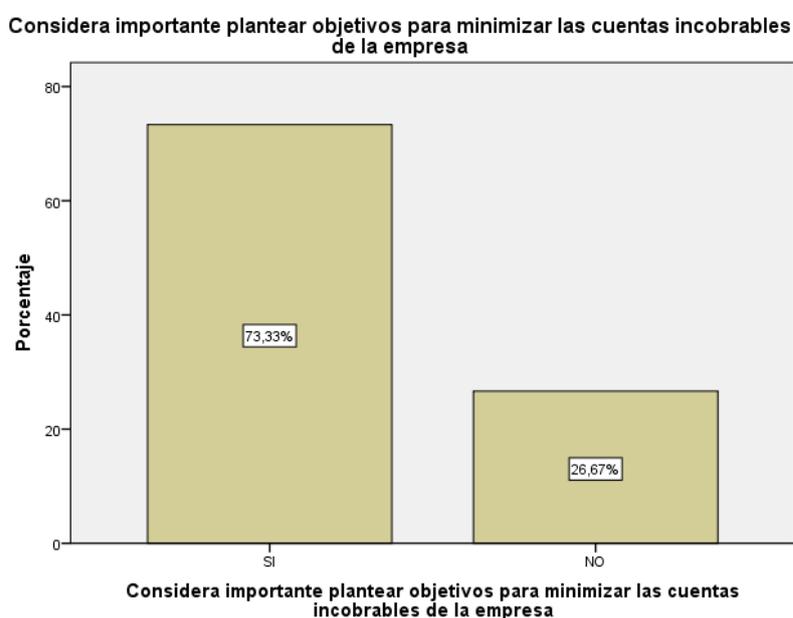
Interpretación:

Los resultados demuestran que los trabajadores consideran que el establecer metas de cobranza permitirá disminuir la morosidad de los consumidores de la organización, esta permitirá fijar plazos, incentivos, compromiso con la finalidad de alcanzar el objetivo final.

Tabla N° 4: Considera importante plantear objetivos para minimizar las cuentas incobrables de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	33	73,3	73,3	73,3
	NO	12	26,7	26,7	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 4: Datos obtenidos de la encuesta



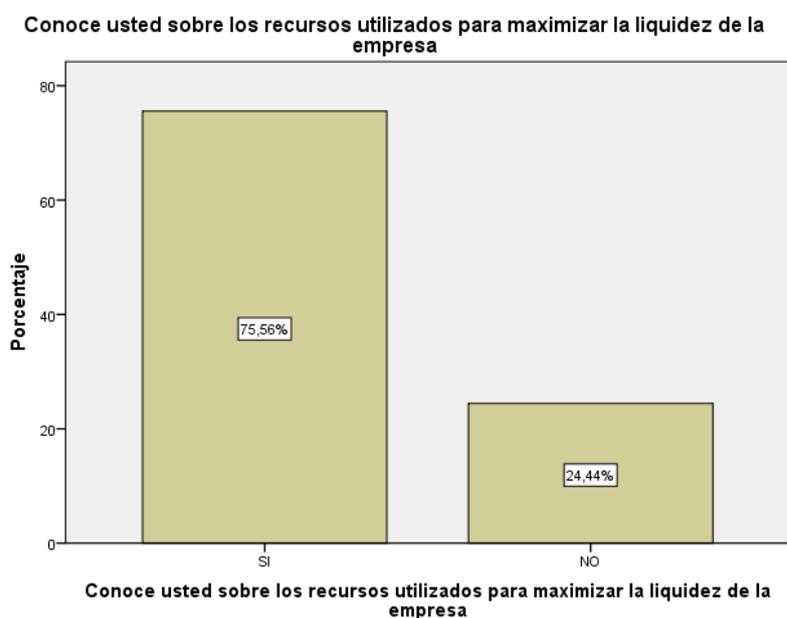
Interpretación:

Los resultados indican que el personal considera que es importante el plantear objetivos para minimizar las cuentas incobrables de la empresa, ya que nos permite plantearnos e implementar proceso para brindar créditos evitando futuras complicaciones con los clientes de la empresa.

Tabla N°5: Conoce usted sobre los recursos utilizados para maximizar la liquidez de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	34	75,6	75,6	75,6
	NO	11	24,4	24,4	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 5: Datos obtenidos de la encuesta



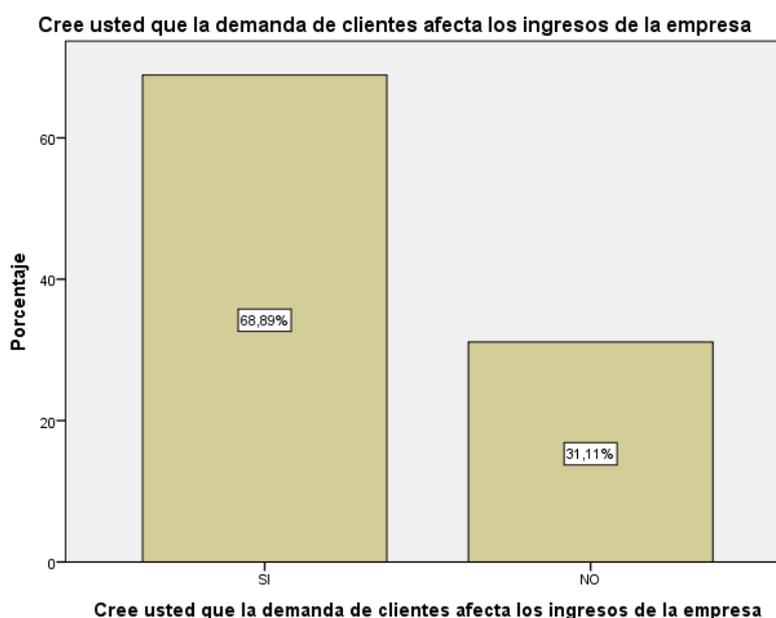
Interpretación:

El resultado demuestran la gran parte de los trabajadores conocen los recursos que se utiliza para maximizar la liquidez, Contribuyendo a implementar mejoras que permitan seguir generando liquidez para futuras obligaciones o inversiones de la organización.

Tabla N° 6: Cree usted que la demanda de clientes afecta los ingresos de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	31	68,9	68,9	68,9
	NO	14	31,1	31,1	100,0
Total		45	100,0	100,0	

Figura N° 6: Datos obtenidos de la encuesta



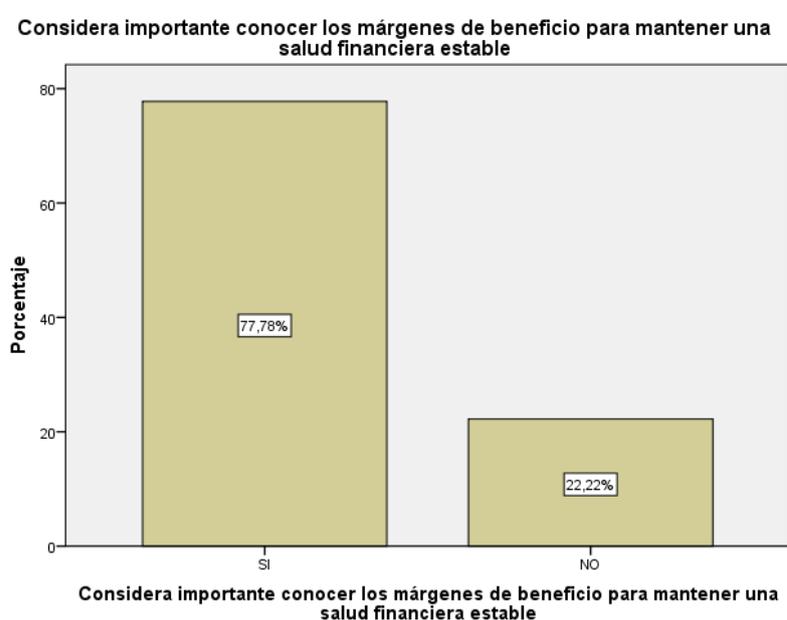
Interpretación:

Como indican los resultados, gran parte de los encuestados consideran que la demanda de clientes afectan los ingresos, ya que a menor venta del productor los ingresos serán mínimos para es necesario mantener una cartera de clientes activos para el beneficio de la empresa.

Tabla N° 7: Considera importante conocer los márgenes de beneficio para mantener una salud financiera estable.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	35	77,8	77,8	77,8
	NO	10	22,2	22,2	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 7: Datos obtenidos de la encuesta



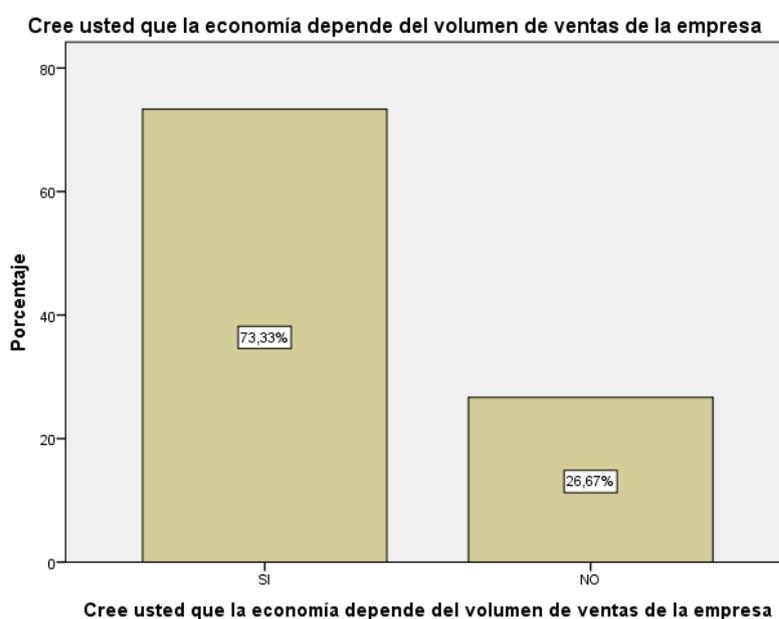
Interpretación:

Los resultados demuestran que los encuestados consideran que es importante conocer los márgenes de beneficio para poder mantener el bienestar financiero, siendo beneficio para la empresa ya que permitiría resarcir los problemas con futuras obligaciones.

Tabla N° 8: Cree usted que la economía depende del volumen de ventas de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	33	73,3	73,3	73,3
	NO	12	26,7	26,7	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 8: Datos obtenidos de la encuesta



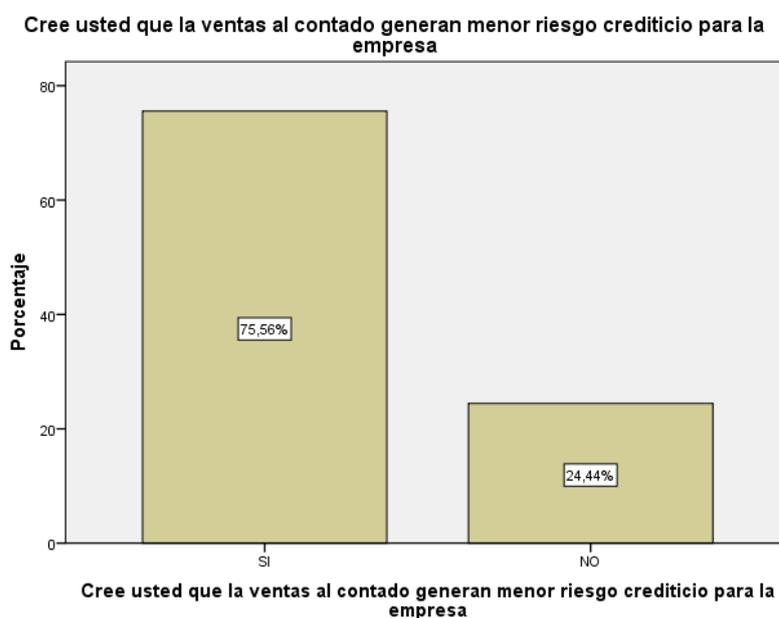
Interpretación:

Los encuestados en su mayoría consideraron que la economía de la empresa depende del volumen de ventas, ya que a mayores ventas significara que cumplimos con los estándares de los clientes, satisfaciendo sus necesidades, permitiendo también obtener mayores ingresos para la organización

Tabla N° 9: Cree usted que las ventas al contado generan menor riesgo crediticio para la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	34	75,6	75,6	75,6
	NO	11	24,4	24,4	100,0
Total		45	100,0	100,0	

Figura N° 9: Datos obtenidos de la encuesta



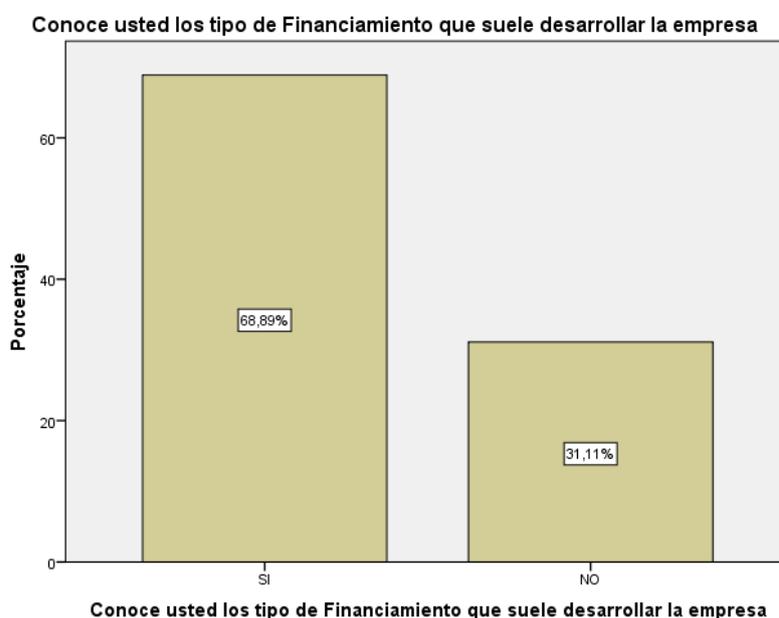
Interpretación:

Como lo indica la tabla y la figura la mayoría de los trabajadores consideraron que realizar las ventas al contado minimiza el riesgo crediticio, esto le permitirá a la empresa obtener su dinero al momento de la venta sin la necesidad de recurrir a plazos de cobro, letras de cambio, factoring sin necesidad de recurrir al crédito para vender.

Tabla N° 10: Conoce usted los tipo de Financiamiento que suele desarrollar la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	31	68,9	68,9	68,9
	NO	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 10: Datos obtenidos de la encuesta



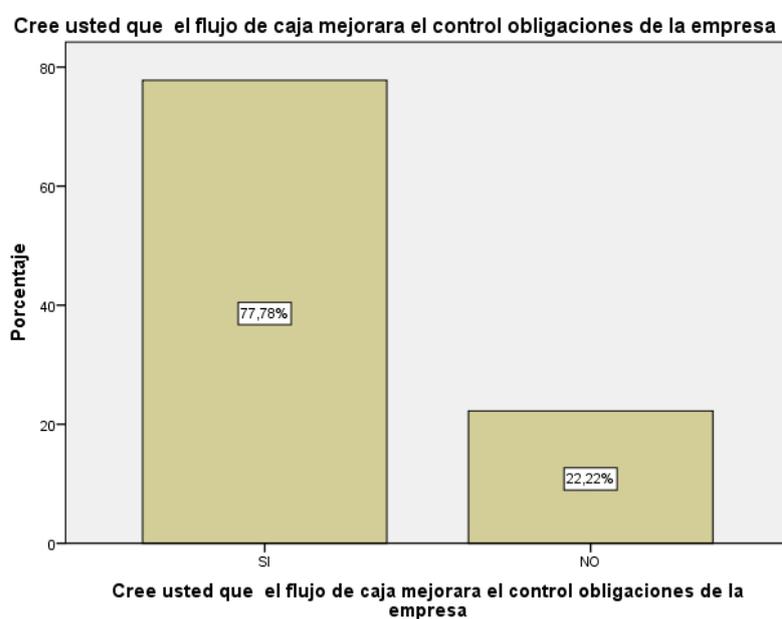
Interpretación:

Como lo indican los resultados una gran parte de los empleados señala conocer los tipos de financiamientos a los que suele recurrir la empresa, los financiamientos son fundamentales para la entidad por que le permitir cubrir obligaciones inesperadas o adquirir bienes para el desarrollo de la organización mediante leasing.

Tabla N° 11: Cree usted que el flujo de caja mejorara el control obligaciones de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	35	77,8	77,8	77,8
	NO	10	22,2	22,2	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 11: Datos obtenidos de la encuesta



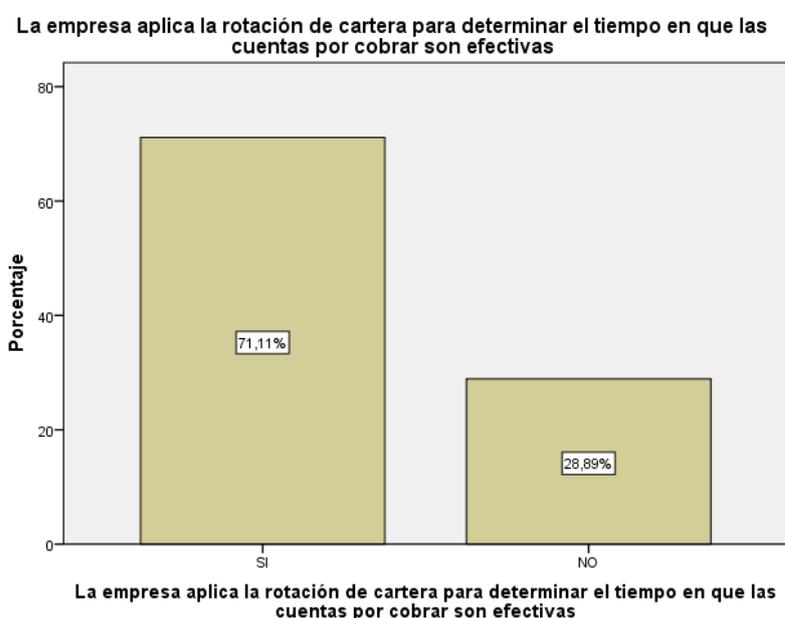
Interpretación:

En la tabla y la figura muestra que la gran mayoría encuestados considera que el control de las obligaciones se debe al flujo de caja, ya que en esta se detallan los distintos egresos mensualmente, mejorando la toma de decisiones respecto a los pagos de las obligaciones.

Tabla N° 12: La empresa aplica la rotación de cartera para determinar el tiempo en que las cuentas por cobrar son efectivas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	32	71,1	71,1	71,1
	NO	13	28,9	28,9	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 12: Datos obtenidos de la encuesta



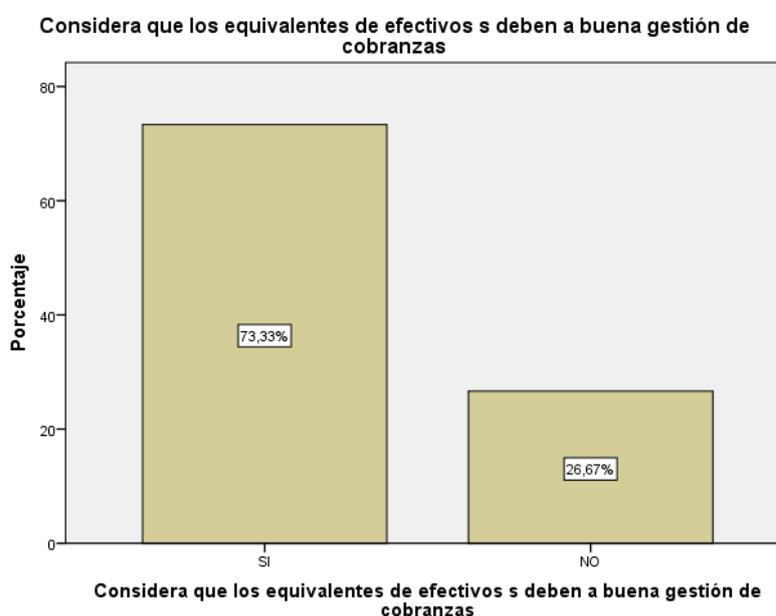
Interpretación:

Los resultados estadísticos muestra que gran parte de los trabajadores indican que la aplicación de rotación de cartera permite que las cuentas por cobrar sean más efectivas, nos permite medir el tiempo en que la cuentas por cobrar se demoran en ser convertidas en dinero.

Tabla N° 13: Considera que los equivalentes de efectivos se deben a buena gestión de cobranzas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	33	73,3	73,3	73,3
NO	12	26,7	26,7	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 13: Datos obtenidos de la encuesta



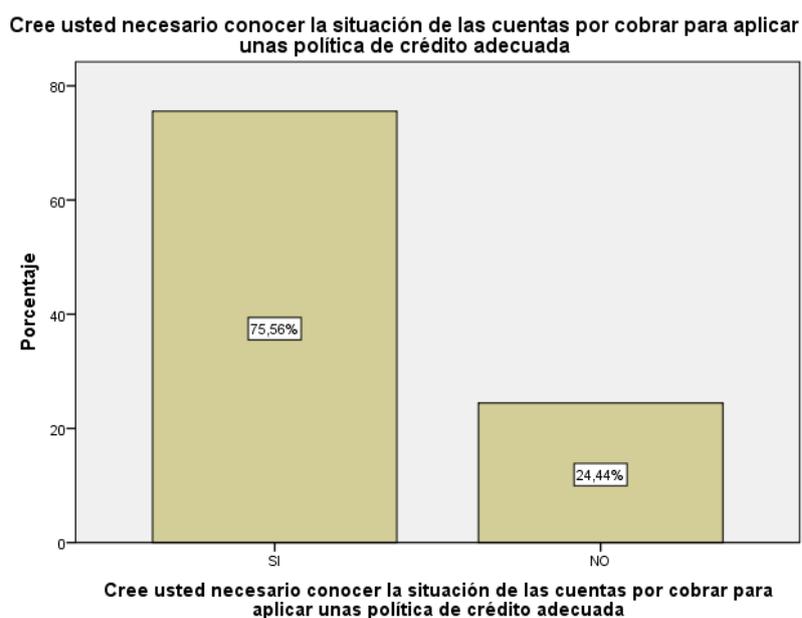
Interpretación:

Los resultados estadísticos muestran que la gran mayoría de los trabajadores señalan que los equivalentes de efectivo se deben a la buena gestión de cobranzas, ya que al dar opciones de pagos, recurrimos a medios como el cheque diferido.

Tabla N° 14: Cree usted necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para aplicar una política de crédito adecuada.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	34	75,6	75,6	75,6
	NO	11	24,4	24,4	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 14: Datos obtenidos de la encuesta



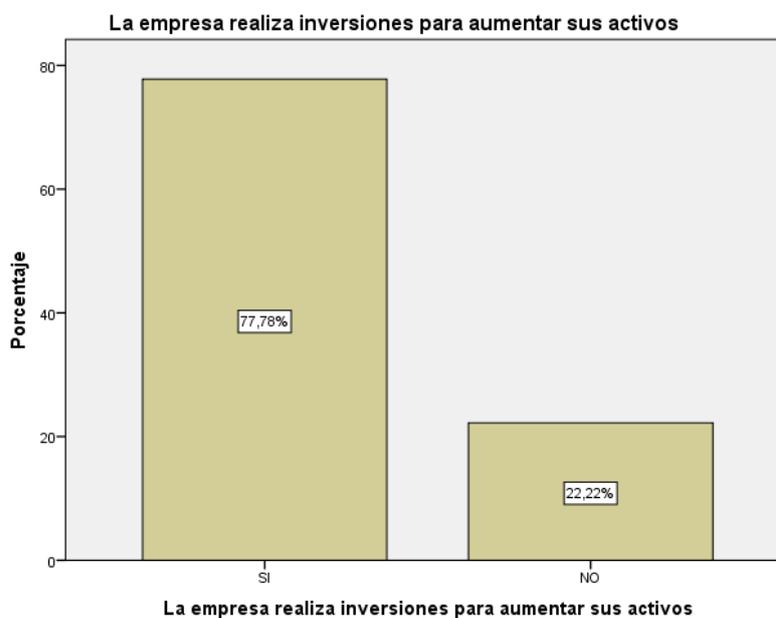
Interpretación:

Como indican los resultados gran parte del personal encuestado señala que es necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para así aplicar una política de crédito adecuada, para así determinar la exigibilidad del cobro de las cuentas pendiente y aplicar una política de crédito adecuada para que el cliente pueda cumplir su obligación.

Tabla N° 15: La empresa realiza inversiones para aumentar sus activos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	35	77,8	77,8	77,8
	NO	10	22,2	22,2	100,0
Total		45	100,0	100,0	

Figura N° 15: Datos obtenidos de la encuesta



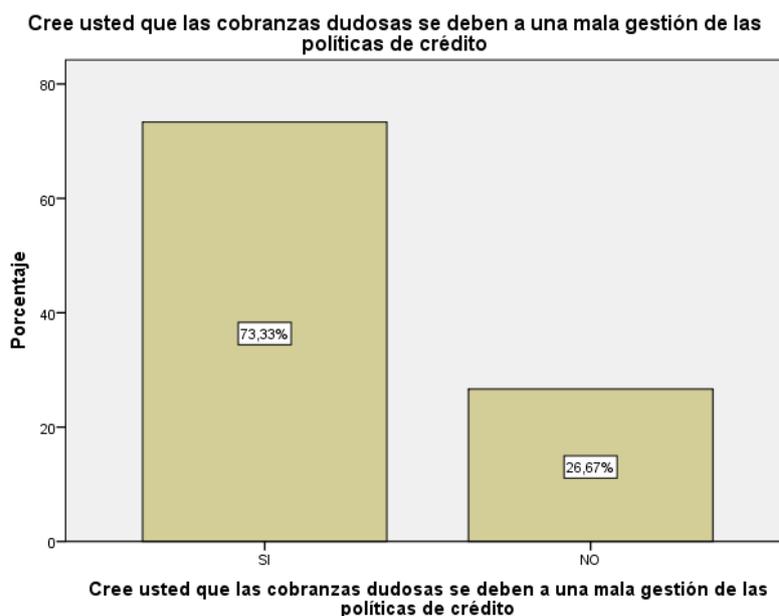
Interpretación:

Como lo indica en la tabla y figura la mayoría de encuestados sabe que la empresa realiza inversiones para aumentar sus activos, esto permitirá el crecimiento de la organización, estabilizándola financieramente, económicamente y institucionalmente.

Tabla N° 16: Cree usted que las cobranzas dudosas se deben a una mala gestión de las políticas de crédito.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	33	73,3	73,3	73,3
	NO	12	26,7	26,7	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Figura N° 16: Datos Obtenidos de la encuesta



Interpretación:

Los resultados estadísticos muestran que la mayoría de los trabajadores encuestados considera que las cobranzas dudosas se debe a una mala gestión de políticas de crédito, ya que la políticas son el eje para brindar un crédito al cliente por ello es fundamente realizar todos los procesos y solicitar lo necesario para brindar el crédito según la estabilidad de liquidez.

3.1. Validación de Hipótesis:

Esta prueba apoya a adoptar una mejor decisión con respecto a las hipótesis. Sus fórmulas tienen algunos cambios según los datos que se desee estudiar, pero siempre se requiere que los datos se presenten en forma de frecuencia (Ñauas, Mejía, Novoa y Villagómez, 2013, p. 291)

Para que la hipótesis alterna sea aceptada debe estar por debajo del 0.05, y se rechaza la hipótesis nula.

El valor del Chi Cuadrado se calcula de la siguiente manera:

$$X^2 = \frac{\sum(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

X^2 = Chi cuadrado

O_i = Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

E_i = Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

La comprobación de hipótesis se define de la siguiente manera:

Si X^2_c es mayor a X^2_t se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, en caso contrario se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alterna.

3.1.1. Comparación de Hipótesis General:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (H_0): Las políticas de crédito no inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.

Hipótesis Alterna (H_a): Las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Paso 3: Análisis de la tabla de contingencia:

Tabla de contingencia

		Políticas de Crédito		Total
		SI	NO	
Liquidez	SI	27	7	34
	NO	4	7	11
Total		31	14	45

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	7,186 ^a	1	,007
Corrección por continuidad ^b	5,318	1	,021
Razón de verosimilitudes	6,804	1	,009
Asociación lineal por lineal	7,027	1	,008
N de casos válidos	45		

Como $p = 0,021 < 0.05$; entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Paso 4: Conclusión: Con un nivel de significancia del 5%, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que las políticas de crédito si inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.

3.1.2. Hipótesis Específica 1:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (H_0): Las políticas de crédito no inciden en los activos de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

Hipótesis Alternativa (Ha): Las políticas de crédito inciden en los activos de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Paso 3: Análisis de la tabla de contingencia:

Tabla de contingencia

		Políticas de Crédito		Total
		SI	NO	
Activos	SI	28	6	34
	NO	5	6	11
Total		33	12	45

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	5,786 ^a	1	,016
Corrección por continuidad ^b	4,053	1	,044
Razón de verosimilitudes	5,346	1	,021
Asociación lineal por lineal	5,658	1	,017
N de casos válidos	45		

Como $p = 0,044 < 0.05$; entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Paso 4: Conclusión: Con un nivel de significancia del 5%, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que Las políticas de crédito si inciden en los activos de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

3.1.3. Hipótesis Específica 2:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (Ho): La morosidad de los clientes no incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.

Hipótesis Alterna (Ha): La morosidad de los clientes incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Paso 3: Análisis de la tabla de contingencia:

Tabla de contingencia

		Morosidad		Total
		SI	NO	
Liquidez	SI	28	3	31
	NO	6	8	14
Total		34	11	45

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,765 ^a	1	,001
Corrección por continuidad ^b	9,335	1	,002
Razón de verosimilitudes	11,220	1	,001
Asociación lineal por lineal	11,503	1	,001
N de casos válidos	45		

Como $p = 0,002 < 0.05$; entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Paso 4: Conclusión: Con un nivel de significancia del 5%, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que La morosidad de los clientes si incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.

3.1.4. Hipótesis Específica 3:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (H_0): El volumen ventas no inciden en los proceso de crédito de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014

Hipótesis Alterna (H_a): El volumen ventas inciden en los proceso de crédito de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Paso 3: Análisis de la tabla de contingencia:

Tabla de contingencia

		Volumen de Ventas		Total
		SI	NO	
Procesos de Crédito	SI	27	6	33
	NO	5	7	12
Total		32	13	45

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,906 ^a	1	,009
Corrección por continuidad ^b	5,090	1	,024
Razón de verosimilitudes	6,510	1	,011
Asociación lineal por lineal	6,752	1	,009
N de casos válidos	45		

Como $p = 0,024 < 0.05$; entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Paso 4: Conclusión: Con un nivel de significancia del 5%, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que el volumen ventas si inciden en los proceso de crédito de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

CAPÍTULO IV
DISCUSION

4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal determinar cómo las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.

El método que se utilizó para la confiabilidad y validez del instrumento fue el Alfa de Cronbach, obteniendo como resultado los valores de 0.816 para las políticas de crédito y 0.825 para la liquidez, las cuales constan de 8 indicadores cada uno; teniendo en cuenta que cuando el valor del Alfa de Cronbach se aproxime a su valor más a 1, y que dichos valores superiores a 0.7 nos permite garantizar la fiabilidad de la escala, por lo que decimos que nuestros instrumentos son altamente confiables.

Para la hipótesis general, el cual es la relación entre Políticas de Crédito y liquidez en las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014, se obtuvo como resultado 0.021 el cual indica la relación entre ambas variables.

En la tabla 1,2,3 y 4 hace referencia a la importancia a las etapas de las políticas de crédito y como es que estas afectan la liquidez. Como se ha venido explicando en el desarrollo de la presente investigación, en la actualidad los clientes buscan no realizar los pagos en efectivo, optando por las políticas crediticias de cierto proveedor siempre que estas sean las más accesibles, con el propósito de alargar sus pagos para ganar liquidez, por lo que muchas empresas vuelven flexibles sus créditos para generar mayor cantidad de ventas. Por ello es importante establecer procesos para la ejecución de las políticas de crediticias con la finalidad de brindar un crédito en base a las características del consumidor y mejorar los resultados de la organización.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con:

Hidalgo (2010): indica el sistema de control interno permitirá una mejor gestión de los créditos y cobranzas, nos ayudara a obtener datos para una adecuada gestión de las áreas encargadas y que la utilización de las estrategias mejorara la postura financiera de la organización.

Para la hipótesis específica 1, el cual es la relación entre Políticas de crédito y Activos en las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014, se obtuvo como resultado 0.044 el cual indica la relación entre ambas.

En las tablas 5,6,7 y 8 hace referencia a la importación de la dimensión cobranza para las políticas de crédito y el mejoramiento de los activos de la empresa. Ya que una buena gestión de las cuentas por cobrar, generara que los clientes realicen las cancelaciones de los créditos en momento y fechas en el plazo establecido, generando así un rápido transito del efectivo, reduciendo así gastos por comisiones de cobro, permitiendo establecer estándares de cobranza para lograr los objetivos plasmados por gerencias. Mejorando la estabilidad crediticia y el aumento de los activos debido a la buena gestión de cobranza.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con:

Aguilar (2013): señala la empresa Contratista Corporación Petrolera SAC, necesita de políticas eficientes, ya que no realiza las evaluaciones pertinentes que le permitan hacer un seguimiento al comportamiento de los clientes con sus obligaciones, realizando la contratación de terceros para esta tarea, la cual genera gasto y afecta la liquidez.

Por ello la organización debe establecer normas crediticias y realizar una investigación que le permita conocer el cumplimiento de los clientes con sus deudas, logrando de esta manera genere más rentabilidad.

Para la hipótesis específica 2, el cual es la relación entre Morosidad y Liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014, el cual obtuvo como resultado 0.002 el cual indica la relación entre ambas.

En la tabla 9,10,11 y 12, hace referencia a la influencia que tiene la morosidad de las cuentas por cobras en las liquidez de toda organizaciones. Un punto importante que recalcar es que la morosidad de deben a una mala gestión de las políticas de

crédito y cobranzas de la entidad impidiendo una rotación de cartera adecuada que permitiría apreciar el tiempo en que una cuenta por cobrar se hace efectiva, ya que a mayor morosidad, menor efectivo para empresa.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con:

Hidalgo S. (2011): Señala los activos más importantes para una empresa con sus cuentas por cobrar, por ello se debe llevar una buena administración a un mejor manejo y control en las decisiones financieras, sirviendo como un instrumento que permita elevar las ventas.

La organización Distribidora Pintel SAC, no lleva un control adecuado de sus cuentas por cobrar, tampoco cuenta con políticas de cobranza, lo cual lleva a tener problemas de liquidez e incumplir sus pagos.

Para la hipótesis específica 3, el cual es la relación entre Volúmenes de Venta y proceso de crédito en las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014, se obtuvo como resultado 0.024 el cual indica la relación entre ambas.

En las tablas 13,14,15 y 16, hacen referencia sobre como el volumen de venta incide en los procesos de crédito, el tener conocimiento de las cantidades que un cliente puede llegar a comprar, permite conocer la magnitud de sus operaciones y el nivel de su compromiso por cumplir con el pago de la obligación generada, permitiendo establecer un proceso crediticio especial en base al historial de pago y adquisiciones de bienes por el cliente, generando mayor liquidez para la organizaciones en base a compromisos ya establecidos entre las dos partes.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guarda relación con:

Acuña (2012): indica el endeudamiento se debe a la incapacidad de cubrir sus obligaciones, la falta de liquidez se debe a las cuentas por cobrar pendientes, esto tendrá un efecto directo en el Estado de Situación Financiera, por ello las empresas del sector automotriz tienen que tomar las medidas necesarias para evitar complicaciones que se vayan a presentar a futuro.

CAPÍTULO V
CONCLUSION

5. CONCLUSIONES

- 1) Al analizar los resultados de la investigación se deduce que los dueños de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado no tienen establecidos controles y lineamientos para las políticas de crédito, evitando que las cuentas por cobrar de la empresa mejoren y estancando la liquidez a corto, medio y largo plazo.
- 2) Después de analizar los resultados se concluye que las políticas de crédito si tienen relación con los activos exigibles, ya que estas se ven obligadas a depender de las cuentas por cobrar la cual es parte de los activos de la organización y la cual necesita de política adecuada para fortalecer la liquidez de las empresas.
- 3) Al revisar los resultados se concluye que morosidad si tiene relación con la liquidez, ya que a mayor morosidad mayor será en tiempo en que las cuentas por cobrar se hagan efectivas e impida a la empresa obtener mayor liquidez que le permita mantener su operatividad.
- 4) Luego de revisar los resultados se concluye con la importancia de contar con políticas para el desarrollo de las cuentas por cobrar en base a crédito mejorando nuestras ventas y satisfaciendo al cliente. Desarrollando una base sólida de niveles crediticios mejorando la economía de las empresas.

CAPÍTULO VI
RECOMENDACIONES

6. RECOMENDACIONES

- 1) A los empresarios se les recomienda realizar revisiones semanales para que así determinen el margen de riesgo de las cuentas por cobrar, así mismo si cumplen con los estándares establecidos por la organización permitiendo mejorar continuamente las pólizas crediticias y la liquidez.
- 2) Se recomienda a conocer la antigüedad de las pendientes por cobrar para determinar las deficiencias de las políticas de crédito, ya que podrían estar aplicando unas políticas muy liberales, en la cual las fechas son a largo plazo, siendo poco exigibles e impidiendo el mejoramiento de los activos de la empresa.
- 3) Se recomienda a las empresas comercializadora de productos químicos, determinar el nivel de retraso de los clientes, para realizar una mejor gestión de cobranzas, la cual nos permitirá mejorar la liquidez en base a deudas atrasadas.
- 4) A los empresarios se les recomienda revisar los históricos de los clientes para así tener noción de su cumplimiento de pago y poder brindarles mayores ventas a futuro mejorando los procesos de crédito.

CAPÍTULO VII
REFERENCIAS
BIBLIOGRAFICAS

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Villaseñor Fuente, Emilio (2010) Elemento de la administración de crédito y cobranza. Trillas de México: editorial trillas.
- Madroño Cosío, Manuel (2010) Administración financiera del circulante. Bosques de las lomas de México: instituto mexicano de contadores públicos.
- Monzón G, J., (2002) Análisis de liquidez, endeudamiento y valor. Barcelona-España.
- Tucker, I.B., tercera Edición, (2010) Fundamentos de la economía. (3.^a ed.). Estados Unidos
- Gitman, L. (2003) Principio de Administración Financiera. (10.^a ed.). Pearson Addison Wesley.
- Emery, D. et. al., (2000) Fundamentos de administración financiera. (1.^a ed.). Store Pearson Educación, México.
- Instituto de investigación el pacifico (2004) dirección de gestión financiera estrategias empresariales. Lima.
- Rojas Casimiro, Maximiliano (2003) análisis y evaluación financiera de la empresa. Lima: Editora y distribuidora srl.
- León Katia y Sandoval Jacqueline (2013) Implementación del análisis y evaluación de los créditos de clientes morosos que contribuyen a una efectiva presentación razonable en los Estados Financieros de la Compañía Cienpharma S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el 2012. (Tesis de Titulación, Universidad Privada Antenor Orrego).
- Uceda Lorena y Villacorta Fiorella (2014) Las políticas de venta al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima Periodo 2013. (Tesis de titulación, Universidad Privada Antenor Orrego).
- Castro Távara, Paul (2013) El sistema de detracciones del IGV y su impacto en la liquidez de la empresa de transporte de carga pesada factoria comercial

y transportes S.A.C. de Trujillo. (Tesis de titulación, Universidad Privada Antenor Orrego)

Hidalgo Benito, Elsa (2010) Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en la empresa de servicios de PRE-PRENSA digital en Lima-Cercado. (Tesis de Titulación, Universidad San Martín de Porres).

Aguilar Pinedo, Víctor (2013) Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C – año 2013. (Tesis de Titulación, Universidad San Martín de Porres).

Hidalgo Saldaña, Cinthya (2011) Rediseño en el proceso de cobranzas para un mejor manejo de la liquidez de la empresa Distribuidora Pintel S.A.C. (Tesis de Licenciatura, universidad Privada del norte).

Delgado Pilco, Alicia (2012) El factoring y su incidencia en la liquidez de las MYPE'S comerciales del distrito de independencia año 2011. (Tesis de Titulación, Universidad Cesar Vallejo).

Acuña Palacios, Katty (2012) La capacidad de endeudamiento y su efecto en la liquidez en las empresas del sector automotriz en el distrito de comas en el periodo 2011. (Tesis de Titulación, Universidad Cesar Vallejo).

Brachfield, P. (2009). Gestión del crédito y cobro. Barcelona:Editorial Profit,

Córdova P., M. (2012). Gestión Financiera. (1.^a ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

Walsh, C. (2001). Ratios Fundamentales de Gestión Empresarial. Madrid: Editora Pearson Educación S.A.

Ramos M. (2008). Gestión Eficaz del Plan de Cobros. Colombia: Cengage Learning Editores.

Córdova P., M. (2012). Gestión Financiera. (1.ª ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

Puente A. (2006). Finanzas Corporativas. Perú:Instituto Pacifico S.A.C.

Reyes, A. (1992) *Administración de empresas, teoría y práctica*. México, D. F.: Editorial Limusa.

De Lara, Alfonso (2005) *Medición y control de riesgo financiero*. (3.ª ed.).

Ojeda, H., F. (2006). *Diccionario de administración de empresas*. Buenos Aires: Claridad.

Coopers & Librand (2002). *Los nuevos conceptos del control interno informe: COSO*. España. Ediciones Díaz Santos, S.A.

Horngren, C., Sundem, G. y Elliot, J (1996). *Biblioteca de Contabilidad Financiera*. México: Editorial Published by Prentice Hall

ANEXO

ANEXO N° 01: Matriz de Consistencia

“GESTION DE LAS POLITICAS DE CREDITO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS QUIMICOS EN EL DISTRITO DE LIMA-CERCADO 2014”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>Principal ¿De qué manera las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014?</p> <p>Específicos ¿Cómo las políticas de crédito inciden en los activos de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014?</p> <p>¿De qué forma la morosidad de los clientes inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014?</p> <p>¿Cómo el volumen ventas inciden en los proceso de crédito de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014?</p>	<p>Principal Determinar cómo las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.</p> <p>Específicos Identificar como las políticas de crédito inciden en los activos de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.</p> <p>Analizar de qué forma la morosidad de los clientes incide en la liquidez de las empresas comercializadora de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.</p> <p>Determinar cómo el volumen ventas inciden en los proceso de crédito de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014</p>	<p>General Las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.</p> <p>Secundaria Las políticas de crédito inciden en los activos de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.</p> <p>La morosidad de los clientes incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014.</p> <p>El volumen ventas inciden en los proceso de crédito de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014</p>	<p>Independiente Políticas de crédito</p> <p>Dependiente Liquidez</p>	<p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificación • Ejecución • Metas • Objetivos • Recursos • Demanda de los C. • Márgenes de Ben. • Volumen de ventas <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas al contado • Financiamiento • Flujo de caja • Rotación de cartera • Equiv. De efectivo • Cuentas por cobrar • Inversiones • Cobranza dudosa 	<p>Estudio: Descriptivo</p> <p>Método: Cuantitativo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Población: Empresas comercializadoras de productos químicos de distrito de lima-cercado</p> <p>Muestra: Para calcular el tamaño de la muestra se usará la siguiente fórmula</p> $\frac{Z^2 P x Q x N}{(N-1) x E^2 + (Z)^2 x P x Q}$ <p>Técnicas de Recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda bibliográfica • Búsqueda por internet • Libros financieros, contables, tributarios • Cuestionario, entrevistas y encuestas.

CUESTIONARIO

Tesis: Las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.	
A. Generalidades: El presente documento es anónimo y confidencial, su aplicación será de uso exclusivo para el desarrollo de la investigación	B. Datos Generales del Encuestado: 2.1. Área donde labora 2.2. Función

VARIABLE	N°	INDICADORES	SI	NO
POLITICAS DE CREDITO	1	<i>¿Cree usted que la planificación es importante para el desarrollo de las políticas de crédito?</i>		
	2	<i>¿Considera importante la ejecución de las políticas crediticias para los activos de la empresa?</i>		
	3	<i>¿Cree usted que establecer metas de cobranza disminuirá la morosidad de los clientes?</i>		
	4	<i>¿Considera importante plantear objetivos para minimizar las cuentas incobrables de la empresa?</i>		
	5	<i>¿Conoce usted sobre los recursos utilizados para maximizar la liquidez de la empresa?</i>		
	6	<i>¿Cree usted que la demanda de clientes afecta los ingresos de la empresa?</i>		
	7	<i>¿Considera importante conocer los márgenes de beneficio para mantener una salud financiera estable?</i>		
	8	<i>¿Cree usted que la economía depende del volumen de ventas de la empresa?</i>		
LIQUIDEZ	9	<i>¿Cree usted que la ventas al contado generan menor riesgo crediticio para la empresa?</i>		
	10	<i>¿Conoce usted los tipo de Financiamiento que suele desarrollar la empresa?</i>		
	11	<i>¿Cree usted que el flujo de caja mejorara el control obligaciones de la empresa?</i>		
	12	<i>¿La empresa aplica la rotación de cartera para determinar el tiempo en que las cuentas por cobrar son efectivas?</i>		
	13	<i>¿Considera que los equivalentes de efectivos s deben a buena gestión de cobranzas?</i>		
	14	<i>¿Cree usted necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para aplicar unas política de crédito adecuada?</i>		
	15	<i>¿La empresa realiza inversiones para aumentar sus activos?</i>		
	16	<i>¿Cree usted que las cobranzas dudosas se deben a una mala gestión de las políticas de crédito?</i>		

Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
Cree usted que la planificación es importante para el desarrollo de las políticas de crédito	18,76	16,462	,194	.	,886
Considera importante la ejecución de las políticas crediticias para los activos de la empresa	18,71	16,301	,209	.	,886
Cree usted que establecer metas de cobranza disminuirá la morosidad de los clientes	18,60	15,018	,532	.	,875
Considera importante plantear objetivos para minimizar las cuentas incobrables de la empresa	18,58	14,931	,540	.	,875
Conoce usted sobre los recursos utilizados para maximizar la liquidez de la empresa	18,60	14,700	,633	.	,871
Cree usted que la demanda de clientes afecta los ingresos de la empresa	18,53	14,345	,686	.	,869
Considera importante conocer los márgenes de beneficio para mantener una salud financiera estable	18,62	15,059	,540	.	,875
Cree usted que la economía depende del volumen de ventas de la empresa	18,58	14,704	,611	.	,872
Cree usted que la ventas al contado generan menor riesgo crediticio para la empresa	18,60	14,745	,618	.	,872
Conoce usted los tipo de Financiamiento que suele desarrollar la empresa	18,53	14,755	,563	.	,874

Cree usted que el flujo de caja mejorara el control obligaciones de la empresa	18,62	14,922	,585	.	,873
La empresa aplica la rotación de cartera para determinar el tiempo en que las cuentas por cobrar son efectivas	18,56	15,025	,496	.	,877
Considera que los equivalentes de efectivos s deben a buena gestión de cobranzas	18,58	15,022	,512	.	,876
Cree usted necesario conocer la situación de las cuentas por cobrar para aplicar unas política de crédito adecuada	18,60	15,291	,447	.	,879
La empresa realiza inversiones para aumentar sus activos	18,62	14,831	,614	.	,872
Cree usted que las cobranzas dudosas se deben a una mala gestión de las políticas de crédito	18,58	14,795	,582	.	,873

ENCUESTA	POLITICAS DE CREDITO								LIQUIDEZ							
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2	1
2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
3	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
4	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1
5	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
8	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
10	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
21	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
26	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
27	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1
28	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
29	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
30	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	2
31	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	1
32	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	1	1	2
33	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2
34	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1
35	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2
36	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	2	1	2
37	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1
38	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2
39	1	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	1
40	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2
41	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	1
42	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	1	2
43	2	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	2	1
44	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2
45	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1









CARTA DE PRESENTACIÓN

Señora: López Vega, Iris Margot

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2017 I, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciado en Contabilidad.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: Políticas de crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014. Y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Zeballos Puma Dayan
D.N.I: 46948947

	SI	No	SI	No	SI	No
c						
d						
2. Activo						
a						
b						
c						
d						

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**
 Apellidos y nombres del juez validador: **LÓPEZ VEGA IRIS MARGOT** DNI: **41148074**
 Especialidad del validador: **Magister C.R.C.**

16 de **06** del 2017

[Firma manuscrita]

Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia se dice si alcanza mínimo los ítems



AÑO	FECHA	RUC	RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO	GIRO1	GIRO2	GIRO3
					FABRICA DE HIJADO O	FABRICA DE OTRO PRODUCTOS QUIMICOS PARA USO	FABRICA DE ENVASES DE

ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo, Mg. **DONATO DÍAZ DÍAZ**, docente revisor de la tesis del estudiante DAYAN MIJAIL ZEBALLOS PUMA titulada POLITICAS DE CREDITO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORA DE PRODUCTO QUIMICOS EN EL DISTRITO DE LIMA-CERCADO 2014, constato que la misma tiene un **índice de similitud del 25%** verificable en el reporte de originalidad del programa TURNITIN.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lima, 05 de julio del 2017



Mg. Donato Díaz Díaz
Docente Evaluador de tesis
DNI 08467350

Visualizador de Documentos de Turnitin - Google Chrome

Es seguro | <https://www.turnitin.com/pt-br/1052340/564/engendo+43837372>

Probar el nuevo Feedback Studio

TURNITIN | DPO317 | para el 15-Ago-2017 | Feedback | Trabajo 39 de 42

Originality | Checklist | Plagiat

POLITICAS DE CREDITO Y AU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ

turnitin 25%

Resumen de Coincidencias

1	repositorio.upac.edu.pe	5%
2	www.scribd.com	4%
3	myalido.es	3%
4	repositorio.upac.edu.pe	2%
5	pt.scribd.com	1%
6	Entregado a Universit	1%
7	repositorio.ute.edu.ec	1%
8	Entregado a Universit	1%

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Políticas de Crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas
comercializadas: Aprobación que susur en el distrito de Lima-Cercado 2014

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR

PUBLICO

AUTOR

ZEBALLOS PUMA DAYAN MIAE

Windows | 100% | 700 x 400 | 3/16/2017

Zeballos Puma Dayan MIAE