



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Gestión de otorgamiento de crédito y su influencia en la liquidez de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L, Tarapoto 2016”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO.**

AUTOR:

Zulema Vásquez Delgado

ASESOR:

Mg. Robert Palacios Ramírez

LINEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

PERÚ - 2017

M.B.A.C.P.C Jhon Bautista Fasabi
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 19 - 621

MBA: Jhon Bautista Fasabi
Presidente

C.P.C. Efraín Vásquez Ríos
Mit. 19496
Tarapoto, San Martín

Mg. Efraín Vásquez Ríos
Secretario

Robert Jerry Palacios Ramírez
Magister - Gestión Pública

Mg. Robert Palacios Ramírez
Vocal

Dedicatoria

A mis padres y hermanos, por el apoyo incondicional para concluir satisfactoriamente mis estudios universitarios

Agradecimiento

A los docentes del programa SUBE, por su esmero trabajo y dedicación en el trayecto de los tres años y medio de estudios.

A la Universidad César Vallejo por pensar en el grupo de personas que desean siempre seguir adelante, y por los instrumentos necesarios para el término de mi carrera.

A la empresa, por compartir su información y los medios para ser objeto de estudio para el término de trabajo de tesis.

Al asesor Robert Palacios Ramírez, por compartir su valioso conocimiento, dedicación y apoyo, bases importantes para la elaboración de nuestra tesis.

Declaratoria de autenticidad

Yo, **ZULEMA VÁSQUEZ DELGADO**, identificada con DNI N° 42255272, estudiante del programa de SUBE, de la Universidad Cesar Vallejo, con la tesis titulado: **“Gestión de otorgamiento de crédito y su influencia en la liquidez de la Empresa Tableros San Martín E.I.R.L, Tarapoto 2016”**,

Declaro bajo juramento que:

La tesis es de mi autoría.

He, respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.

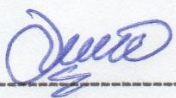
Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.

La tesis no ha sido auto plagiado, es decir no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún Grado Académico previo al título profesional.

Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (Datos falsos), plagios (Información sin citar a autores), auto plagio (Presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso legal de información ajena), o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones de mi acción se deriven a la normatividad vigente de la Universidad Cesar Vallejo.

Tarapoto, 14 de Julio de 2017



Zulema Vásquez Delgado
DNI: 42255272

Presentación

Señores miembros del jurado calificador, cumpliendo con las disposiciones establecida en el reglamento de grado y títulos de la Universidad César Vallejo; pongo a vuestra consideración la presente investigación

“Gestión de otorgamiento de crédito y su influencia en la liquidez de la empresa tableros San Martín E.I.R.L, Tarapoto 2016, con la finalidad de optar el título de Contabilidad.

La investigación está dividida en siete capítulos:

I. INTRODUCCIÓN. Se considera la realidad problemática, trabajos previos, relacionadas al tema, formulación del problema, justificación del estudio, hipótesis y objetivos de la investigación.

II. MÉTODOS. Se menciona el diseño de investigación, variables, operacionalización; y muestra; técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad métodos de análisis de datos.

III. RESULTADOS. En esta parte se menciona las consecuencias del procesamiento de la información.

IV. DISCUSIÓN. Se presenta el análisis y discusión de los resultados encontrados durante la tesis.

V. CONCLUSIONES. Se considera en enunciados cortos, teniendo en cuenta los objetivos planteados.

VI. RECOMENDACIONES. Se precisa en base a los hallazgos encontrados.

VII. REFERENCIAS. Se consigna todos los autores de la investigación

Índice

Página del jurado	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación.....	vi
Índice	vii
Resumen	xi
Abstract.....	xii
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Realidad problemática	13
1.2. Trabajos Previos	16
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	19
1.4. Formulación del problema	28
1.5. Justificación del estudio.....	28
1.6. Hipótesis	29
1.7. Objetivos.....	30
II. MÉTODO	31
2.1. Diseño de Investigación.....	31
2.2. Variables, operacionalización	31
2.3. Población y muestra.....	33
2.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	33
2.5. Métodos de Análisis de datos.	34
2.6. Aspectos Éticos.....	34

III. RESULTADOS	35
IV. DISCUSIÓN	49
V. CONCLUSIONES	51
VI. RECOMENDACIONES	52
VII. REFERENCIAS	53

ANEXO

Matriz de consistencia

Instrumentos

Validación de instrumentos

Constancia de autorización de la autoridad donde se llevó a cabo la investigación

Acta de aprobación de originalidad

Acta de aprobación de tesis

Autorización para subir la investigación al repositorio institucional

Estados financieros

Resultados de la aplicación de la guía de observación

Lista de Datos de la correlación del Chi Cuadrado

Índice de tablas

Tabla 1 Gestión de otorgamiento de créditos	35
Tabla 2 Deficiencias del otorgamiento de crédito	40
Tabla 3 Créditos Efectuados.....	41
Tabla 4 Detalle de créditos	42
Tabla 5 Cuentas por cobrar detallado año 2016	43
Tabla 6 Créditos a nuevos clientes 2016	43
Tabla 7 Razón corriente.....	44
Tabla 8 Razón ácida	44
Tabla 9 Tabla de contingencia Gestión de otorgamiento de créditos * Liquidez	48
Tabla 10 Chi cuadrado.....	48

Índice de figuras

Figura 1. Gestión de otorgamiento de crédito	35
Figura 2. Estándares de crédito y selección para su otorgamiento	36
Figura 3. Términos de Crédito.....	38
Figura 4. Supervisión de créditos	39

Resumen

La presente investigación tiene por título Gestión de otorgamiento de crédito y su influencia en la liquidez de la empresa tableros San Martín E.I.R.L, Tarapoto 2016, que plantea como objetivo general: determinar cómo la Gestión del otorgamiento de crédito influye en la liquidez de la empresa Tableros San Martín EIRL, Tarapoto 2016. Para dar cumplimiento a este objetivo se realizó una investigación no experimental, de tipo descriptivo y transaccional, ya que se estudió los hechos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. El soporte teórico de la investigación precisó como variable independiente Gestión de Otorgamiento de Crédito y como variable dependiente la Liquidez; la población y muestra utilizada para la presente investigación fueron el jefe de créditos, el gerente más 8 colaboradores de la empresa, como instrumento utilizado la lista de cotejo y guía de análisis documental; luego de su aplicación se llegó a concluir que la gestión de otorgamiento de crédito es inadecuada dando como resultado de 1.78 año 2015 a 0.77 del año 2016, quedando demostrada una baja liquidez de la empresa Tableros San Martín EIRL en el periodo 2016, permitiendo aceptar la hipótesis de investigación, por lo que se considera que la gestión inadecuada de otorgamiento de créditos genera bajos índices de liquidez.

Palabras claves: créditos, liquidez, rotación, gastos a corto plazo.

Abstract

The present investigation has a caption credit management and its influence on the liquidity of the company San Martín E.I.R.L - 2016, which poses as a general objective to assess the granting of credits and the proposal to improve the liquidity of the company San Martín EIRL.To comply with this objective an investigation was carried out with a non-experimental, descriptive and cross-sectional study, since the phenomena as given in its natural context, for later analysis. The theoretical support of the research to be as independent variable lending and liquidity as the dependent variable, our population and sample used for this research were sales to credit, accounts receivable, and the checklist applied to the head of credit and collections using as instruments of data collection the direct observation and checklist, then your application will be came to the conclusion that the management of credit a considerable impact on the liquidity of the company San Martín EIRL, allowing the research hypothesis, which is why it is considered that the inadequate management of lending generates low levels of liquidity.

Keywords: credits, liquidity, rotation, short-term expenses.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Las empresas industriales en nuestra región han ido acrecentando grandemente, del 44% de las empresas manufactureras, el 21% se dedica a la fabricación de muebles de madera y melamina, gracias a los inversionistas que han apostado por la región de San Martín.

Actualmente, las empresas requieren tomar decisiones, por consiguiente, si decide dar crédito debe tener en cuenta que está asumiendo un riesgo, disponer un porcentaje de sus ventas está siendo dada a plazos que serán recuperadas mediante la cobranza, para ello se debe visualizar las condiciones del entorno y adecuarse al funcionamiento interno para dar una respuesta al cambio, las empresas necesitan beneficiarse de cualquier oportunidad de mercado para posicionar sus productos y mejorar las condiciones administrativas y ser una empresa de gran acogida y aceptación por sus consumidores y trabajadores.

Hoy en día, la necesidad ha conllevado al aprendizaje generando gran competencia en cuanto a la industria del mueble en la región, hecho que conlleva a la empresa realizar ventas al crédito sin la cual no están siendo controladas y supervisadas por su personal, generando un problema de liquidez en la empresa. Para contrarrestar esta falta de liquidez y cumplir con sus obligaciones a corto y a largo plazo, hacen uso de solicitudes de crédito a sus proveedores para contar con la materia prima, ya que el crédito comercial es considerado como la mejor alternativa para alcanzar y facilitar la eficiencia administrativa, permitiendo afrontar los diversos problemas y los riesgos que se presenta.

La finalidad de la gestión de otorgamiento de crédito es identificar los riesgos y conocer el dinamismo que tanto hace falta, desprender conclusiones de probabilidades de pago, hacer recomendaciones en cuanto a una estructura adecuada para otorgar un crédito que se acople a las necesidades del cliente. Como también los riesgos percibidos con el propósito de maximizar su rendimiento, por tal motivo la empresa se ve obligada a establecer sistemas de crédito para así ver

rotar sus inventarios, mediante la elaboración de muebles, creando nuevas expectativas en sus clientes.

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado teniendo como base a la empresa Tableros San Martín E.I.R.L ubicada con Dirección Jr. Orellana N°702, Distrito de Tarapoto, Provincia de San Martín, Región San Martín, Organización fundada en el año 2013, cuenta actualmente con 10 colaboradores, es una empresa Industrial que se dedica a la fabricación de muebles con tableros de melamina y venta de accesorios, asimismo ofrece el servicio corte y acabado.

Haciendo un análisis de la gestión dentro de la organización se observa las deficiencias existentes en cuanto al otorgamiento de créditos descritos a continuación de acuerdo a las dimensiones:

Estándares de crédito y selección para su otorgamiento, en estas dimensiones se ha observado que en el proceso de calificación de crédito no se aplican técnicas con la finalidad de determinar qué clientes merecen recibir crédito, donde en muchos casos se venden al crédito por recomendación o un concepto amical, incumpliendo un sinnúmero de procedimientos como evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con los estándares de crédito de la misma. En tanto está conllevando a otorgar créditos a clientes que no son confiables, que su imagen en la banca es dudosa y morosa, y traerá como consecuencias problemas a corto plazo para su recuperación. Cuando se trata de clientes que solicitan créditos por segunda no se analizan el historial de créditos que estos han solicitado a fin de verificar la capacidad para pagos próximo de créditos de gran volumen, esto implica que la empresa no cuenta con documentación actualizada referente a los reportes por cada cliente, lo que conlleva a la toma de decisiones mal planificadas.

Términos de Crédito, en cuanto a esta dimensión se ha observado que la empresa en muchas oportunidades ha efectuado descuentos por pagos al contado de manera desproporcional al mercado existente, un claro ejemplo es lo sucedido en los meses de noviembre que se otorgaron descuentos del 5% de valor monetario para que el cliente no se retire. Cuando se efectúan créditos, el incumplimiento del mismo en las fechas pactadas no cuenta con sanciones monetarias.

Finalmente, considerando la dimensión de supervisión de Crédito, que consiste en una revisión continúa de su cobranza para determinar si los clientes están pagando de acuerdo con los términos de crédito establecidos. En el caso de la empresa esta tiene dificultades para efectuarse, teniendo como consecuencia los pagos lentos los cuales son costosos para la compañía porque prolongan el periodo promedio de cobro, incrementando así la inversión de la empresa en cobranza.

Se cree que la problemática existente en cuanto a la gestión del otorgamiento de créditos ha repercutido en la liquidez de la empresa de manera negativa, que no estarían en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías.

El resultado influye en las cuentas por pagar, donde la empresa en lo que respecta al pago de sus obligaciones no tiene capacidad de pago para afrontar sus deudas a corto plazo, pero si el problema de su mal seguimiento de las cuentas por cobrar no se resuelve su falta de liquidez crecerá peligrosamente.

Se aprecia del total de las cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2016, es de S/. 189,540.0 soles, de los cuales el 68.15%, son cuentas por cobrar

Esta realidad se constata con los reportes comerciales de los dos últimos años, que nos indican que se han incrementado las cuentas incobrables perdiendo la categoría de buenos clientes. De seguir esta situación la empresa podría disminuir su presencia en el mercado, condenándolo a salir del mismo por falta de liquidez. Es en ese sentido, la investigación busca demostrar con hechos cómo el mal desarrollo de la gestión de otorgamiento de créditos influye en la liquidez de la organización.

1.2. Trabajos Previos

De acuerdo con la naturaleza del tema establecido, existen varios trabajos de investigación relacionados con el mismo, siendo estos detallados a continuación:

A nivel internacional

Montes, A. (2005). En su trabajo de investigación titulado: *Administración del departamento de Crédito y Cobranza en empresas farmacéuticas*. (Tesis de maestría). Universidad Iberoamericana México. Concluyó que:

La importancia de la aplicación de la administración en los negocios, particularmente en el departamento de créditos y cobranzas se ha comprobado que, aplicando el proceso administrativo se puede mejorar el desempeño organizacional logrando objetivos cuantificables aplicando los principios de cada fase que involucra, planeación organización, dirección y control, rol importante de la gerencia para la toma de decisiones, la administración del departamento de créditos y cobranzas debe de contar con bases sólidas de planeación para no entorpecer la toma de decisiones, las cuales impiden el logro de objetivos planteados donde se pueden ver afectados las ventas y las cobranzas.

Sígala, I. (2013). En su trabajo de investigación titulado: *Operaciones de otorgamiento de créditos y recuperación de las cuentas por cobrar de las empresas del Municipio Maracaibo*. (Tesis de pregrado), Rafael Urdaneta, Maracaibo, llego a las siguientes conclusiones:

- El proceso, las políticas y las normas de otorgamiento de crédito son aptas para la empresa con relación a sus necesidades y situación, pero también podemos observar que las empresas presentan debilidades en el control y recaudación en las cuentas por cobrar. Las empresas no tienen un sistema de control que proporcione a esta seguridad en la recuperación con sus derechos.
- Es importante que las empresas que trabajan a base de sus ventas a créditos establezcan sus políticas y normas bien claras y un sistema de control interno para dar seguimiento a sus cuentas por cobrar, de esa manera disminuir los riesgos de cuentas incobrables.

Castillo, Y. (2012). En su trabajo de investigación titulado: *Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión del efectivo*. (Tesis de maestría). Universidad de San Carlos, Guatemala. Concluyó que:

Es necesario utilizar técnicas de administración moderna destacando la importancia de basar la toma de decisiones de administración de liquidez en información financiera veraz y oportuna, a través de razones financieras y el ciclo de conversión de efectivo, para lo cual es importante considerar el impacto de los rubros: efectivo, clientes, inventarios y proveedores. La utilización de la razón financiera liquidez, ayudará a demostrar con lo que cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones teniendo en cuenta su activo y su pasivo corriente, para una información rápida y oportuna para la toma de decisiones.

Baños, E., Pérez, I. y Vásquez A. (2011). En su trabajo de investigación titulado: *Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador*. (Tesis de pregrado). Universidad de el Salvador, Centro América-El Salvador. Concluyeron que:

La estrategia financiera para una buena gestión de la empresa se sugiere contemplar la existencia de un plan estratégico que permita la minimización de riesgo de liquidez e integre las distintas divisiones de la organización con el objetivo de mantener los niveles de efectivo necesarios para continuar con el negocio. Mediante la creación de estrategias financieras, debe crear un plan estratégico de otorgamiento de crédito para disminuir el riesgo de liquidez para contar con efectivo disponible y afrontar las obligaciones con terceros.

A nivel nacional

Pinedo, M. (2014). En su trabajo de investigación titulado: *Situación de liquidez en los periodos 2009-2013 de la empresa para ingenieros S.R.L. Chimbote*. (Tesis de pregrado) Universidad Los Ángeles de Chimbote. Concluyó que:

Llevar un control de los activos es muy importante para la liquidez de la empresa mientras más rotación haya de los activos más liquida son los resultados de la empresa.

García, P. y Rivera, L. (2011). En su trabajo de investigación titulado: *La morosidad y su incidencia en la gestión de la Empresa Representaciones Santa Apolonia S.A.C. Trujillo*. (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo. Llegaron a las conclusiones siguientes:

- La empresa no cuenta con una manual de políticas de crédito que sea reconocida por el trabajador, siendo la principal causa de la morosidad existente, también demuestra que por el aumento de la competencia existe atraso de pago de sus obligaciones, provisiones mal efectuadas, aumentando su activo de forma engañosa, afectando así la toma de decisiones por Gerencia lo cual queda demostrado en la aplicación de los ratios de gestión cuyos resultados no se ajustan a la realidad de la empresa.
- Se requiere de información y utilización de un adecuado manual de políticas de crédito, donde los niveles de morosidad tenderán a bajar, aplicando nuevas estrategias de otorgamiento de crédito su liquidez no se verá afectada.

A nivel regional

Jiménez, I. (2014). En su trabajo de investigación titulado. *Evaluación de la rentabilidad y su relación con la gestión de crédito y cobranza para el producto Pyme de la COOPAC Santo Cristo de Bagazán de la ciudad de Rioja año 2013*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de san Martín, Tarapoto, San Martín.

Concluyó que:

Existe una relación directa entre la gestión del producto Pyme y la rentabilidad de la empresa, la misma que se puede comprobar con el incremento del gasto por provisiones y las reducciones de los ingresos por crédito, provocando un incremento de la morosidad relacionada por una deficiente gestión y una inadecuada realización de procedimientos establecidos por la empresa. A través de un estudio previo y con el cumplimiento de los procedimientos establecidos dentro de las empresas se puede contrarrestar el riesgo de incrementar la morosidad y afectar la rentabilidad de la empresa.

A nivel local

Banda, J. (2012). En su trabajo de investigación titulado. *Evaluación y propuesta de acciones de control en la Gestión de Créditos y Cobranzas para la empresa Droguería san Martín SAC.* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto. Concluyó que:

El área de créditos y cobranzas presenta deficiencias en el área de control interno evidenciando la existencia de riesgos operativos que afectan los procesos de políticas financieras y contables la cual están orientadas a maximizar las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. Mediante un área de control interno en las empresas, ayudara a la gestión de créditos y cobranzas mitigar los riesgos existentes al momento de otorgar un crédito, la cual debe estar sujeta a leyes, reglamentos, normas y bajo una autorización de seguimiento para que los deudores no fallen en el cumplimiento oportuno y cumplan con lo acordado.

Vela, J. (2014). En su trabajo de investigación titulado. *Evaluación de la gestión financiera y su efecto en la liquidez de la empresa comercial el Sol EIRL.* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Tarapoto, San Martín. Concluyó que:

El efecto entre gestión financiera y liquidez donde la mala gestión de personal hace que la empresa esté actuando y dando un manejo inadecuado a la liquidez, al mismo tiempo el mal manejo de los activos y el aumento excesivo de los costos. En las empresas se necesita una buena gestión de los recursos, para contar con una liquidez aceptable y cumplir con las obligaciones a corto plazo, contando con un equilibrio económico.

1.3. Teorías relacionadas al tema

Para el estudio y análisis de las variables, se cree conveniente investigar las definiciones, conceptos y teorías vertidos por diversos autores que se cita a continuación y que servirán de orientación para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

1.3.1. Gestión del otorgamiento de crédito

Para el análisis de la variable es importante conocer primeramente qué es gestión, en ese sentido Reyes (1992) indica que: “es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de estructurar y manejar un organismo; es la técnica de la coordinación que busca resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas”. (p. 45)

Por cuanto el concepto de crédito se tiene a Vilariño (2000), donde afirma que:

Se denomina crédito, a un sistema que permite asignar una calificación de riesgo, una puntuación, a un demandante de crédito (cliente real o cliente potencial). Estos sistemas se utilizan en los segmentos de particulares, para créditos al consumo, hipotecarios, tarjetas y también en el segmento de micro pymes dado que su naturaleza resulta se aproxima más a las condiciones patrimoniales de un particular que a las de una empresa. (p. 6)

1.3.2. El riesgo en el otorgamiento del crédito.

Villaseñor (2009) manifestó que: “Otorgar crédito forzosamente implica riesgo, por ello, al formular las políticas y los procedimientos para establecer las condiciones respectivas, la gerencia general de crédito y cobranza debe tomar en cuenta una serie de consideraciones básicas”. (pág. 109)

Golieb (2002) afirma: “el crédito se lo define como una relación socioeconómica que se ejecuta en medios civilizados, que consiste en que unos permitan a otros el aprovechamiento temporal de sus bienes o riquezas”. (p. 212)

Gitman y Zutter (2012) indica:

La selección para el otorgamiento de crédito consiste en utilizar técnicas con la finalidad de establecer qué clientes merecen recibir un crédito, proceso que implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y realizar la comparación con los estándares de crédito de la empresa, siendo los requisitos mínimos para otorgar crédito a un cliente, se menciona cada una de las dimensiones e indicadores. (p.67)

Gitman y Zutter (2012) manifestó: los procesos para el otorgamiento de crédito, la empresa debe utilizar técnicas de crédito para determinar que clientes están aptos para obtener un crédito, evaluando su capacidad crediticia de cada cliente.

1. Estándares de crédito y selección para su otorgamiento

La selección para el otorgamiento de crédito consiste en la utilización de técnicas para poder determinar qué clientes merecen recibir crédito. La cual implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con los estándares de crédito de la compañía, es decir, los requisitos mínimos de esta para otorgar crédito a un cliente. (Gitman y Zutter, 2012, p.558)

Según el autor Gitman y Zutter (2012), la empresa, para disminuir riesgos de cuentas incobrables, debe tener en cuenta lo siguiente:

- *Características del solicitante*; se refiere al antecedente crediticio del solicitante para cumplir con obligaciones pasadas.

Es la cualidad que tiene el deudor para cumplir con su obligación a tiempo.

- *Capacidad*: La capacidad suficiente del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, la cual se determina mediante un análisis de estados financieros centrado en los flujos de efectivo disponibles para enfrentar las obligaciones de deuda.

Es la capacidad de pago del acreedor de crédito tomando en cuenta el crecimiento de la empresa.

- *colateral*: El monto de activos garantice la disponibilidad de un crédito. Cuanto más activo disponible exista, mayor será la probabilidad de que una compañía recupere su dinero si el solicitante no cumple con el pago.

Se debe contar con los elementos necesarios con lo que dispone el negocio o cliente la cual garantice el cumplimiento de pago.

- *condiciones*: Esto es, las condiciones económicas existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición peculiar en torno a una transacción específica. (p. 558)

Los factores externos influyen en los negocios y las condiciones económicas de los clientes que no tienen control, alterando el cumplimiento y el deseo de cumplir con sus obligaciones.

También, Del Valle, en su temario, también respalda a los factores que debe tomarse en consideración para decidir si un crédito se otorga o no: por qué cantidad y en qué términos y condiciones están comprendidos en lo que comúnmente se conoce como las C's crédito.

Según Gitman y Zutter (2012) la calificación de crédito:

Es un método de selección para el otorgamiento de crédito utilizado comúnmente en las solicitudes de crédito de alto volumen y escaso monto en dólares. La calificación de crédito aplica ponderaciones obtenidas estadísticamente a los puntajes de las características financieras y crediticias clave de un solicitante de crédito, para predecir si pagará a tiempo el crédito solicitado, donde el procedimiento genera una calificación que mide la fortaleza crediticia general del solicitante, y esa calificación se usa para tomar la decisión de aceptación o rechazo del otorgamiento del crédito al solicitante. (p. 559)

Según los autores Gitman y Zutter (2012), La calificación de crédito:

Es utilizada a los requerimientos de crédito de alto valor y los puntajes obtenidos estadísticamente según las financieras para evaluar posibles impagos, dicha calificación medirá la fortaleza crediticia del solicitante, sirviendo para una aceptación o rechazo de crédito, teniendo como fin realizar una evaluación informada, rápida y económica, donde el costo de una mala decisión es bajo. (p.563)

Gitman y Zutter (2012) analiza:

La modificación de los estándares de crédito; en ocasiones, la empresa buscará por mejorar su rendimiento la cual considerará modificar sus estándares de crédito y crear más valor para sus propietarios. Demostrando los cambios y efectos en las utilidades que se esperan de la relajación de los estándares de crédito. (p. 564)

Según los autores Gitman y Zutter (2012), “se considerará rebajar la modificación de los estándares de créditos, siempre y cuando no perjudique a las utilidades”. (p.568)

Gitman y Zutter (2012) indica:

Para determinar el costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar, la cual se debe calcular la diferencia entre el costo por mantener las cuentas por cobrar, bajo los dos estándares de crédito. Donde su interés se centra solo en los costos pagados en efectivo, ya que costo relevante es el costo variable. (p.658)

Inversión promedio en cuentas por cobrar = Costo variable total de las ventas anuales/ Rotación de las cuentas por cobrar

2. Términos de crédito

Según Gitman y Zutter (2012) manifiesta:

Dentro de las condiciones de la empresa para otorgar un crédito a su cliente son de 30 netos, la cual significa que el cliente tiene 30 días desde el inicio del periodo de crédito (comúnmente fin de mes o fecha de factura) para pagar el costo total de la factura.

Según los autores, Gitman y Zutter (2012) manifestaron: Las empresas deciden que, al término del mes, (30 días), de realizada la venta al crédito, los clientes beneficiados, tienen para cancelar el costo de factura. Esto lo pueden establecer cada empresa de acuerdo al giro o tipo de negocio.

Gitman y Zutter (2012) manifestaron:

El Descuento por pago de contado, es un término de crédito, una manera común de acelerar los pagos sin ejercer presión sobre los clientes, también ofrece un incentivo a los clientes para que paguen más rápido. Al acelerar los cobros, disminuye la inversión de la compañía en las cuentas por cobrar, afectando en las utilidades por unidad. Además, establecer un descuento por pago de contado reduce las deudas incobrables donde los clientes pagarán más rápido, donde los clientes aprovechan los descuentos, incrementando el volumen de ventas. (p.563)

Gitman y Zutter (2012) manifestaron: El descuento por pronto pago tiene como objetivo, acelerar los cobros, incentivar a los clientes a la adquisición del producto, beneficiados de un descuento de un 5% si los pagos lo realizan

dentro de los 10 días y generar ingresos para la empresa, pero con el riesgo de disminuir la utilidad por cada unidad de producto.

Gitman y Zutter (2012) manifestaron:

De igual manera se puede modificar el *periodo del descuento por pago de contado*, es decir, el número de días después del inicio del periodo de crédito durante los cuales está disponible el descuento por pago de contado. El efecto neto de los cambios en este periodo es difícil de analizar debido a la naturaleza de los factores que participan. (p. 176)

3. Periodo de crédito

Gitman y Zutter (2012) indicaron:

Los cambios en el periodo de crédito, es decir, el número de días después del inicio de la vigencia del crédito hasta el cumplimiento del pago total de la cuenta, tienen injerencia la cual afectan la rentabilidad de una empresa. Por ejemplo, el aumento en el periodo de crédito de 30 a 45 días netos debería incrementar las ventas, afectando positivamente las utilidades.

4. Supervisión de crédito

Gitman y Zutter (2012) manifestaron:

El aspecto final es la supervisión de un crédito que una empresa debe considerar en su administración de las cuentas por cobrar, consiste en una revisión continua de sus cuentas por cobrar para determinar si los clientes están cumpliendo de acuerdo con los términos de crédito establecidos. Donde la supervisión de crédito alertara a la compañía el problema. Los pagos lentos son costosos para una compañía porque prolongan el periodo promedio de cobro, incrementando así la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar. Existen dos técnicas que se usan con frecuencia para la supervisión de crédito las cuales son el periodo promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar. (p. 565)

Gitman y Zutter (2012), en función a lo mencionado se considera como indicadores los aspectos siguientes: *Periodo promedio de cobro*, es un componente del ciclo de conversión del efectivo. Es el número promedio de días que las ventas a crédito están pendientes de pago. El periodo promedio de cobro tiene dos componentes:

- El tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente envía el pago por correo.

- El tiempo para recibir, procesar y cobrar el pago una vez que el cliente lo envía. La fórmula para calcular el periodo promedio de cobro es:

Periodo promedio de cobro = Cuentas por cobrar/ Ventas diarias promedio

Así mismo, Gitman y Zutter (2012) nos dice:

Sobre el *calendario de vencimientos*, es una técnica de supervisión de crédito clasificándolas las cuentas por cobrar en grupos, de acuerdo al momento en que se generaron las cuentas por cobrar; indica los porcentajes del saldo total de las cuentas por cobrar que han estado pendientes durante periodos específicos. (p. 565)

5. Condiciones del crédito

Horne y Wachowicz (2002), manifiestan:

Los factores más importantes que influyen para condicionar un crédito son, condiciones económicas, los precios asignados a los productos y la calidad de los mismos, además de las políticas de crédito de las empresas, todas, excepto la última, escapan en gran medida al control de los directores de fianzas. No obstante, al igual que con otros activos circulantes, los directores pueden variar el nivel de cuentas por cobrar y mantener el equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo. Reducir los estándares de crédito pueden estimular la demanda, lo que, a su vez, debe traducirse en mayores ventas y utilidades. No obstante, implica un costo mantener las cuentas adicionales por cobrar, además de un riesgo mayor de pérdidas por cuentas incobrables. (p.587)

Horne y Wachowicz (2002) nos dice:

Entre las variables de las políticas que analizamos se considera la calidad de las cuentas comerciales aceptadas, la duración del periodo de crédito, el descuento por pronto pago (cuando es el caso) y el programa de cobros de las empresas. En conjunto, estos elementos determinan básicamente el periodo de cobranza promedio y la proporción de las ventas a crédito que resultan en pérdidas derivadas de cuentas incobrables. Asimismo, se analiza cada elemento y se mantienen constantes algunos de los demás, así como todas las variables externas que influyen en el periodo de cobranza promedio y la razón entre deudores morosos y ventas a crédito. Además, se da por sentado que la evaluación del riesgo está lo suficientemente estandarizado como para que los grados de riesgo de las distintas cuentas se puedan comparar de una manera objetiva. (p. 232)

1.3.3. Liquidez

Rodríguez (2005) manifestó: “la liquidez, es la que toma al dinero como parte de los fenómenos catalécticos, es decir, del intercambio voluntario de bienes y servicios. El dinero es una institución que surge de la sociedad, o mercado”. (p. 54)

“Los activos se convierten en liquidez, la cual conlleva a la capacidad de convertir los bienes y servicios en efectivo, haciendo uso de instrumentos financieros, indicado que un negocio puede cumplir sus obligaciones con terceros”. (Rodríguez, 2005)

Faire (2012) manifiesta que:

La liquidez, es el multiplicador keynesiano de la inversión donde nos da a conocer cuando hay un aumento del gasto en inversión, multiplica la producción y renta. Donde la idea base del multiplicador es que la inversión puede aumentar sin que el ahorro se realice anticipadamente, la inversión en producción, multiplica la renta lo suficiente como para aumentar el ahorro que autofinancie la inversión. Señalando que la liquidez en tiempos normales no es tanto un problema como para realizar préstamo, sino de facilidades para vender los activos a otros bancos. Si un banco es capaz de encontrar, ayuda en otro banco, no hay necesidad alguna de hacer depender su liquidez de las fechas en que sean pagaderos sus préstamos. De hecho, en estos momentos ya se reconoce en todos los círculos bancarios que la forma de lograr un mínimo de reservas no pasa por depender del vencimiento de los activos, sino por mantener una cantidad considerable de activos que puedan ser traspasados a otros bancos antes de que venzan pero tan pronto como sea necesario. Liquidez equivale a negociabilidad. (p. 5)

Maldonado (2016) señala que:

Hay dos tipos de liquidez: la de financiamiento y la de mercado. La primera cuando una empresa o persona tiene la capacidad de para comprar o invertir, producto de sus ahorros o de un tercero, como puede ser una financiera. Cuando hay liquidez de financiamiento también hay liquidez de mercado, que es la capacidad de una empresa o individuo de convertir un activo –un terreno o un bono. (p. 12)

Gitman (2012) manifestó: “la liquidez de una organización es la capacidad que tiene esta para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas se vencen”. (p.231)

Gitman (2012) manifestó: liquidez es la capacidad que cuenta una empresa u organización, para hacer frente a sus obligaciones a corto y a largo plazo, mediante una gestión positiva que conlleva a diversos factores existentes.

Torres (2012) indica:

La liquidez es posesión de la empresa de efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos. En cuanto sea más fácil convertir los recursos del activo que posea la empresa en dinero, gozara de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos. (p. 65).

Romero (2011) señala:

La liquidez que cuenta la empresa, es la capacidad de pago inmediato para hacer frente a sus compromisos u obligaciones financieras a corto plazo. El término liquidez hace referencia a la disponibilidad de efectivo en un futuro próximo, después de considerar el pago de los compromisos financieros del periodo. (p. 98)

Isaza (2014) manifestó: “la capacidad de una empresa para cumplir sus compromisos de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento”. (p. 56)

La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir la facilidad con la que puede pagar sus cuentas, los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes, de esta manera las empresas tienen que equilibrar la necesidad de seguridad que proporciona la liquidez contra los bajos rendimientos que los activos líquidos generan para los inversionistas (Isaza, 2014).

Liquidez es solvencia financiera de la empresa para cumplir con las obligaciones con facilidad, donde por falta de direccionamiento se puede producir problemas de flujo de efectivo (Isaza, 2014).

Medidas básicas de liquidez. Se divide en: liquidez corriente y la razón rápida.

Liquidez corriente. – una de las razones financieras que mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Isaza (2014) manifestó: “Un valor muy bajo del ratio de liquidez inmediata es peligroso pues puede conllevar problemas al tener que realizar los pagos. Un valor muy alto de esta razón implica disponer efectivo en exceso, lo cual también es dañino”. (p.78)

“Este ratio para determinar la liquidez de una manera satisfactoria es importante contar con un valor equilibrado analizando los activos y pasivos corrientes”. (Isaza 2014, p.79)

Razón rápida

La razón rápida es similar a la liquidez corriente excepto que excluye el inventario, siendo el activo corriente menos líquido.

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

1.4. Formulación del problema

¿La gestión de otorgamiento de crédito influye en la liquidez de la Empresa Tableros San Martín EIRL – 2016?

1.5. Justificación del estudio

Justificación teórica

Para el estudio de “gestión de otorgamiento de créditos” se toma en mención la teoría planteada por Gitman (2012) mediante la cual he desarrollado los aspectos

que encierra una adecuada gestión de otorgamiento de créditos; y como segunda variable “liquidez”, contando con el autor Isaza (2014) con lo que pude demostrar la importancia y criterios para identificar el grado de liquidez.

Justificación practica

El siguiente estudio ha sido desarrollado con la finalidad de establecer la realidad problemática de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L, la cual radica en la mala gestión de otorgamiento de créditos, que la actual gestión administrativa estuvo realizando, y que se reflejan en las cuentas por cobrar lo que estuvo afectando peligrosamente la liquidez de la empresa.

Justificación por conveniencia

Mediante nuestra investigación podemos sugerir los pasos necesarios para que la empresa realice las correcciones debidas sobre el problema encontrado, establezca las medidas y ponga en marcha nuevas estrategias de otorgamiento de créditos, control y seguimiento de las cuentas por cobrar y alcanzar así la liquidez deseada para la buena marcha de la empresa.

Justificación social

Es un aporte importante para mejorar la calidad de servicio y sobre todo que el precio de los productos de melanina pueda ser más accesibles y alcanzar los objetivos organizacionales.

Justificación metodológica

Los instrumentos aplicados servirán como herramientas para análisis de futuros estudios, garantizando su aplicabilidad.

1.6. Hipótesis

La gestión de otorgamiento de crédito es inadecuada e incide negativamente en la liquidez de la Empresa Tableros San Martín E.I.R.L, 2016.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar cómo la Gestión del otorgamiento de crédito influye en la liquidez de la empresa Tableros San Martín EIRL, Tarapoto, 2016.

1.7.2. Objetivo Específicos

Conocer la Gestión del otorgamiento de créditos de la Empresa Tableros San Martín EIRL. – 2016.

Identificar las deficiencias del otorgamiento de crédito por parte de la Empresa Tableros San Martín EIRL. – 2016.

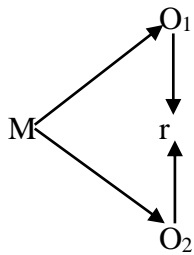
Determinar la liquidez de la Empresa Tableros San Martín EIRL a través de la gestión de otorgamiento de créditos. – 2016.

II. MÉTODO

La presente tesis se planteó el enfoque cuantitativo, éste debido a que las variables fueron analizadas de acuerdo a la realidad en que se desarrolla la problemática. (Sampieri, 2013).

2.1. Diseño de Investigación

El diseño que se aplicó en la investigación es no experimental, de tipo descriptivo y transaccional, la cual se observó los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. En ese sentido se trabaja con un esquema correlacional, debido a que se buscó establecer cómo influye una variable sobre otra.



M = Tableros San Martín E.I.R.L

O₁ = Gestión de otorgamiento de créditos

O₂ = Liquidez

r = relación

2.2. Variables, operacionalización

Variable

Gestión de otorgamiento de crédito

Liquidez

Operacionalización

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión de otorgamiento de crédito	La selección para el otorgamiento de crédito consiste en la aplicar técnicas con la finalidad de determinar qué clientes merecen recibir crédito. Donde implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con los estándares de crédito de la compañía. Gitman (2012)	Son los procedimientos que se debe adaptar para obtener el producto requerido por el cliente por medio de un crédito comercial, por un tiempo determinado.	Estándares de crédito y selección para su otorgamiento	Características del solicitante Capacidad Colateral Condiciones Calificación del Crédito Modificación de los estándares del crédito Historial de pagos en créditos Reportes de créditos otorgados, los montos Antigüedad de los mismos Descuentos por pago de contado Periodo de descuento por pago de contado Periodo de crédito Periodo promedio de cobro Determinación de la antigüedad de las cuentas por cobrar Calendario de vencimiento Activo corriente/ Pasivo Corriente	Dicotómica Si (0) No (1)
Liquidez	Define a la liquidez como la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su fecha de pago. Isaza (2014)	La liquidez representa a los activos para ser convertidos en dinero en efectivo de forma inmediata si sufrir perdida de su valor.	Liquidez corriente Razón Rápida	activos corrientes – Inventario / Pasivos Corrientes	Razón

Fuente: Gitman (2012), Isaza (2014)

2.3. Población y muestra

Población

Para la investigación se consideró como población a la totalidad del personal de la empresa siendo estos 10 colaboradores al igual que el acervo documentario.

Muestra

Estuvo conformada por el jefe de créditos y cobranzas conjuntamente con el acervo documentario (Estados financieros)

2.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

Los instrumentos utilizados fueron revisados por la empresa con la finalidad que, de su conformidad, para que la información a obtener de la misma sea confiable y fidedigna.

Técnica

La técnica utilizada para recolección de datos son, el Fichaje, la Observación, y el análisis documental.

Instrumentos

Los instrumentos de recolección de datos, se dio mediante la lista de cotejo, para ayudarnos a conocer con objetividad la actual gestión del Otorgamiento de crédito con la elaboración de 28 preguntas, y guía de análisis documental, como los estados financieros de la empresa, para determinar el grado de liquidez.

Técnica	Instrumentos	Alcance	Fuente/Informante
Fichaje	Fichas de texto y de resumen	Marco conceptual Antecedentes.	Libros, revistas, tesis
Observación	Lista de cotejo	Solución de los objetivos describir la gestión de créditos y sus deficiencias	Toda la muestra: jefe de créditos y cobranzas, gerente y 8 colaboradores adicionales
Análisis Documental	Guía de análisis Documental.	Identificar los índices de liquidez.	Estados de situación financiera 2015 2016.

Fuente: Sampieri (2013)

Validez

La validación del instrumento se realizó mediante la firma de dos expertos en el ámbito de contabilidad y un metodólogo.

Mg. Alfonso Isuiza Pérez, Metodólogo.

Mg. CPC. Juan Ramón Fonseca Vela, Contabilidad y Finanzas.

Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva, Finanzas.

Confiabilidad

La confiabilidad fue realizada por el alpha de Crombach de la lista de cotejo, con un nivel de confianza de 0.897.

2.5. Métodos de Análisis de datos.

Se realizó un análisis sobre los resultados obtenidos, mediante el trabajo de campo en el desarrollo de investigación, con la finalidad de que la información obtenida sea coherente en función del problema de investigación, objetivos e hipótesis.

Se realizó el siguiente procesamiento de datos con la finalidad de obtener una información objetiva y relevante sobre la investigación desarrollada:

- Ordenamiento y clasificación
- Formulación de flujo gramas, cuadros y gráficos
- Proceso computarizado en Excel
- Análisis documental

2.6. Aspectos Éticos.

El trabajo cuenta con la autorización del representante legal de la empresa. El tema está dentro de las líneas de investigación aprobada por la universidad. Se ha seguido el esquema y normatividad de la Universidad César Vallejo – Filial Tarapoto.

De igual manera, la información obtenida para el marco teórico, marco conceptual y antecedentes son proveniente de textos obtenidos de la Biblioteca Central de la Universidad César Vallejo – Filial Tarapoto, biblioteca de la Universidad Nacional de San Martín o de libros impresos acreditados.

La información obtenida de la empresa es verificable cuando se requiera.

III. RESULTADOS

Evaluar la gestión de créditos para mejorar la liquidez de la empresa Tableros San Martín EIRL, durante el periodo 2016, fue importante para determinar el grado de deficiencia y los resultados encontrado obedecen a los instrumentos aplicados en la empresa donde se ha determinado lo siguiente, la gestión de crédito son ejecutados empíricamente de acuerdo a algunos documentos que tienen que firmarse y algunas decisiones y eventos de magnitud no son informados a los funcionarios de la empresa generando deficiencia al momento de las cobranzas, debido a que no se tiene un control de las mismas, perjudicando la gestión empresarial.

Tabla 1

Gestión de otorgamiento de créditos

Gestión de otorgamiento de crédito	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta acumulada	Frecuencia relativa acumulada
Deficiente	5	0.5	5	0.5
Regular	4	0.4	9	0.9
Eficiente	1	0.1	10	1
Total	10	1		

Fuente: Lista de cotejo aplicado a los colaboradores de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L (anexo 5)

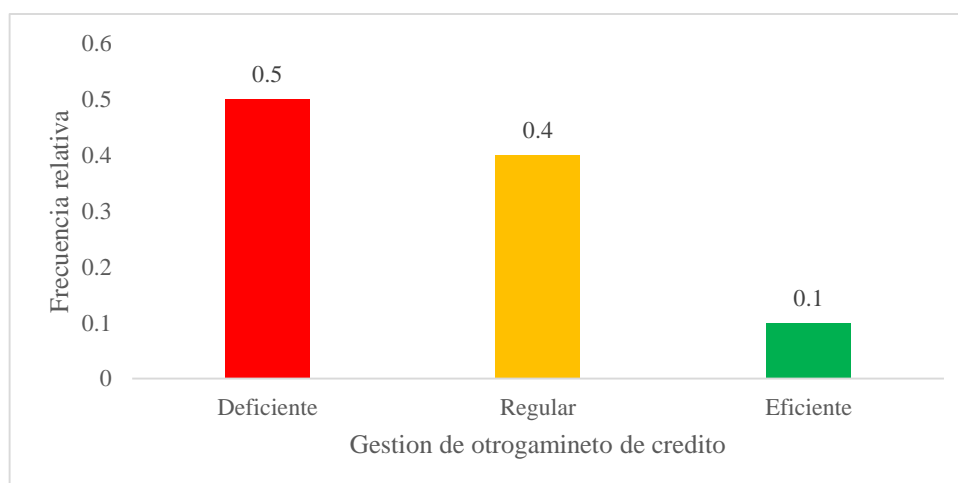


Figura 1. *Gestión de otorgamiento de crédito*

Fuente: Representación de la tabla 1

Interpretación:

La tabla y figura 1 demuestra que de los 10 colaboradores el 50% considera que es deficiente mientras que un 40% regular y 10% eficiente, por tanto, existe deficiencias en sus diferentes dimensiones.

3.1. Gestión del otorgamiento de créditos de la Empresa Tableros San Martín EIRL. – 2016.

Para el desarrollo de la investigación se consideró a cada uno de los elementos participantes en la gestión de otorgamiento de crédito.



Figura 2. Estándares de crédito y selección para su otorgamiento

Fuente: Adaptación de Gitman (2012)

Interpretación:

Características del solicitante

La evaluación comenzó con la entrevista del solicitante, pero el desconocimiento de algunas herramientas como los formatos de solicitantes, ha determinado un nivel alto de riesgo que expone la empresa para conceder el crédito. La empresa contempló que todo solicitante deba entregar llenada la solicitud de crédito, más una copia de su DNI, y copia de garantía en caso supere los montos de los repuestos en proceso de adquisición.

Capacidad

Cuando se han recolectado los documentos del cliente, se procedió a la valoración del crédito, en las cuales se efectúan el análisis de la capacidad de pago de acuerdo a sus ingresos procediendo al llenado de los formularios respectivamente para su procesamiento respectivo.

Colateral

En la organización cada uno de los créditos otorgados especialmente a personas naturales se consideró una garantía o aval que pueda responder si este no paga a tiempo, asumiendo así la deuda conjuntamente con todas las demás responsabilidades.

Condiciones

Toda línea de crédito comercial para su aprobación por el área de crédito y cobranza cuenta con condiciones ya sea de tiempo, cuotas e intereses, siendo como política organizacional para evitar el incremento de las cobranzas de dudosa recuperación.

Calificación del Crédito

Para la clasificación es necesario pasar cada uno de los procedimientos correctamente establecidos para evitar filtraciones en cuanto a negligencias que repercutan en pérdida organizacional.

Modificación de los estándares del crédito

Según sea el cliente o la frecuencia con que esta compra, en muchas oportunidades se concede descuentos especiales, esto a su vez se considera como un riesgo de mínimo esfuerzo.

Historial de pagos en créditos

Para el otorgamiento de créditos la empresa considera el historial de créditos del solicitante con la finalidad de no crear un riesgo de solvencia que afecte a los intereses de la empresa.

Reportes de créditos otorgados, los montos

El cliente que solicita un crédito tiene establecido los límites para los créditos, por lo que es necesario contar con formatos de recolección de datos que brinden en tiempo oportuno cada uno de estos criterios.

Antigüedad de los mismos

La empresa concede créditos a los clientes antiguos y conocidos por la confianza adquirida hasta la fecha, pero no ha evaluado la reputación financiera y mucho menos se ha revisado su historial de crédito a fin de tener una buena y confiable cartera de clientes, sin embargo, muchas veces la empresa ha omitido ciertos pasos obligatorios el cual fue perjudicial.

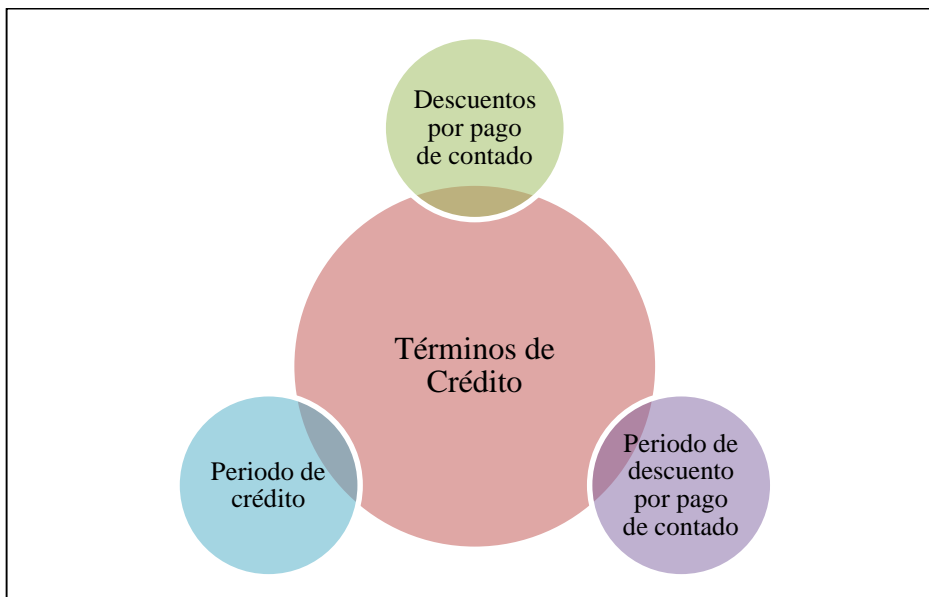


Figura 3. *Términos de Crédito*

Fuente: Adaptación de Gitman (2012)

Interpretación:

Descuentos por pago de contado

Como política racional se aplicó de tal manera que se logre producir un flujo normal de crédito; se implementaron con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración, permitiendo la optimización de los ingresos.

Periodo de descuento por pago de contado

Se conceden descuentos por pronto pago a los clientes puntuales con la finalidad de fidelizarlos, ofreciéndole además productos que refuercen a las compras iniciales.

Periodo de crédito

El personal conoce los plazos establecidos en la facturación al crédito como herramienta esencial para el desarrollo de sus actividades en el puesto, con la finalidad de dar consecución a las metas y objetivos institucionales.

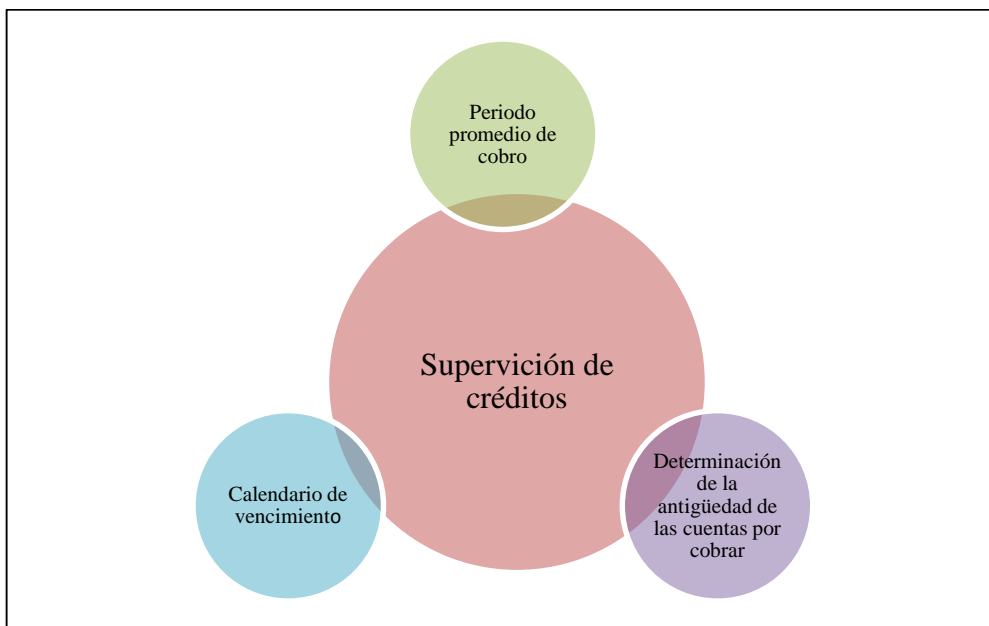


Figura 4. *Supervisión de créditos*

Fuente: Adaptación de Gitman (2012)

Interpretación:

Periodo promedio de cobro

En la organización se conoce los periodos de pago para cada uno de los clientes, estos son llamados el mismo día de pago para su respectivo recordatorio, generando el pago inmediato o la negociación de la misma.

Determinación de la antigüedad de las cuentas por cobrar

La empresa anualmente se encargó de verificar la antigüedad de las cuentas por cobrar con la finalidad de que esta pueda considerarlo como gasto o continuar con los mecanismos necesarios para su recuperación.

Calendario de vencimiento

El encargado de cobranza antes de los 5 días del cumplimiento de pago se encargó de realizar una llamada al cliente recordándole los días que le quedan para el vencimiento de su deuda, alcanzado la fecha de vencimiento a primera hora, se realiza una llamada por el encargado de cobranza informando los parámetros y posibles pago.

3.2. Deficiencias del otorgamiento de crédito por parte de la Empresa Tableros San Martín EIRL. – 2016.

Luego de conocer cada uno de los procesos de otorgamientos de crédito se apreció las deficiencias siguientes:

Tabla 2

Deficiencias del otorgamiento de crédito

Dimensiones	Indicadores	Deficiencias
Estándares de crédito y selección para su otorgamiento	Características del solicitante	No se pide los requisitos necesarios para otorgar un crédito y asegurar su retorno, solo se realiza un análisis volátil del manejo de efectivo con la que cuenta nuestro cliente, sin verificar la morosidad que pueda tener contra la empresa debido a un mal manejo en las políticas de otorgamiento de los créditos. Se otorga los créditos sin antes medir las consecuencias que ocasionaran en los resultados de la gestión, debido a que no se midió los riesgos que estos ocasionarían en los resultados económicos.
	Capacidad	La empresa no efectúa el seguimiento a los avales de los clientes solicitantes de créditos a fin de evaluar su situación económica.
	Colateral	La empresa no cuenta con un reporte digital instantáneo que permita ver un panorama de la realidad del solicitante de crédito.
	Historial de pagos en créditos	

Términos de Crédito	Descuentos por pago de contado	No se tiene los montos exactos establecidos de descuento por los pagos efectuados al contado por el cliente, en muchas oportunidades el descuento no permitió recuperar el costo de producción de los muebles.
	Periodo de descuento por pago de contado	Se supera los periodos de gracia hasta con un mes de atraso, en el peor de los casos el cliente cambia de domicilio y se complica la recuperación de crédito.
	Periodo promedio de cobro	La empresa conoce en un primer momento los plazos establecidos en la facturación al crédito, sin embargo, no se establecieron los días que se prolongaron, creando cuadros de deficiencia en el retorno de efectivo
Supervisión de Crédito	Determinación de la antigüedad de las cuentas por cobrar	La empresa no maneja los datos exactos de los clientes deudores lo cual no le permite conocer las fechas de vencimientos ni otros factores a analizar debido a que los registros no están actualizados con los datos recientes de ubicación de cada cliente para proceder con las cobranzas.
	Calendario de vencimiento	No se aplica procedimientos drásticos debido a que genera gastos, no se cuenta con personal de campo especializado para realizar visitas domiciliarias a los deudores, perjudicando la rotación de cuentas por cobrar convirtiéndose en irrecuperables.

Fuente: Aplicación de la lista de cotejo

Se plantea el detalle de las siguientes tablas donde se evidencia las deficiencias detalladas mediante el análisis documental observado:

Tabla 3

Créditos Efectuados

Detalle	Año 2016		Año 2015	
	Ventas	Crédito	Ventas	Crédito
Enero	36,028.80	8920.38	27128.52	4883.13
Febrero	37920	9388.62	28552.53	5139.46
Marzo	90296	22356.40	67989.95	12238.19
Abril	38297	9481.96	28836.4	5190.55
Mayo	24320	6021.39	18312.17	3296.19
Junio	26312	6514.59	19812.08	3566.17
Julio	33572	8312.10	25278.63	4550.15
Agosto	91918.4	22758.09	69211.57	12458.08
Setiembre	26096.00	6461.11	19649.44	3536.9

Octubre	64208	15897.27	48346.54	8702.38
Noviembre	30348	7513.87	22851.06	4113.19
Diciembre	68204.8	16886.84	51356	9244.08
Total	567,521.00	140,512.60	427,324.89	76,918.47

Fuente: Base de datos de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L

Tabla 4

Detalle de créditos

Detalle	Detalle de los Créditos Otorgados 2016			Detalle de los Créditos Otorgados 2015		
	Créditos a 1 mes	créditos a 3 meses	Créditos a 3 meses	Créditos a 1 mes	Créditos 2 meses	Créditos a 3 meses
Enero	4,014.17	3122.13	1784.08	3174.04	585.98	732.47
Febrero	4224.88	3286.02	1877.72	3340.65	616.73	770.92
Marzo	10060.38	7824.74	4471.28	7954.82	1468.58	1835.73
Abril	4266.88	3318.69	1896.39	3373.86	622.87	778.58
Mayo	2709.63	2107.49	1204.28	2142.52	395.54	494.43
Junio	2931.57	2280.11	1302.92	2318.01	427.941	534.93
Julio	3740.44	2909.23	1662.42	2957.60	546.02	682.52
Agosto	10241.14	7965.33	4551.62	8097.75	1494.97	1868.71
Setiembre	2907.50	2261.39	1292.22	2298.98	424.43	530.53
Octubre	7153.77	5564.04	3179.45	5656.54	1044.29	1305.36
Noviembre	3381.24	2629.85	1502.77	2673.57	493.58	616.98
Diciembre	7599.08	5910.39	3377.37	6008.65	1109.29	1386.61
Total	63,230.67	49,179.41	28,102.52	49,997.01	9,230.22	11,537.77

Fuente: Base de datos de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L

La empresa como se muestra en la tabla para el periodo 2015 ha generado más cuentas por cobrar a corto plazo el cual permitió tener un mayor activo corriente, pero mas no la liquidez, sin embargo, el mal manejo de gestión de otorgamiento de crédito no ha permitido realizar las cuentas por cobrar que se encuentran vencidas, esto genera cuadros de deficiencia en la gestión del gerente y por ende deviene en una caída en la Liquidez de la empresa.

Tabla 5*Cuentas por cobrar detallado año 2016*

Detalle de las cuentas por cobrar 2016					
Detalle	Créditos cobrados	Créditos Vencidos	Créditos en cobranza Judicial	Perdida por Cuentas Incobrables	Total Pendientes de cobro
Enero	2,854.52	2676.11	1605.67	446.02	1338.06
Febrero	3004.36	2816.59	1689.95	469.43	1408.29
Marzo	7154.05	6706.92	4024.15	1117.82	3353.46
Abril	3034.23	2844.59	1706.75	474.1	1422.29
Mayo	1926.85	1806.42	1083.85	301.07	903.21
Junio	2084.67	1954.38	1172.63	325.73	977.19
Julio	2659.87	2493.63	1496.18	415.6	1246.81
Agosto	7282.59	6827.43	4096.46	1137.9	3413.71
Setiembre	2067.56	1938.33	1163.00	323.06	969.17
Octubre	5087.13	4769.18	2861.51	794.86	2384.59
Noviembre	2404.44	2254.16	1352.50	375.69	1127.08
Diciembre	5403.79	5066.05	3039.63	844.34	2533.03
Total	44,964.03	42,153.78	49,997.01	7,025.63	21,076.03

Fuente: Base de datos de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L**Tabla 6***Créditos a nuevos clientes 2016*

Detalle	AÑO 2016		AÑO 2015
	Créditos a 1 mes	Créditos a 2 meses	Créditos a 3 meses
C000123	4,014.17	3122.13	1784.08
C000124	4224.88	3286.02	1877.72
C000125	10060.38	7824.74	4471.28
C000126	4266.88	3318.69	1896.39
C000127	2709.63	2107.49	1204.28
C000128	2931.57	2280.11	1302.92
C000129	3740.44	2909.23	1662.42
C000130	10241.14	7965.33	4551.62
C000131	2907.50	2261.39	1292.22
C000132	7153.77	5564.04	3179.45
C000133	3381.24	2629.85	1502.77
C000134	7599.08	5910.39	3377.37
Total	63,230.68	140,512.60	28,102.52

Fuente: Base de datos de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L

La empresa aplicó créditos a nuevos clientes, que incurrieron rápidamente en mora por mal procedimiento que se realiza en las cobranzas, no permitiendo alcanzar las metas y

objetivos planteados en un primero momento, además tienen créditos por cobrarse que próximamente de no aplicar acciones drásticas se registrarán como pérdida.

3.3. Liquidez de la Empresa Tableros San Martín EIRL a través de la Gestión de Otorgamiento de Créditos. – 2016.

Para conocer el índice de liquidez es necesario efectuar el análisis de los estados financieros detallados a continuación:

Tabla 7

Razón corriente

Ratios de liquidez =	Activo CTE		Pasivo CTE	
	2015	2016	2015	2016
Razón corriente	183,240.00	1.70	265,941.00	1.07
	107,722.00		248,643.00	

Fuente: Base de datos de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L

Interpretación:

Comparando el año 2016 con el 2015 existe una desviación en 0.63 en su liquidez corriente, contando con 1.07 soles de activo corriente para hacer frente a un sol de pasivo corriente.

Tabla 8

Razón ácida

Prueba acida =	Activo Cte- Existencias		Pasivo CTE	
	2015	2016	2015	2016
Prueba acida	116,102.00	1.78	198,803.00	0.77
	107,722.00		248,643.00	

Fuente: Base de datos de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L

Interpretación:

La tabla indica que por cada sol que adeuda la empresa dispone para el 2016 0.77 soles de activo corriente para pagar un sol de pasivo corriente, indicando su imposibilidad de pago de 0.23 a diferencia del periodo 2015 que alcanza un índice de 1.78 de activo corriente para hacer frente a un sol de pasivo corriente.

3.4. Gestión del otorgamiento del crédito y su influencia en la liquidez de la empresa Tableros San Martín EIRL, durante el año 2016.

Luego de conocer cada uno de las variables objeto de estudio es importante determinar la influencia de una variable sobre otra.

Gestión de otorgamiento	Deficiencias	Liquidez	Efecto															
Características del solicitante	No se pide los requisitos necesarios para otorgar un crédito y asegurar su retorno, solo se realiza un análisis volátil del manejo de efectivo con la que cuenta nuestro cliente, sin verificar la morosidad que pueda tener contra la empresa debido a un mal manejo en las políticas de otorgamiento de los créditos.		En la identificación de las deficiencias de la gestión de créditos y cobranzas, se ha encontrado por ejemplo que no existe método de control en el departamento de Créditos y Cobranzas, por lo tanto, las acciones que se realizan carecen de herramientas y normas, éstas no permiten el manejo adecuado en las gestiones, perjudicando en la liquidez y obtención de beneficios.															
Capacidad	Se otorga los créditos sin antes medir las consecuencias que ocasionaran en los resultados de la gestión, debido a que no se midió los riesgos que estos coaccionarían en los resultados económicos.	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2015</th> <th></th> <th>2016</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Prueba acida</td> <td>$\frac{116,102.00}{107,722.00}$</td> <td>1.78</td> <td>$\frac{198,803.00}{248,643.00}$</td> <td>0.77</td> </tr> <tr> <td>Razón corriente</td> <td>$\frac{183,240.00}{107,722.00}$</td> <td>1.7</td> <td>$\frac{265,941.00}{265,941.00}$</td> <td>1.07</td> </tr> </tbody> </table>		2015		2016		Prueba acida	$\frac{116,102.00}{107,722.00}$	1.78	$\frac{198,803.00}{248,643.00}$	0.77	Razón corriente	$\frac{183,240.00}{107,722.00}$	1.7	$\frac{265,941.00}{265,941.00}$	1.07	La empresa no aplica seguimiento a los clientes morosos debido a la complejidad y costo que incurre este proceso, la empresa no implemento un área especializada que determine los indicios de
	2015		2016															
Prueba acida	$\frac{116,102.00}{107,722.00}$	1.78	$\frac{198,803.00}{248,643.00}$	0.77														
Razón corriente	$\frac{183,240.00}{107,722.00}$	1.7	$\frac{265,941.00}{265,941.00}$	1.07														
Colateral	La empresa no efectúa el seguimiento a los avales de los clientes solicitantes de créditos a fin de evaluar su situación económica.																	
Historial de pagos en créditos	La empresa no cuenta con un reporte digital instantáneo que permita ver un panorama de la realidad del solicitante de crédito.																	
Descuentos por pago de contado	No se tiene los montos exactos establecidos de descuento por los pagos efectuados al contado por el cliente, en muchas oportunidades el descuento no permitió																	

Periodo de descuento por pago de contado	recuperar el costo de producción de los muebles. Se supera los periodos de gracia hasta con un mes de atraso, en el peor de los casos el cliente cambia de domicilio y se complica la recuperación de crédito.	fraudes y reduzca los posibles costos por cuentas incobrables.
Periodo promedio de cobro	La empresa conoce en un primer momento los plazos establecidos en la facturación al crédito, sin embargo, no se establecieron los días que se prolongaron, creando cuadros de deficiencia en el retorno de efectivo	La empresa no aplica acciones drásticas que mejoren el proceso de cobranza de los créditos otorgados debido a solo se cumplió en un 15% del monto que adeudan, para ello la implementación de acciones y políticas son de importancia, además no se realiza controles permanentes de los documentos que sustentan los créditos, como, facturas y otros
Determinación de la antigüedad de las cuentas por cobrar	La empresa no maneja los datos exactos de los clientes deudores lo cual no le permite conocer las fechas de vencimientos ni otros factores a analizar debido a que los registros no están actualizados con los datos recientes de ubicación de cada cliente para proceder con las cobranzas.	
Calendario de vencimiento	No se aplica procedimientos drásticos debido a que genera gastos, no se cuenta con personal de campo especializado para realizar visitas domiciliarias a los deudores, perjudicando la rotación de cuentas por cobrar convirtiéndose en irrecuperables.	

Fuente: Información Tabla 2 - 8

Luego de observar la problemática y como esto ha repercutido en la liquidez se aceptó la hipótesis de investigación.

Contrastación la hipótesis

Para la contrastación de la hipótesis se hizo uso la prueba de Chi cuadrado en la que se tiene los resultados siguientes:

Tabla 9

*Tabla de contingencia Gestión de otorgamiento de créditos * Liquidez*

	Gestión de otorgamiento de créditos	de Deficiente Regular Eficiente	Liquidez			Total
			Bajo	medio	Alto	
		Deficiente	5	0	0	5
		Regular	2	2	0	4
		Eficiente	0	0	1	1
	Total		7	2	1	10

Fuente: Aplicación de la lista de cotejo

Tabla 10

Chi cuadrado

	Valor	gl	Sig.	Coefficiente
Chi-cuadrado de Pearson	13,571 ^a	4	,009	,759
N de casos válidos	10			

a. 9 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,10.

Fuente: Contrastación de hipótesis SPSS

Decisión

Si Sig. > 0.05 → no existe influencia

Si Sig. < 0.05 → existe influencia

Interpretación

Según la aplicación del chi cuadrado se observó que la significancia alcanzada es menor a 0.05, el cual permite aceptar la hipótesis de investigación.

IV. DISCUSIÓN

Para el desarrollo de la investigación se consideró la teoría de gestión de otorgamiento de crédito, que para Reyes, A. (1992) indica que “es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de estructurar y manejar un organismo; es la técnica de la coordinación que busca resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas” (p. 45), de igual manera se hace énfasis en la teoría de liquidez planteada por Faire, L. (2012), que indica a la liquidez como el multiplicador keynesiano de la inversión indica que un aumento del gasto en inversión termina provocando un aumento multiplicado de la producción y de la renta. En principio, la idea base del multiplicador es que la inversión puede aumentar sin que el ahorro lo haga previamente: la inversión multiplica la renta lo suficiente como para aumentar el ahorro que autofinancie la inversión. Debe enfatizarse que, en tiempos normales, el problema de la liquidez no es tanto un problema de cuándo vencen los créditos, sino de facilidades para vender los activos a otros bancos. Si un banco es capaz de encontrar, siempre que la necesite, ayuda en otro banco, no hay necesidad alguna de hacer depender su liquidez de las fechas en que sean pagaderos sus créditos. De hecho, en estos momentos ya se reconoce en todos los círculos bancarios que la forma de lograr un mínimo de reservas no pasa por depender del vencimiento de los activos, sino por mantener una cantidad considerable de activos que puedan ser traspasados a otros bancos antes de que venzan, pero tan pronto como sea necesario. Liquidez equivale a negociabilidad. (p. 5), en función a estos dos conceptos en la investigación alcanzamos una gestión de otorgamiento de crédito deficiente, lo que repercute en la liquidez u obtención de mejores ingresos económicos para la organización objeto de estudio, esto se sustenta por la investigación planteada por García, P. y Rivera, L. (2011). "La morosidad y su incidencia en la gestión de la Empresa Representaciones Santa Apolonia S.A.C." Trujillo. que concluyen: la principal causa de la morosidad en la Empresa no cuenta con Manual Políticas de Crédito establecidas ni conocidas por empleado alguno de la empresa, esta realidad asociada a Banda, S. (2012). "Evaluación y propuesta de acciones de control en la Gestión de Créditos y Cobranzas para la empresa Droguería san Martín SAC Tarapoto San Martín”, concluye que el área de créditos y cobranzas presenta deficiencias en el área de control interno evidenciando la existencia de riesgos operativos que afectan los procesos, siendo el conjunto de procedimientos políticas financieras y contables orientadas a la administración maximizada de las cuentas por

cobrar y las cuentas por pagar, de acuerdo a estos dos apartados o investigaciones previas podemos afirmar la hipótesis que se ha planteado.

V. CONCLUSIONES

- 5.1. Se diagnosticó la situación actual de la gestión de otorgamiento de créditos evidencia un alto índice de cartera morosa en relación al total. EL hecho se suscitó por la falta de preparación de la gerencia y tener un administrador capaz, para cumplir con los procedimientos como evaluador de los expedientes antes de otorgar el crédito, además se identificó que en la gestión de cobranzas se desconocen constantemente las características del solicitante, capacidad, descuentos de pago al contado, lo que perjudica al Control de las cuentas por cobrar sobre la concesión de créditos.
- 5.2. Se identificó la falta de gestión de otorgamiento de créditos de la empresa, donde se identifica que la obtención de información del cliente carece de calidad, asimismo la comunicación con el cliente no fue permanente, indicando que la gerencia no dio la importancia debida a la obtención de información, con respecto a su grado de liquidez financiera del cliente, tanto como empresa y como persona, causando que los procedimientos sean incoherentes con lo establecido en las políticas.
- 5.3. Se evidenció que la empresa no utiliza los indicadores de calidad, de cartera de créditos y rentabilidad para evaluar a sus clientes, y determinar la liquidez aplicado a los estados financieros que generan estas cuentas, así mismo se evidencia que los índices de liquidez en la organización son relativamente bajos en comparación a periodos anteriores.
- 5.4. Se determinó que la gestión de otorgamiento de crédito influye considerablemente en la liquidez de Tableros San Martín EIRL, permitiendo aceptar la hipótesis de investigación, por lo que se considera que la gestión inadecuada de otorgamiento de créditos genera bajos índices de liquidez.

VI. RECOMENDACIONES

- 6.1. La gerencia debe efectuar el diagnóstico mensual de la situación actual de la gestión de otorgamiento donde los resultados de las cobranzas de la cartera morosa muestran cada momento el aumento y disminución de las tasas para establecer parámetros de medición.
- 6.2. La empresa debe implementar nuevos procesos de cobranzas para la empresa en donde la rigidez de las Políticas y procedimientos de cobranza se conozcan y se informen constantemente las políticas racionales, los recordatorios, la insistencia y la persecución para obtener confianza en la aplicación de procesos eficientes sobre la concesión de créditos, periodos y solicitudes.
- 6.3. La empresa debe utilizar indicadores de calidad de cartera de créditos para evaluar la calidad a sus clientes y determinar parámetros y líneas de créditos de acuerdo a su historial técnico, y así poder determinar la liquidez del activo aplicado a los estados financieros que generan estas cuentas.
- 6.4. La gerencia de la empresa debe implementar nuevos mecanismos de control en cuanto a las actividades de otorgamiento de créditos y evitar las decisiones aceleradas, alcanzado así las metas y objetivos organizacionales.

VII.REFERENCIAS

- Aguilar, V. (2012). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera SAC. Lima - año 2012*. Lima – Perú
- Baños, E., Pérez, I. y Vásquez A. (2011). *Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de san salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámica*. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- Castillo, Y. (2012). *Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión del efectivo*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala
- Faire, L. (2012). *Multiplicador keynesiano y teoría de la liquidez*. (1ª ed.) México: Buenos Aires SAC
- Forstmann, A. (1960). *Dinero y Crédito*. (1ª ed.) Argentina. Editorial Florida
- Gitman, L. (2012). *Principios de la Administración Financiera*. (10ª ed.). México: Pearson educación
- Golieb, D. (2002). *Crédito y cobros*. (2ª ed.) México: Editorial Acrópolis
- Gonzalo, A. y Ortega, F. (2000). *Diseño de un sistema de crédito y cobranza*. Venezuela.
- Isaza, F. (2014). *Diagnóstico financiero de la empresa*. (1ª ed.) Colombia: Editorial Medellín
- Maldonado, G. (2016). *Teoría de la Liquidez*. Lima - Perú: Artículo del comercio: Mes de octubre
- Pinedo, M. (2014). *Situación de liquidez en los periodos 2009-2013*. Chimbote – Perú.
- Reyes, A. (1992). *Gestión en las organizaciones*. (1ª ed.) México: McGraw-Hill

- Rodríguez, J. (2005). *Liquidez y Teoría del dinero*. (1ª ed.) Colombia: Editorial Liberalismo
- Romero, A. (2011). *Contabilidad Intermedia: Principios de contabilidad*. (3ª ed.) México: ECOE Ediciones
- Torres, T. (2012). *La gestión de la liquidez*. (2ª ed.) México: McGraw-Hill
- Vilariño, A. (2000). *La gestión del riesgo de crédito*. (1ª ed.) Estados Unidos: Reserva Federal

ANEXO

Matriz de consistencia

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Técnica
<p>¿La gestión de otorgamiento de crédito influye en la liquidez de la Empresa Tableros San Martín EIRL – 2016?</p>	<p>Objetivo general Determinar como la Gestión del otorgamiento de crédito influye en la liquidez de la empresa Tableros San Martín EIRL, Tarapoto, 2016.</p> <p>Objetivo Específicos Conocer la Gestión del otorgamiento de créditos de la Empresa Tableros San Martín EIRL. – 2016.</p> <p>Identificar las deficiencias del otorgamiento de crédito por parte de la Empresa Tableros San Martín EIRL. – 2016.</p> <p>Determinar la liquidez de la Empresa Tableros San Martín EIRL a través de la gestión de otorgamiento de créditos. – 2016.</p>	<p>La gestión de otorgamiento de crédito es inadecuada e incide negativamente en la liquidez de la Empresa Tableros San Martín E.I.R.L – 2016.</p>	<p>Gestión de otorgamiento de crédito</p> <p>Liquidez</p>	<p>Observación, análisis documental</p>
Diseño	Población	Muestra		Instrumento
<p>El diseño que se aplicó en la investigación es no experimental, de tipo descriptivo y transaccional, ya que se observó los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. En ese sentido se trabaja con un esquema correlacional, debido a que se buscó establecer cómo influye una variable sobre otra.</p>	<p>Para la investigación se consideró como población a la totalidad del personal de la empresa siendo estos 10 colaboradores al igual que el acervo documentario.</p>	<p>Está conformado por el jefe de créditos y cobranzas conjuntamente con el acervo documentario (Estados financieros)</p>		<p>Guía de observación, Guía de análisis documental</p>

Lista de cotejo: gestión de otorgamiento de crédito

Estimado colaborador, estamos elaborando un estudio que servirá para evaluar la Gestión de Otorgamiento de Créditos y su Influencia en la Liquidez, de la empresa Tableros San Martín EIRL, la información brindada será de absoluta confidencialidad y anonimato.

Donde se busca conocer objetivamente la actual gestión de Otorgamiento de créditos, identificar claramente los objetivos y metas propuestas de la empresa identificando las deficiencias de la empresa. Asimismo, determinar la situación financiera influenciando en la liquidez de la empresa.

Calificación

Categoría	Valoración
SI	1
NO	2

Ítem	Estándares de crédito y selección para su otorgamiento	Escala	
		Si	No
1	¿Se hace el reconocimiento de las características del solicitante?		
2	¿La característica del solicitante cumple con los estándares de crédito?		
3	¿El encargado de efectuar el crédito evalúa constantemente la capacidad del cliente para pago de cuentas?		
4	¿Se realiza un estudio previo sobre la capacidad crediticia del cliente?		
5	¿Se efectúa el análisis del respaldo para cuentas por pagar del cliente?		
6	¿El crédito tiene una selección colateral?		
7	¿Se mantiene condiciones de acuerdo al mercado?		
8	¿Se reitera las condiciones de crédito cuando el cliente lo requiera?		
9	¿Se hace un seguimiento a la calificación del Crédito por cliente?		
10	¿Existe un valor mínimo para calificación de un crédito?		
11	¿Ha existido la posibilidad de aplicar estándares de crédito?		
12	¿Estaría de acuerdo aplicar estándares de crédito sabiendo que aumentara el riesgo?		
13	¿La empresa maneja un historial de pagos en créditos?		
14	¿La empresa cree que es fundamental un historial de pago para otorgar un crédito?		
15	¿Se tiene actualizado los reportes de créditos otorgados, los montos?		
16	¿Existe una persona indicada para elaborar los reportes de créditos otorgados?		
17	¿Se conoce la antigüedad de cada uno de los clientes?		
18	¿Maneja una lista por antigüedad de clientes?		

Términos de Crédito

- 19 ¿Se tiene estándares de descuentos por pago al contado?
- 20 ¿Cuenta con una política por descuento que ha realizado descuento por pronto pago?
- 21 ¿El personal de venta conoce los periodos de descuento por pago de contado?
- 22 ¿La empresa cuenta con políticas de periodos de descuento por pago en efectivo?
- 23 ¿Lleva un registro actualizado del Periodo de crédito?
- 24 ¿Cree Ud., Que el periodo de crédito es muy importante y significativamente?

Supervisión de Crédito

- 25 ¿Se hace un seguimiento promedio de cobro?
 - 26 ¿Conoce el promedio de cobros de las ventas al crédito?
 - 27 ¿Se mantiene un registro de la antigüedad de las cuentas por cobrar?
 - 28 ¿Cuenta con un calendario de vencimiento?
-

Guía de análisis documental liquidez

LIQUIDEZ

RATIOS DE LIQUIDEZ = $\frac{\text{ACTIVO CTE}}{\text{PASIVO CTE}}$		
	2015	2016
RATIO DE LIQUIDEZ	_____	_____

PRUEBA ACIDA = $\frac{\text{ACTIVO CTE- EXISTENCIAS}}{\text{PASIVO CTE}}$		
	2015	2016
PRUEBA ACIDA	_____	_____

Confiabilidad

Resumen del procesamiento de los casos			
		N	%
Casos	Válidos	15	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	15	100,0

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,897	28

Estadísticos total-elemento				
	Media de la escala si se elimina elemento	Varianza de la escala si se elimina elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina elemento
VAR00001	57,45	16,050	,858	,890
VAR00002	57,45	16,366	,754	,894
VAR00003	57,45	17,839	,210	,888
VAR00004	57,35	16,029	,785	,862
VAR00005	57,45	17,103	,521	,893
VAR00006	57,35	16,029	,785	,892
VAR00007	57,40	15,937	,733	,863
VAR00008	57,45	16,366	,754	,894
VAR00009	57,30	16,221	,622	,868
VAR00010	57,45	16,366	,754	,864
VAR00011	57,25	17,882	,244	,894
VAR00012	57,40	15,937	,733	,863
VAR00013	57,55	16,576	,586	,870
VAR00014	57,45	17,839	,210	,898
VAR00015	57,35	16,029	,785	,862
VAR00016	57,45	17,103	,521	,873
VAR00017	57,35	16,029	,785	,894
VAR00018	57,40	15,937	,733	,863
VAR00019	57,45	16,366	,754	,864
VAR00020	57,30	16,221	,622	,868
VAR00021	57,45	16,366	,754	,864
VAR00022	57,25	17,882	,244	,884
VAR00023	57,40	15,937	,733	,863
VAR00024	57,55	16,576	,586	,876
VAR00025	57,35	16,029	,785	,899
VAR00026	57,45	17,103	,521	,898
VAR00027	57,35	16,029	,785	,905
VAR00028	57,40	15,937	,733	,808

TABLEROS SAN MARTÍN EIRL
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AÑO 2015

NOMBRE	2015	%
ACTIVO		
CORRIENTE		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE	22,548.00	11.64
EFFECTIVO		
CUENTAS POR COBRAR	87,954.00	45.39
COMERCIALES - TERCERO		
MERCADERIAS	67,138.00	34.65
OTROS ACTIVOS CTES	5,600.00	
TOTAL ACTIVO CTE.	183,240.00	94.57
ACTIVO NO CORRIENTE		
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	11,506.00	5.9
DEPREC. INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	976.00	0.5
TOTAL ACTIVO NO CTE.	10,530.00	5.4
TOTAL ACTIVO	193,770.00	
NOMBRE	2016	%
PASIVO		
CORRIENTE		
PROVEEDORES	106,843.00	55.14
BENEFICIOS DE LOS TRABAJADORES	879.00	0.45
TOTAL PASIVO CTE	107,722.00	
PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL PASIVO	107,722.00	55.59
PATRIMONIO		
CAPITAL	6,290.00	3.25
UTILIDAD DE EJERCICIO	79,758.00	41.16
TOTAL PATRIMONIO	86,048.00	44.41
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	193,770.00	

TABLEROS SAN MARTÍN EIRL
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AÑO 2016

NOMBRE	2016	%
ACTIVO		
CORRIENTE		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	443.00	0.16
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCERO	189,540.00	68.15
MERCADERIAS	67,138.00	24.14
OTROS ACTIVOS CTES	8,820.00	
TOTAL ACTIVO CTE.	265,941.00	95.62
ACTIVO NO CORRIENTE		
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	13,217.00	4.8
DEPREC. INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	1,039.00	0.4
TOTAL ACTIVO NO CTE.	12,178.00	4.4
TOTAL ACTIVO	278,119.00	
NOMBRE	2016	%
PASIVO		
CORRIENTE		
PROVEEDORES	247,108.00	88.85
BENEFICIOS DE LOS TRABAJADORES	1,535.00	0.55
TOTAL PASIVO CTE	248,643.00	
PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL PASIVO	248,643.00	89.40
PATRIMONIO		
CAPITAL	6,290.00	2.26
UTILIDAD DE EJERCICIO	23,186.00	8.34
TOTAL PATRIMONIO	29,476.00	10.60
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	278,119.00	

TABLEROS SAN MARTÍN EIRL
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
AÑO 2015

	2016	100
VENTAS	453,280.00	100.00
COSTO DE VENTAS(-)	263,786.00	58.19
UTILIDAD BRUTA	189,494.00	
 <u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>		
- GASTOS		
ADMINISTRATIVOS	98,546.00	21.74
- GASTOS DE VENTAS	2,010.00	0.44
- GASTOS FINANCIEROS	0.00	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	88,938.00	
 OTROS INGRESOS	 0.00	
INGRESOS FINANCIEROS	0.00	
UTILIDAD ANTES DE	88,938.00	
IMPUESTOS		
IMPUESTO A LA RENTA 28%	9,180.00	2.03
UTILIDAD NETA	79,758.00	17.60

TABLEROS SAN MARTÍN EIRL
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
AÑO 2016

	2016	100
VENTAS	567,521.00	100.00
COSTO DE VENTAS(-)	421,727.00	74.31
UTILIDAD BRUTA	145,794.00	
 GASTOS DE OPERACIÓN		
 - GASTOS ADMINISTRATIVOS	 112,309.00	 19.79

- GASTOS DE VENTAS	1,119.00	0.20
- GASTOS FINANCIEROS	0.00	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>32,366.00</u>	
OTROS INGRESOS	0.00	
INGRESOS FINANCIEROS	0.00	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<u>32,366.00</u>	
IMPUESTO A LA RENTA 28%	9,180.00	1.62
UTILIDAD NETA	<u>23,186.00</u>	4.09

Lista de Datos de la correlación del Chi Cuadrado

	Gestión de otorgamiento de crédito	Liquidez
Colaborador 1	Regular	Bajo
Colaborador 2	Deficiente	Bajo
Colaborador 3	Deficiente	Bajo
Colaborador 4	Regular	Medio
Colaborador 5	Eficiente	Alto
Colaborador 6	Regular	Bajo
Colaborador 7	Regular	Medio
Colaborador 8	Deficiente	Bajo
Colaborador 9	Deficiente	Bajo
Colaborador 10	Deficiente	Bajo

Fuente: clasificación de datos SPSS

Resultados de la aplicación de la guía de observación

Muestra	Estándares de crédito y selección para su otorgamiento																			Términos de Crédito					Supervisión de Crédito				Total	
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28		
S0001	1	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1	42	Regular
S0002	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	48	Deficiente
S0003	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	49	Deficiente
S0004	2	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	46	Regular
S0005	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	37	Eficiente
S0006	2	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2	43	Regular
S0007	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	1	1	2	44	Regular
S0008	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	47	Deficiente
S0009	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	47	Deficiente
S0010	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	48	Deficiente

Máximo 56
Mínimo 28
Rango 28
Escala 9

Intervalo de amplitud
Eficiente 28 37
Regular 38 46
Deficiente 47 56

Validación de instrumentos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Urtecho Cueva Omar Ivan
 Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo
 Especialidad : Finanzas
 Instrumento de evaluación : Lista de Cotejo
 Autor (s) del instrumento (s) : Zulema Vásquez Delgado

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				x	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de Otorgamiento de Crédito , en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					x
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de Otorgamiento de Crédito .				x	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Gestión de Otorgamiento de crédito , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				x	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				x	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Gestión de Otorgamiento de crédito de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					x
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					x
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de Otorgamiento de Crédito					x
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					x
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				x	
PUNTAJE TOTAL						45

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)


III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Tarapoto, 14 de Julio de 2017

45


 Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva
 CPC. N° 02 - 003427

**INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA****I. DATOS GENERALES**

Apellidos y nombres del experto: Urtecho Cueva Omar Ivan
 Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo
 Especialidad : Finanzas
 Instrumento de evaluación : Fichas de texto y de resumen
 Autor (s) del instrumento (s) : Zulema Vásquez Delgado

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					x
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Liquidez , en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				x	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Liquidez .				x	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Liquidez , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				x	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				x	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Liquidez , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				x	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					x
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Liquidez					x
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					x
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				x	
PUNTAJE TOTAL						46

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)1

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Tarapoto, 14 de Julio de 2017

46


 Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva
 CPC. N° 02 - 003427

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Urtecho Cueva Omar Ivan
 Institución donde labora : Universidad Cesar Vallejo
 Especialidad : Finanzas
 Instrumento de evaluación : Guía de análisis Documental
 Autor (s) del instrumento (s) : Zulema Vásquez Delgado

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					x
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Liquidez , en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					x
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Liquidez .				x	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Liquidez , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				x	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				x	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Liquidez , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					x
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					x
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Liquidez					x
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					x
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				x	
PUNTAJE TOTAL						45

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)


III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Tarapoto, 14 de Julio de 2017

45



Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva
 CPC. N° 02 - 003427

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA
I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Fonseca Vela Juan Ramón
 Institución donde labora : Independiente – Estudio Contable Fonseca Contadores
 Especialidad : Contabilidad y Finanzas
 Instrumento de evaluación : Lista de Cotejo
 Autor (s) del instrumento (s) : Zulema Vásquez Delgado

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				x	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de Otorgamiento de Crédito , en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					x
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de Otorgamiento de Crédito .				x	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Gestión de Otorgamiento de crédito , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				x	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				x	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Gestión de Otorgamiento de crédito de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					x
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					x
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de Otorgamiento de Crédito					x
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					x
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				x	
PUNTAJE TOTAL						45

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Tarapoto, 14 de Julio de 2017

45


 M^g. CPCC, JUAN RAMÓN FONSECA VELA
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MAT. 19-962-CCPSM

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA
I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Fonseca Vela Juan Ramón
 Institución donde labora : Independiente – Estudio Contable Fonseca Contadores
 Especialidad : Contabilidad y Finanzas
 Instrumento de evaluación : Fichas de texto de resumen
 Autor (s) del instrumento (s) : Zulema Vásquez Delgado

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				x	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: Gestión de Otorgamiento de Crédito , en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					x
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: Gestión de Otorgamiento de Crédito .			x		
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Gestión de Otorgamiento de crédito , de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				x	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				x	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: Gestión de Otorgamiento de crédito de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				x	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					x
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: Gestión de Otorgamiento de Crédito					x
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					x
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.				x	
PUNTAJE TOTAL						43

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 “Excelente”; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

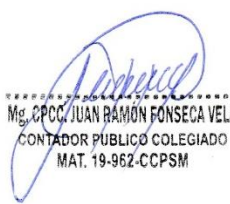
III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL INSTRUMENTO ES VÁLIDO, PUEDE SER APLICADO

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

43

Tarapoto, 14 de Julio de 2017



 Mg. CPCC JUAN RAMÓN FONSECA VELA
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MAT. 19-962-CCPSM

CONSTANCIA

El Gerente General de la Empresa Tableros San Martín E.I.R.L, Tarapoto, que suscribe:

HACE CONSTAR QUE:

La Srta. Zulema Vásquez Delgado, desarrollo el Proyecto de Tesis, denominado, "**GESTIÓN DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TABLEROS SAN MARTÍN E.I.R.L, TARAPOTO, 2016**", con el fin de optar el título de Contador Público, desde el 25 de Marzo hasta el 11 de Junio del 2017, demostrando en cada momento cordialidad, respeto y dedicación en sus actividades.

Expido la presente a la persona interesada por los fines que estime conveniente.

Tarapoto, 03 de Julio del 2017



TABLEROS SAN MARTÍN E.I.R.L

José W. Rafael Rodríguez
GERENTE

Yo, Mg. Robert Jenry Palacios, docente de la Facultad de ciencias empresariales y Escuela Profesional de contabilidad de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, revisor (a) de la tesis titulada

“GESTIÓN DE ÓTORGAMIENTO DE CRÉDITO Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TABLEROS SAN MARTÍN E.I.R.L, TARAPOTO 2016”, del (de la) estudiante VÁSQUEZ DELGADO ZULEMA constato que la investigación tiene un índice de similitud de14...% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnifin.

El/la suscrito (a) 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 todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 14 de julio del 2017



.....
Mg. Robert Jenry Palacios Ramirez
DNI: 41787493

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------


“Gestión de otorgamiento de crédito y su influencia en la liquidez de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L, Tarapoto 2016”

INFORME DE ORIGINALIDAD

14%	13%	1%	10%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	2%
3	www.caja-pdf.es Fuente de Internet	1%
4	tesis.ipn.mx Fuente de Internet	1%
5	www.repositorioacademico.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Universidad Jaime Bausate y Meza Trabajo del estudiante	1%

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) VÁSQUEZ DELGADO ZULEMA. cuyo título es: "GESTIÓN DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TABLEROS SAN MARTÍN E.I.R.L, TARAPOTO 2016",

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 11, ONCE.

Tarapoto, 14 de julio del 2017

.....
M.B.A C.P.C Jhon Bautista Fasabi
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MAY 19 - E21
 MBA, JHÓN BAUTISTA FASABI
 PRESIDENTE

.....
C.P.C. Efraín Vásquez Ríos
 Mt. 19496
 Tarapoto San Martín

 MG. EFRAÍN VÁSQUEZ RÍOS
 SECRETARIO

.....
Robert Jenry Palacios Ramirez
 Magister - Gestión Pública

 MG. ROBERT JENRY PALACIOS RAMÍREZ
 VOCAL



Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo VÁSQUEZ DELGADO ZULEMA identificado con DNI N° 42255272 egresado de la Escuela Profesional de CONTABILIDAD de la Universidad César Vallejo, autorizo (X) , No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "GESTIÓN DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA TABLEROS SAN MARTÍN E.I.R.L, TARAPOTO 2016"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



 FIRMA

DNI: 42255272

FECHA: 14 de Julio del 2017

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE:

**Dra. Ana Noemí Sandoval Vergara
Directora de Investigación**

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Zulema Vásquez Delgado

INFORME TÍTULADO:

“Gestión de otorgamiento de crédito y su influencia en la liquidez de la empresa Tableros San Martín E.I.R.L, Tarapoto 2016”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

C.P.C. En Contabilidad

SUSTENTADO EN FECHA: 14 de julio del 2017

NOTA O MENCIÓN: 11

**Dra. Ana Noemí Sandoval Vergara
DIRECTORA DE INVESTIGACIÓN
UCV - TARAPOTO**