



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ESTUDIO DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO
DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE SECHURA

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

JACINTO RUMICHE, HUGO NELSON

ASESOR

Dr. GÓMEZ JACINTO, LUIS GERARDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

FINANZAS

PIURA - PERÙ

2014

JURADO CALIFICADOR

Dr. Gómez Jacinto Luis Gerardo
PRESIDENTE

CPC Antón Nunura Mauro
SECRETARIO

CPC Floreano Benites Luis Miguel
VOCAL

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de investigación de manera muy especial a mi madre Margarita Rumiche Valencia, por el esfuerzo y apoyo que realiza día a día para poder forjarme como profesional. A mis hermanos por ser parte importante e incondicional en mi vida.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por darme la vida, la fuerza y el amor .Por ser mi guía y permitirme llegar a este momento tan satisfactorio de mi vida profesional.

A mi padre Alberto, por su esfuerzo y apoyo que me ha brindado para poder forjarme como profesional, y por el ejemplo de perseverancia mostrado para salir adelante.

A la Universidad César Vallejo, por la formación universitaria durante estos años de estudio y de igual manera al Director de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad CPC Jaime Yovera Jaramillo, por su apoyo en nuestra formación.

A mis profesores, por su esfuerzo y dedicación impartida durante mi formación profesional, en especial a mi asesor metodólogo de tesis Dr. Gerardo Gómez Jacinto y a mi asesor especialista de tesis C.P.C Mauro Antón Nunura, quienes con sus conocimientos, experiencia, y motivación han ayudado a que pueda terminar la universidad con éxito.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Hugo Nelson Jacinto Rumiche con DNI N° 47224950, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Piura, julio de 2014.

Hugo Nelson Jacinto Rumiche

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la Tesis Titulada: “Estudio de las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura”, con la finalidad de identificar las características de la gestión del capital de trabajo que se aplican en las empresas comerciales de la provincia de Sechura, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

EL AUTOR

ÍNDICE

Página del Jurado.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Presentación.....	vi
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	ix
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Problema.....	23
1.2. Hipótesis....	24
1.3. Objetivos.....	25
II. MARCO METODOLÓGICO	
2.1. Variables.....	26
2.2. Operacionalización de variables.....	26
2.3. Metodología.....	27
2.4. Tipos de estudio.....	27
2.5. Diseño.....	27
2.6. Población y muestra.....	27
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	27
2.8. Métodos de análisis de datos.....	27
III. RESULTADOS	
3.1. Caracterización de la muestra.....	29
3.2. Diagnóstico de la gestión del capital de trabajo.....	35
3.3. Contrastación de la hipótesis.....	49
3.3.1. Planteamiento de la hipótesis.....	49
3.3.2. Análisis de las variables.....	49
3.3.2.1. Capital de trabajo.....	49
3.3.2.2. Presupuesto de efectivo.....	50

3.3.2.3. Políticas de crédito.....	52
3.3.2.4. Control de inventarios.....	54
3.3.2.5. Políticas de pago.....	56
IV. DISCUSIÓN.....	59
V. CONCLUSIONES.....	63
VI. RECOMENDACIONES.....	66
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	68
ANEXOS.....	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Actividad económica.....	41
Tabla N° 02: Número de trabajadores y antigüedad de las empresa...	42
Tabla N° 03: Ubicación de las empresas.....	43
Tabla N° 04: Elaboración de Estados Financieros.....	43
Tabla N° 05: Cargo que ocupan los encuestados.....	44
Tabla N° 06: Sexo de las personas encuestadas.....	44
Tabla N° 07: Edad de las personas encuestadas.....	45
Tabla N° 08: Nivel educativo de las personas encuestadas.....	45
Tabla N° 09: Aumentan y/o disminuyen su capital de trabajo.....	46
Tabla N° 10: Financiamiento del capital de trabajo.....	47
Tabla N° 11: Importancia del capital de trabajo.....	47
Tabla N° 12: Tiempo que elaboran presupuestos de efectivo.....	48
Tabla N° 13: Mantienen los niveles de efectivo proyectados.....	49
Tabla N° 14: Controlan sus entradas y salidas de efectivo.....	49
Tabla N° 15: Se comunican los saldos de efectivo.....	50
Tabla N° 16: Se encuentra una persona encargada para otorgar crédito.....	51
Tabla N° 17: Plazo del crédito que se otorga.....	51
Tabla N° 18: Se mantiene un registro de cuentas por cobrar.....	51
Tabla N° 19: Se analizan la antigüedad de cuentas por cobrar.....	52
Tabla N° 20: Importancia de la política de crédito.....	52
Tabla N° 21: Tipo de inventarios que poseen.....	53
Tabla N° 22: Como controlan sus inventarios.....	53
Tabla N° 23: Mantiene personal para el control de sus inventarios.....	54
Tabla N° 24: Se establecen límites para sus inventarios.....	54
Tabla N° 25: Tiempo que revisan sus inventarios.....	55
Tabla N° 26: Importancia del control de inventarios.....	55
Tabla N° 27: Mantiene un registro de cuentas por pagar.....	56
Tabla N° 28: Se controlan los límites de cuentas por pagar.....	57
Tabla N° 29: Utilizan los incentivos por pronto pago.....	57
Tabla N° 30: Tiempo en que se cancela los créditos recibidos.....	58
Tabla N° 31: Tipo de deudas que mantienen las empresas.....	58

Tabla N° 32: Importancia de las políticas de pago.....	59
Tabla N° 33: Capital de trabajo de las empresas comerciales.....	61
Tabla N° 34: Presupuestan su efectivo.....	62
Tabla N° 35: Porque no presupuestan su efectivo.....	63
Tabla N° 36: Realizan ventas a crédito.....	64
Tabla N° 37: Tienen establecidos políticas de crédito.....	65
Tabla N° 38: Porque no establecen políticas de crédito.....	65
Tabla N° 39: Controlan sus inventarios.....	66
Tabla N° 40: Porque no controlan.....	67
Tabla N° 41: recibe crédito de sus proveedores.....	68
Tabla N° 42: Establece políticas de crédito.....	69
Tabla N° 43: Porque no establece políticas de crédito.....	69

RESUMEN

El objetivo del trabajo de investigación fue identificar las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. La gestión del capital de trabajo permite utilizar los activos corrientes y pasivos corrientes de una manera que se tengan cantidades aceptables de estos. Las empresas comerciales al gestionar su capital de trabajo de una manera adecuada les va a permitir aprovechar el crecimiento económico de la provincia. En la investigación se utilizó un diseño no experimental, el tipo de estudio fue descriptivo no correlacional; y para el desarrollo de la investigación se elaboró y aplicó una encuesta a una prueba piloto para poder llevar a cabo el análisis de confiabilidad del instrumento, después se aplicó la encuesta a una muestra de 191 empresas comerciales en la Provincia de Sechura y, de esta manera, se recogió la información necesaria para el análisis correspondiente. Los resultados demostraron que las empresas comerciales de la ciudad de la provincia de Sechura no están gestionando de una manera adecuada su capital de trabajo puesto que no presupuestan sus ingresos y salidas de efectivo, no utilizan políticas de crédito al momento de conceder ventas a crédito, no controlan sus inventarios, y no utilizan políticas de pago para sus obligaciones a proveedores y acreedores, por lo tanto la hipótesis se rechazó.

PALABRAS CLAVE: Capital de trabajo, activo corriente, empresa

ABSTRACT

The aim of the research was to identify the characteristics of the working capital management of commercial enterprises in the province Sechura. The management of working capital allows the use of current assets and current liabilities in a way that is acceptable to have these amounts. The business to manage its working capital in an appropriate manner will allow them to benefit from the economic growth of the province companies. Used a non-experimental research design, type of descriptive correlational study was not; and development of research was developed and applied a survey to a pilot test to perform reliability analysis of the instrument, after the survey was administered to a sample of 191 commercial enterprises in the province of Sechura and this Thus, the information required for proper analysis is collected. The results showed that commercial enterprises of the city in the province of Sechura are not managing a properly working capital since not budget their income and outflows of cash, do not use credit policies when granting credit sales, not control their inventories, and do not use payment policies for its obligations to suppliers and creditors, therefore the hypothesis is rejected.

KEYWORDS: working capital, current assets, business

I. INTRODUCCIÓN

La provincia de Sechura en los últimos años viene observando un notable crecimiento económico, que ha sido un factor importante para que el mundo empresarial tenga mayores oportunidades de crecimiento, esto hace que las empresas (ya creadas y recién creadas) busquen consolidarse en el mercado (para vender sus productos o servicios), esto los lleva a que deben gestionar de manera eficiente su capital de trabajo, para permanecer en el corto plazo y por ende existir en el futuro.

Así mismo, las empresas al manejar correctamente los activos corrientes y pasivos corrientes (teniendo en cuenta las características propias de cada una de ellas) les servirán para hacer frente a las nuevas competencias empresariales que han aparecido debido a la buena situación económica de esta provincia. Es por eso que este trabajo se orienta a identificar las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura.

Para realizar este trabajo y lograr el objetivo propuesto se utilizó una metodología de investigación de tipo descriptiva, donde se tomó una muestra de 191 empresas comerciales de toda la provincia de Sechura y se le aplicó una encuesta a cada encargado de estas empresas. Los resultados que se obtuvieron fueron que en las empresas comerciales de la provincia no están gestionando su capital de trabajo de una manera que les permita aprovechar el crecimiento económico que se está dando en dicho lugar, puesto que no presupuestan sus ingresos y salidas de efectivo, no utilizan políticas de crédito al momento de conceder ventas a crédito, no controlan sus inventarios, y no utilizan políticas de pago para sus obligaciones a proveedores y acreedores.

El trabajo de investigación comprende seis partes que están estructurados de la siguiente manera: la Primera Parte comprende la introducción, en el cual se presenta la investigación, así como los antecedentes que se han tomado en cuenta para el estudio, también se describe la realidad problemática, la justificación para realizar el estudio y su importancia, de igual manera se incluye el marco teórico respecto a la teoría del capital de trabajo que comprende su definición, importancia, clasificación y los usos y aplicaciones, además la teoría de la empresa, que como su definición, su importancia, sus objetivos y su clasificación, así mismo en esta parte se formula el problema de investigación así como los objetivos generales y específicos, y las hipótesis planteadas al problema de investigación.

La Segunda Parte comprende el marco metodológico, en donde se enuncian las variables señalando la categoría de cada una de ellas y se realiza la operacionalización, además se describe la metodología, el tipo de estudio y el diseño de investigación, también se presenta la población y la muestra de estudio y se describe las técnicas e instrumentos de recolección de datos y métodos de análisis de datos que se utilizaron en la investigación. En la Tercera Parte se muestran los resultados que fueron obtenidos de las técnicas e instrumentos de recolección de datos aplicados a la muestra que fue seleccionada de toda la población de estudio, además en este capítulo se caracterizó a la muestra y se contrastó la hipótesis planteada.

En la Cuarta Parte se presenta la discusión de los resultados, en donde analizo cada una de las variables de estudio y en donde se interpretan los resultados, comparando los hallazgos con los resultados de otras investigaciones. En la Quinta Parte se presentan las principales conclusiones del estudio a los que se llegó y, finalmente en la Sexta Parte, se muestran las recomendaciones planteadas derivadas del trabajo de investigación.

Muchas investigaciones se han realizado con respecto a la gestión del capital de trabajo, tratando cada uno de los investigadores de cumplir con sus objetivos propuestos, así tenemos algunos antecedentes como el de Navarro (2012) que en su investigación se planteó como objetivo demostrar que la implementación y gestión de inventarios como herramienta financiera para optimizar utilidades en una empresa dedicada a la producción y venta de calzado en la ciudad de Piura contribuye significativamente en el incremento de sus utilidades, para eso se contrastó la siguiente hipótesis: la implementación y gestión de inventarios como herramienta financiera para optimizar utilidades contribuirá significativamente en el incremento de sus utilidades. Para contrastar su hipótesis analizó documentos importantes relacionados con la compra de mercadería y en aplico la entrevista a siete personas relacionadas con la empresa, esto le permitió obtener como resultado que la empresa Piura Calzados EIRL no cuenta con documentos formales y documentos importantes que permitan anotar el ingreso y salida de la mercadería lo cual no permite controlar las salidas y entradas de los productos terminados a almacén.

Así mismo Castellano (2008) en su investigación se planteó como objetivo analizar el capital de trabajo desde la perspectiva de la rentabilidad - riesgo en las empresas constructoras del

sector las acacias, municipio de Valera - Venezuela, en su investigación el autor utilizó un cuestionario que aplicó a diez empresas constructoras ubicadas en el sector las acacias, los resultados que obtuvo muestran que el capital de trabajo no está administrado en su totalidad por las empresas constructoras, ya que no se aplican estrategias como las conservadoras e intermedias que contemplan su óptimo manejo, y que en ocasiones la información que se obtiene para medir la liquidez y solvencia no es altamente confiable influyendo en la toma de decisiones para adquirir compromisos financieros.

De la misma manera Asubadin (2011) se propuso estudiar las consecuencias del inadecuado control interno del proceso de compras para determinar la incidencia en la liquidez de la empresa Comercial Yucailla, Ambato - Ecuador, durante el año 2010, para ello contrastó la siguiente hipótesis: El inadecuado control interno del proceso de compras incide en la liquidez de la empresa Comercial Yucailla Cía. Ltda., en el año 2010. Para contrastar la hipótesis la autora analizó y verificó una muestra de 244 documentos de compra y órdenes de compra, estableciendo como horizonte de tiempo el periodo 2010, los resultados que obtuvo fueron que de 244 documentos existe un 64 % en órdenes de compras las que no presentan firmas de responsabilidad, de igual manera un 64 % de las facturas de compras no poseen su respectivo orden de compra, además analizó los convenios de compras la misma que el 98 % refleja que no existe convenio de negociación por escrito que sustente la forma de pago al proveedor llevando a la empresa a no mantener controlada su liquidez.

Chávez (2011) en cambio en su investigación se planteó como objetivo estudiar la relación que existe entre el sistema de control interno y la disminución del capital de trabajo que presenta Nutrisalminsa S.A. - Ecuador, para el retraso en el cobro a los clientes, para ello contrastó la siguiente hipótesis: La implicación del sistema de control interno es lo que ha provocado la disminución del capital de trabajo en Nutrisalminsa S.A durante el segundo trimestre del año 2010. Para recoger información aplicó métodos de valuación como encuestas y una entrevista, además usó una población de 47 clientes y tres personas que conforman el personal administrativo. En su trabajo concluyó que las cuentas por cobrar dentro de la empresa necesitan ser controladas efectivamente para obtener los resultados esperados.

Hidalgo (2011) en su investigación planteó como objetivo general demostrar que el rediseño del proceso de cobranzas de la empresa Distribuidora Pintel S.A.C implica una mejora de la situación económica – financiera. Para ello contrastó la siguiente hipótesis: La aplicación de un

rediseño en el proceso de cobranza, mejorara el Índice de liquidez de la empresa Distribuidora Pintel S.A.C. en la ciudad de Trujillo. Su investigación lo realizó en el periodo 2010. Para contrastar su hipótesis analizó una muestra de 150 facturas de ventas al crédito. Los resultados obtenidos muestran que la empresa no tiene un departamento de créditos y cobranzas que se encargue de la evaluación de un cliente nuevo y posteriormente el seguimiento y control adecuado del cobro. En cuanto a la gestión de cobranza también se lleva de manera empírica y no hay una persona exclusiva para dicha función y que la empresa en estudio presenta problemas de liquidez, por causa de un mal manejo con los créditos otorgados, tiene clientes con retraso más de un año de vencimiento; esto se debe por falta de políticas establecidas por parte de la gerencia.

Por otra parte Alvaran, Rojas y Castrillón (2012) en su investigación se plantearon como objetivo describir las políticas, estrategias y modelos utilizados en las grandes distribuidoras farmacéuticas de la ciudad de Pereira – Colombia para el establecimiento y administración del capital de trabajo operativo durante el periodo 2009 – 2010, en su investigación utilizaron una unidad de análisis de cuatro empresas farmacéuticas, los autores utilizaron la entrevista que aplicaron a los gerentes y directores de tres empresas (ya que una se negó a participar) y obtuvieron como resultado que dos de las tres grandes distribuidoras de productos farmacéuticos de la ciudad de Pereira, manejan políticas de asignación de crédito a sus clientes muy similares, por otra parte, las distribuidoras al momento de realizar el control de sus cuentas por cobrar a clientes, establecen políticas diferentes al momento de hacer efectivo sus cuentas por cobrar, y la tercera empresa no cuenta con políticas establecidas al momento de otorgar crédito, ya que esta empresa cuenta con plazos más prolongados, manejándolos no por medio de políticas internas, sino directamente con cada uno de sus clientes.

Igualmente López (2010) en su investigación se planteó como objetivo realizar un análisis de las políticas de crédito, cobranza, endeudamiento y su impacto financiero en la empresa La Alborada durante los años 2005 – 2009, para ello contrastó la siguiente hipótesis: las políticas de crédito, cobranza y endeudamiento aplicadas en la empresa La Alborada han contribuido de manera significativa en la situación económica financiera y patrimonial durante los periodos 2005 – 2009. Para contrastar su hipótesis el autor analizó ratios o indicadores financieros e información referente a las políticas comerciales de la empresa. Los resultados que obtuvo muestran que la organización otorga políticas de crédito de manera empírica, es por ello que existe una desproporcionalidad en la concesión de créditos, además las políticas de cobro

están determinadas por el grado de amistad, mas no por elementos ponderativos de posicionamiento y estrategias de desarrollo comercial de la empresa.

Ipanaque y Tenorio (2011) en su investigación se plantearon como objetivo determinar las causas de la morosidad de los clientes de la distribuidora comercial Álvarez Bohl S.R.L en los periodos 2007 – 2009, para ello contrastaron como hipótesis que las causas de la morosidad de los clientes de la distribuidora comercial en el periodo 2007 – 2009 son la deficiente evaluación crediticia de los clientes, el mal servicio de entrega de mercadería a los clientes y el deterioro de la capacidad de pago de los clientes. Los autores analizaron datos proporcionados por el área de cobranza y utilizaron un cuestionario que aplicaron a una muestra de 328 clientes. Los resultados que obtuvieron revelan que la empresa presenta serios problemas en morosidad por parte de sus clientes, esto se da por falta de compromiso que tienen estos, y que la empresa debería mejorar sus procesos de cobro, que deben ser de forma más intensa y con menor tiempo.

Lizárraga (2010) en su investigación planteo como objetivo establecer como una buena gestión de cuentas por cobrar impacta favorablemente en la administración de capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de ate, para ello contrasto la siguiente hipótesis: si se implementa una buena gestión de cuentas por cobrar entonces impactara favorablemente en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de ate. Para contrastar su hipótesis el autor aplico entrevistas y encuestas a 43 trabajadores de las empresas de fabricación, además hizo un análisis documental de la información de dichas empresas. Los resultados que obtuvo revelan que las empresas gestionan de una buena manera sus cuentas por cobrar, teniendo en cuenta el impacto que tiene esta en su capital de trabajo.

Mena (2010) en su investigación se planteó como objetivo principal conocer como una adecuada gestión de tesorería influye en las empresas multinacionales comercializadoras de cosméticos en el distrito de Santa Anita, para ello el autor contrato la siguiente hipótesis: si se realiza una adecuada gestión de tesorería, entonces se cumplirá oportunamente las obligaciones contractuales en las empresas multinacionales comercializadoras de cosméticos en el distrito de Santa Anita. Para contrastar su hipótesis la autora aplico entrevistas y encuestas a 38 trabajadores de las empresas multinacional. Los resultados que obtuvo muestran que las empresas deben mejorar su gestión de tesorería, teniendo en cuenta que si

se tiene una previsión de ingresos y salidas de efectivo, entonces se maneja de una forma más eficiente.

El motivo por investigar el tema es porque, las empresas tienen como objetivo generar riqueza, pero a su vez buscan permanecer en el mercado durante un periodo prolongado, pero esto no es posible si no logran sobrevivir en el corto tiempo, esto hace que los gerentes tomen ciertas decisiones con respecto al manejo de sus finanzas a corto plazo y en la gestión de su capital de trabajo, para que les permitan optimizar recursos, ya que si no se tiene un nivel adecuado de este, se podría presentar problemas importantes en la empresa.

Esto justifica que estudiar el capital de trabajo en las empresas comerciales es importante ya que en ellas representa una parte significativa de las inversiones que se hacen a corto plazo, se debe tener en cuenta que cuando se estudia el capital de trabajo se considera el efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios, los pagos a proveedores, es decir los activos circulantes y pasivos circulantes que tiene una entidad, y que en su mayoría depende de las decisiones del gerente financiero, pues él es la persona encargada de buscar que la empresa encuentre su autofinanciamiento para sus operaciones corrientes en una adecuada gestión de las cuentas del capital de trabajo.

El trabajo también pretende proporcionar información relevante sobre la gestión del capital de trabajo, así como conocer algunas características en la gestión de este en las empresas comerciales de la provincia de Sechura, puesto que con el desarrollo y el dinamismo económico que se está viviendo actualmente en esta provincia dado a fuertes inversiones privadas ha generado que las empresas tengan mejores oportunidades de crecimiento, pero a la vez encuentren mayor competencia, es por eso que la gestión del capital de trabajo juega un rol importante en el ciclo de vida de todo negocio, dado que busca mantener los niveles adecuados de activos y pasivos circulantes para que la empresa no presente desequilibrios financieros en su corto plazo, es por eso que este estudio va a permitir saber si los empresarios de esta provincia gestionan su capital circulante de una manera apropiada que les permita mantener un desarrollo sostenible para formar parte del crecimiento económico que se está dando en la provincia de Sechura.

Los resultados que se obtengan en la investigación será un aporte fundamental para los mismos empresarios ya que contarán con una información básica del que podrán hacer uso

para tomar medidas apropiadas en el manejo de su capital de trabajo, esto para que les permita optimizar recursos para que su negocio tenga un buen posicionamiento en el mercado y por ende seguir generando más fuentes de trabajo, y con ello que las personas de la provincia tengan una mejor calidad de vida.

Este estudio va a servir como fuente de información para aquellas personas que estén interesados en conocer cómo se encuentra la situación económica financiera de las empresas comerciales en la actualidad, y su realidad con respecto a la gestión de su capital de trabajo, y más específico a ciertas características que presentan. Así mismo, cabe resaltar que este trabajo de investigación será de gran utilidad para aquellos futuros investigadores que quieran estudiar la temática referente al capital de trabajo, y como es su gestión en las empresas comerciales, así como también conocer alguna de las generalidades de las empresas del sector comercial.

Las bases teóricas que comprende la investigación están compuesta por la teoría del capital de trabajo, y la teoría de las empresas. En primer lugar en lo que se refiere al capital de trabajo, Fernández (2001) define al capital de trabajo como el excedente (indispensable en casi todas las empresas) que se emplea para financiar los activos corrientes y necesidades operativas de la empresa, además que es un concepto clave en la gestión financiera.

Así mismo Chavarriaga (2008, p.241) manifiesta que: “Por capital de trabajo entendemos los recursos que una empresa requiere para llevar a cabo sus operaciones sin contratiempo, dichos recursos están representados por el inventario, las cuentas por cobrar y el efectivo y sus equivalente.”, además Martínez (1993, p. 651) manifiesta que: “el capital circulante, fondo de rotación o fondo de maniobra, es, en su versión más genuina, una magnitud financiera que conforman las políticas seguidas por las empresas en el ciclo largo que se mide por el exceso de recursos estables, captados a los propietarios y a los prestatarios, sobre la inversiones destinadas servir de forma duradera en la actividad de la empresa. Como es conocido, y obvio, se materializa en saldos representativos del corto plazo.”

Desposorio y Espínola (2011, p. 43) manifiestan que: “el capital de trabajo, conocido también como fondo de maniobra, es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo. Puede calcularse como el excedente de los activos sobre los

pasivos corrientes. El capital de trabajo implica manejar de la forma más adecuada sus componentes, de manera que se puedan convertir en liquidez lo más pronto posible.”

Istillarte, Laguado y Borjas (2008, p.186) manifiestan que: “existen dos definiciones de capital de trabajo que parecen haber tenido una aceptación general; la primera de ellas, dice que el capital de trabajo es el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante, es decir, el importe del activo circulante que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas. En otras palabras, el capital de trabajo representa el importe del activo circulante que no ha sido aportado por los acreedores a corto plazo. Esta definición es de carácter cualitativo, puesto que muestra la posible disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo circulante, y representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales y para futuras operaciones normales.

No obstante, la disponibilidad inmediata del capital de trabajo depende del tipo y de la naturaleza líquida de activos circulantes tales como el efectivo y sus equivalentes, las cuentas por cobrar, y los inventarios; cuando el capital de trabajo se define de esta forma, el mismo no puede aumentarse por medio de la ampliación del crédito por los acreedores. La segunda definición, por su parte, expresa que el capital de trabajo representa el importe del activo circulante. Esta interpretación es cuantitativa, más precisa, puesto que incorpora el importe total de los recursos aplicados en las operaciones normales. Según esta acepción, el activo circulante se considera que es el capital bruto de trabajo y el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante es el capital neto de trabajo. Este capital neto de trabajo representa el importe del activo circulante que quedaría si todo el pasivo circulante fuese pagado, suponiendo que no hubiese pérdida o ganancia al convertir el activo circulante en efectivo.”

Duarte (1999) define al capital de trabajo como el montante de recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo normalmente las operaciones de naturaleza corriente, tanto de la explotación como las ajenas a ella. Además lo define como la cuantía de dinero en los activos corrientes de una firma que incluye tesorería e inversiones a corto plazo, derechos de cobro y existencias. Estos activos se consideran líquidos porque pueden convertirse en dinero en un periodo inferior a un año.

Duran (2010, p.41) manifiesta que: “El capital de trabajo es considerado como uno de los recursos requeridos por la empresa para operar. Este está representado por las partidas de

inversión que circulan de una u otra forma en la conducción normal del negocio, además es conocido como activo corriente y está compuesto principalmente por las cuentas de efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario.”, por otra parte Fondevila (1986) define al fondo de maniobra o de giro como la diferencia entre los valores patrimoniales circulantes de los activos y los del pasivo circulante, esta diferencia puede positiva, nula o negativa (es un error muy frecuente considerar que un fondo de maniobra negativo es un índice de una situación financiera peligrosa cuando en realidad es muy posible que este fondo de maniobra negativo sea el resultado de una situación transitoria y normal de la empresa). Además menciona que el fondo de maniobra indica en qué proporción al activo circulante de la empresa se financia con recursos ajenos a corto plazo o con recursos permanentes (propios o ajenos)

Se debe tener en cuenta que el capital de trabajo también es denominado como capital circulante, fondo neto de rotación, o fondo de maniobra, y son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, y que son de inmediata disponibilidad en el corto plazo, entre estos están los activos corrientes como el efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios, y que le sirven para poder cubrir sus necesidades de materia prima, insumos, mano de obra, activos fijos, etc., este también es denominado capital de trabajo bruto. El capital de trabajo neto viene a ser la diferencia entre activos circulantes y pasivos circulantes, esto representa recursos que le quedan a la empresa después de haber cumplido con sus compromisos en el corto plazo.

Las empresas deben invertir en capital de trabajo ya que estos van a permitir que realicen sus actividades diarias de compra y venta, además que va a representar un respaldo para afrontar situaciones inesperadas en el caso que necesite liquides. También “El capital de trabajo es de gran importancia para el gerente financiero y la empresa en general, ya que permite dirigir las actividades operativas, pudiendo la empresa enfrentarse a situaciones emergentes sin peligro de un desequilibrio financiero. Así mismo, permite cumplir con el pago oportuno de las deudas u obligaciones, asegurando el crédito de la empresa ante proveedores e instituciones financieras.” (Desposorio y Espínola, 2011, p.47)

El capital de trabajo tiene una participación fundamental en la estructura financiera de la empresa y de los resultados de la entidad en los periodos convencionales anuales, y es de vital importancia el mantener la actuación del ente económico en un grado tal de liquidez que

permita el desarrollo continuo y armónico de las operaciones. Una empresa debe disponer de capital de trabajo para poder operar y sobrevivir, en muchas empresas el capital de trabajo (activos corrientes) constituye un porcentaje relativamente alto de los activos totales., por ejemplo en el sector manufacturero estos comprenden alrededor de 40 % del total de los activos, mientras que en el sector comercio al mayoreo y menudeo, los porcentajes son aún mayores, de 50 a 60 por ciento (Lizárraga, 2010)

Así mismo el capital de trabajo es importante por los siguientes motivos: la alta participación de los activos circulantes en los activos totales de las empresas, por lo que requieren una cuidadosa atención; evita desequilibrios que son causa de fuertes tensiones de liquidez y de situaciones que obligan a suspender pagos o cerrar la empresa, por no tener el crédito para hacerle frente; la rentabilidad de una empresa puede verse afectada por el exceso de inversión en activo circulante, es inevitable la inversión de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, aunque se lo sean activos fijos; La supervivencia de la empresa, traducida en su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo en la medida en que están venzan, o la probabilidad de ser técnicamente insolvente, lo cual resume en el riesgo, depende de la adecuada gestión del capital de trabajo. (Collado, 2010)

Según Weston (2005) (extraído de Díaz, 2011, p.18) manifiesta que: “para que toda empresa funcione sin restricciones financieras y pueda hacer frente a emergencias y pérdidas sin peligro de un desastre financiero debe poseer el capital de trabajo adecuado, su importancia radica en: protege al negocio del efecto adverso para una disminución en los valores del activo circulante; asegura en alto grado el mantenimiento del crédito de la empresa y provee lo necesario para hacer frente a emergencias tales como, inundaciones, incendios, entre otras; permite tener los inventarios a un nivel óptimo que capacitara a la empresa para servir satisfactoriamente las necesidades de los clientes; capacita a la empresa a otorgar condiciones de créditos favorables a sus clientes; y capacita a la empresa a operar más eficientemente porque no debe haber demoras en la obtención de materiales. Es decir, un capital de trabajo adecuado también capacita a un negocio a soportar periodos de depresión.”

El capital de trabajo es importante ya que representa la primera línea de defensa ante posibles crisis que se le presenten a la empresa además, porque viene a ser la inversión que hace el propietario del negocio en sus activos corrientes, y que necesita una mayor atención por parte de los gerentes financieros para que mantengan un nivel adecuado de estos. Al tener niveles

adecuados permiten que la empresa no presente problemas, por ejemplo no tener suficiente inventarios haría que la empresa no cumpla con las ventas requeridas por sus clientes, esto representaría pérdida de clientes y menores venta, por lo tanto menos ingresos de efectivos. Al contrario si se tiene un exceso de inventarios esto significaría activos ociosos que no generarían rentabilidad para la empresa, y por lo tanto una mala inversión. Además el capital de trabajo es importante porque es como el combustible en un vehículo ya que sin este no va a poder operar.

Se debe tener en cuenta que el capital de trabajo se divide en: capital de trabajo permanente y capital de trabajo temporal, siendo el capital de trabajo permanente la cantidad de activos circulantes que requiere la empresa para poder afrontar sus necesidades mínimas a largo plazo, este se le puede llamar como capital de trabajo puro o capital de trabajo desencarnado. El capital de trabajo temporal viene a ser la cantidad de activos circulantes que requiere la entidad de acuerdo a las variaciones estacionales que se dan en un periodo determinado. (Collado, 2010)

Hernández (2010) define por capital de trabajo permanente a aquellos niveles de inversión en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios que se requieren de manera constante, y que se deben mantener en la empresa y por capital de trabajo temporal a la inversión en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios que surgen como consecuencia de las ventas estacionales o de temporada. Una vez que la temporada de incremento en ventas ha concluido, todos los activos circulantes bajan a sus niveles permanentes.

Por otra parte Lizárraga (2010, p.91) define que: “el capital de trabajo temporal son aquellos activos que se ven afectados por la naturaleza estacional o cíclica de las ventas de la empresa. Por ejemplo, en el transcurso del año, esta debe realizar mayores inversiones en inventarios y cuentas por cobrar durante los periodos de ventas pico que durante otros lapsos del año. El capital de trabajo permanente son aquellos con los que una empresa satisface sus necesidades mínimas a largo plazo como reservas de seguridad de efectivo o inventarios.”

Duarte (1999) define al capital de trabajo permanente como el montante del capital de trabajo que permanece en la empresa a lo largo del tiempo independientemente de las fluctuaciones de las ventas que se realicen, y define al capital de trabajo temporal como el activo adicional

requerido para hacer frente a las ventas que se realizan debido a las fluctuaciones temporales en un periodo y que superan el nivel permanente.

El capital de trabajo permanente representa la inversión que hace la empresa a largo plazo en activos corrientes, esto hace que cuente con recursos que van a ayudar en las operaciones del día a día, pero que van a permanecer en la empresa durante todo su periodo de operación, se debe tener en cuenta que el capital de trabajo permanente es diferente al activo fijo, pues esta permanece en constante rotación a diferencia de las inversiones que se hacen en activos fijos pues estas permanecen inmovilizadas en un solo lugar, un ejemplo claro sería entre la compra de mercadería y una planta, el primero se vendería y se volvería a reponer, repitiéndose esta acción por varias veces en un año, en cambio si se adquiere una planta esta permanecería en un solo lugar por todo el año que se está utilizando.

El capital de trabajo temporal se refiere a capital adicional que una empresa debe mantener para periodos de alta demanda en el año, como por ejemplo en meses de vacaciones, fiestas patrias, día de la madre, etc., que son épocas en donde los consumidores compran más productos que en cualquier otra época del año. Se debe considerar que este capital de trabajo (temporal) solo se necesita por un tiempo determinado, por eso es importante reconocer hasta cuándo se va a requerir, puesto que si la empresa lo mantiene por todo el año esto representaría inversión innecesaria que bien podría ser utilizado para otros fines que generen beneficio para la organización. Igualmente la empresa debe saber con la más exacta precisión posible de cuánto va a ser el monto de capital de trabajo que va a necesitar para esos periodos proyectados, esto para que no se financie o se invierta en exceso o por lo contrario que su inversión sea mínima y que haga pasar por dificultades a la empresa durante sus actividades operativas.

Al capital de trabajo se le puede dar múltiples usos y aplicaciones como: a) decreto de dividendos: que son los dividendos acordados en el momento que se determina la cifra de la utilidad del ejercicio, b) resultados negativos (perdidas) de las operaciones corrientes del negocio, c) compra de activos no circulantes: consiste en la compra de activos del inmovilizado material, inmaterial o financiero, d) reembolso o amortizaciones del pasivo a largo plazo o conversión del mismo en exigible a corto plazo: los empréstitos, bonos y obligaciones proveen a la empresa de fondos cuando se obtienen, pero cuando se amortizan pasan a ser consumidores de fondos de aquella, e) reducciones de los recursos propios: sea mediante la

reducción del capital o bien mediante la readquisición de acciones propias a través de las denominadas acciones en tesorería o en cartera como se conocen. También entrarían aquí las reducciones originadas en los beneficios retenidos (reservas) de la empresa en ejercicios anteriores cuando tales reservas se distribuyesen o aplicasen. (Vásquez, 1987)

Vivas (2005) precisa que el capital de trabajo se utiliza o aplica para: a) pagos de gastos corrientes y dividendos que se declaren, b) la compensación de pérdidas que se hayan presentados en periodos anteriores, c) cancelación de pasivos a largo plazo, d) creación de fondos para contingencias de cualquier tipo, e) compra de activos fijos o reparaciones mayores que se necesiten realizar, f) compra de intangibles, y g) las inversiones a largo plazo que representen un mayor beneficio para la empresa

Igualmente Collado (2010) indica que los principales usos y aplicaciones que se le da al capital de trabajo son las siguientes: declaración de dividendos, compra de activos no corrientes (planta, equipo, inversiones a largo plazo en título valores), reducción de deudas a largo plazo y recompra de acciones de capital en circulación. Así mismo para Riveron, Domínguez, Guzmán y Álvarez (2012) las aplicaciones y usos del capital de trabajo son las siguientes: a) aplicaciones y usos de capital de trabajo que resultan en reducciones del activo circulante: pago de los gastos normales y de las cuentas por pagar (incluyendo los dividendos por pagar); retiro de utilidades en empresas de un solo propietario y en sociedades colectivas; pérdidas de operación o extraordinarias; retiro de pasivo a largo plazo y de acciones de capital; establecimiento de fondos para fines tales como pensiones para empleados, retiro de acciones de capital, pago de bonos a su vencimiento o cuando se rediman, o reposición de activos no circulantes; reposición o compra de activos fijos adicionales, activo intangible e inversiones a largo plazo, y b) aplicaciones o uso de capital que resulten de un cambio en la forma del activo circulante: compra de valores negociables en efectivo; compra de mercancía en efectivo e intercambio de una forma de valores al cobro por otra.

Existen diferentes aplicaciones y usos que se le puede dar al capital de trabajo, pero esto va a depender de cada tipo de empresa y las políticas que mantiene cada una de ellas para sus operaciones corrientes, pues por ejemplo van a ver empresas que prefieren repartir todas las utilidades que se han obtenido en un periodo a los accionistas, y otras por el contrario no lo hacen, otras empresas que prefieren pagar sus ventas al contado con el fin de no deberle a

nadie, esta es una decisión propia, en cambio otras no, y así varias decisiones que van estar sujetas a como estén definidos las normas en cada empresa.

Se debe tener en cuenta que estas aplicaciones lo que buscan es servir a la empresa para maximizar el rendimiento que se espera, además que en estas aplicaciones existen operaciones que en varios casos disminuyen el capital de trabajo que se posee, por ejemplo en la compra de activos fijos, y otras que solo cambian cantidades entre las cuentas de los elementos de este, por ejemplo compra de mercadería al contado

Las empresas deben saber gestionar su capital de trabajo, puesto que como menciona Alonso, Ortiz, Pérez, Mendoza y Ripoll (2010) en la gestión del capital de trabajo influyen una serie de factores externos e internos, tales como: la administración eficiente de los recursos monetarios por parte de los directivos encargados de garantizar las materias primas que garantizan la producción, el otorgamiento de créditos razonables siempre y cuando la empresa logre dar una imagen confiable ante los proveedores, la gestión eficiente de cobro y, un uso efectivo del financiamiento a corto plazo.

De igual manera, Duran (2010) manifiesta que una empresa debe estudiar el manejo adecuado del capital de trabajo para determinar con anticipación los orígenes y destinos de los flujos de efectivo, pues sin capital de trabajo, no puede funcionar ni operar ninguna organización. Además añade que la gestión del capital de trabajo se centra en dos preguntas fundamentales: 1) ¿cuánto se requiere para todas las cuentas y cuánto para cada una en particular?, y 2) ¿cómo debería financiarse?”, en otras palabras, está relacionado con la gestión y toma de decisiones financieras a corto plazo (activo y pasivo corriente), teniendo en cuenta que esto va a variar dependiendo de la naturaleza de la organización.

La administración del capital de trabajo básicamente consiste en gestionar de una manera adecuada cada uno de los activos circulantes que posee la empresa (efectivo, cuentas por cobrar, valores negociables e inventarios) así como también cada pasivo circulante (cuentas por pagar a proveedores y acreedores) esto con el fin de alcanzar el equilibrio entre la rentabilidad esperada y riesgo que se presente, ya que esto contribuye positivamente al valor de la organización. (Lizárraga, 2010)

Istillarte, Laguado y Borjas (2008) mencionan que la gestión del capital de trabajo es un elemento fundamental para el progreso de las empresas, pues mide en gran parte el nivel de solvencia y garantiza un margen de seguridad razonable para las expectativas de los gerentes y administradores de alcanzar el equilibrio adecuado entre los grados de beneficio y el riesgo que maximizan el valor de la organización. Para garantizar una adecuada administración del capital de trabajo, las organizaciones deben recurrir a prácticas de seguimiento y control tanto formales como financieros. La primera de ellas, relativa al establecimiento de normas y procedimientos, contempla la documentación contentiva de la descripción de las actividades que deben seguirse en la realización de las funciones administrativas. Las prácticas financieras, por su parte, comprenden principalmente las técnicas de análisis financiero, entendidas como la evaluación del comportamiento operativo de una empresa, el diagnóstico de la situación financiera actual y la predicción de eventos futuros y que, en consecuencia, se orienta hacia el logro de objetivos financieros previamente definidos

“La gestión de capital de trabajo es un área importante de la gestión financiera, y la administración de capital de trabajo pueden tener un impacto importante en la rentabilidad y la liquidez de la empresa. Estas pueden elegir entre los beneficios relativos de dos tipos básicos de estrategias para la gestión del capital circulante neto: pueden reducir al mínimo la inversión de capital de trabajo o que pueden adoptar las políticas de capital de trabajo diseñado para aumentar las ventas. Así, la gestión de una empresa tiene que evaluar el equilibrio entre la rentabilidad esperada y el riesgo antes de decidir el nivel óptimo de la inversión en activos circulantes” (Dávila, 2010, p. 9)

Una eficiente administración del capital de trabajo tiene por objetivo que los rubros del activo circulante y del pasivo circulante mantengan un nivel aceptable de acuerdo al negocio, para ello se debe poner especial atención a la caja, las cuentas a pagar y el nivel de inventarios, esto con el objetivo de mantener un nivel adecuado de liquidez. También debe cuidarse el nivel de las cuentas por pagar con proveedores y acreedores (si se tiene por pagar en menos de un año) puesto que son fuente de financiamiento a corto plazo. (Garde y Tosi, 2005)

Las empresas deben mantener un equilibrio entre los activos corrientes y pasivos corrientes para sobrevivir en forma indefinida y maximizar a la vez el valor de la empresa en el futuro. Manteniendo ese equilibrio, los pasivos circulantes podrán pagarse a tiempo, los vendedores

continuaran proporcionando los inventarios necesarios y las compañías podrán satisfacer las demandas. (Castellano, 2008)

Gestionar el capital de trabajo es una tarea importante que realizan los gerentes financieros de cada empresa, en donde buscan alcanzar el equilibrio adecuado entre el beneficio y el riesgo a través del manejo adecuado de los activos corrientes y pasivos corrientes, en el buscan conocer los nivel adecuados que van a requerir de estos en periodos del año, y de la manera de cómo conseguirlos, para ello deben establecer normas y procedimientos que permitan un seguimiento y control de estos, además de utilizar técnicas de análisis financiero para diagnosticar la situación financiera de la empresa y predecir eventos futuros relacionados a ello.

En cuanto a la teoría de las empresas, Hernández (2010) define que la palabra empresa proviene del vocablo “emprender”, es decir, iniciar algo; en su más simple acepción significa la acción de empezar un conjunto de actividades encaminadas a un fin específico y predeterminado, con un riesgo implícito. Por otro lado Mena (2010, p.22) manifiesta que: “la empresa se define como una organización social, con actividad económica, lo cual podrá ser con o sin fines de lucro, requiriendo de una diversidad de recursos los cuales le permitirán alcanzar sus objetivos. Asimismo, la empresa es una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social.

García (2012) expresa que una empresa es un organismo social con vida jurídica propia, que opera conforme a las leyes vigentes en el país en donde realiza sus actividades, organiza de acuerdo a conocimientos de propiedad pública y con una tecnología propia o legalmente autorizada para elaborar productos o servicios con el fin de cubrir necesidades del mercado, mediante una retribución que le permita recuperar sus costos, obtener una utilidad por el riesgo que corre su inversión y, en algunos casos, para pagar explotación de una marca, una patente y/o una tecnología, y para canalizar los recursos en el mejoramiento continuo de sus procesos, sus productos y su personal a través de la capacitación.

Para Arteaga (2011) la empresa es un conjunto de variables, económicas, financieras, sociales, geográficas, logísticas que al unirlas todas estas se obtendrá y se ofrecerá un producto o servicio al público en general, con la finalidad de adquirir un beneficio lucrativo, para la

empresa como para los trabajadores. Así mismo para Gonzales (2009) es una unidad económica que se forma a través de la combinación de diversos factores, entre ellos recursos humanos y capital; con la finalidad de fabricar, comercializar bienes y/o servicios, prestar servicios, para satisfacer las necesidades que tiene la sociedad, buscando un beneficio (utilidad) para quienes los constituyen.

Duarte (2004) define a la empresa como la unidad económico – social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son el capital, trabajo y recursos materiales. Mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y a la consecución de unos objetivos determinados.

La empresa es una unidad económica que se crea con el objetivo de generar riqueza para sus dueños, a través de la satisfacción de necesidades que tiene la sociedad, que satisface mediante la extracción de recursos naturales, producción, comercialización de bienes y/o prestación de servicios, esto le permiten a la organización obtener un margen comercial (utilidad) para que pueda cubrir sus costos o gastos que incurre durante sus operaciones en el periodo.

Esta funciona bajo una forma jurídica y el régimen tributario al que se acoge de acuerdo a las normas que se encuentran vigentes al país en donde realiza sus actividades diarias. Para lograr sus objetivos que persiguen deben saber conjugar los tres elementos como el capital, que son los recursos que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones, el trabajo, que son las personas que laboran en esta para su desarrollo y los recursos materiales que son las cosas materiales que posee como instalaciones, oficinas, etc.

Estas empresas son importantes por diferentes motivos, para ello García (2012, p.86) manifiesta que: “las empresas son importantes debido a que son generadoras de empleo a muchas personas, hacen que estas se esfuercen por lograr los objetivos y metas propuestas, también ayudan a mejorar la rentabilidad de las empresas, aprender a tener un mejor manejo de las situaciones en crisis o en riesgo, ya que cuentan con todo lo necesario, satisface necesidades sociales que tienen las personas. Las empresas son importantes debido a que

controlan y mantienen un equilibrio acerca de todas las actividades que realiza para así poder lograr sus objetivos.”

Urbano (2003) manifiesta que las empresas son importantes en la actualidad porque son pieza clave del crecimiento económico, generan empleo a la sociedad e innovan constantemente en el mundo empresarial. Al ser flexibles y capaces para adaptarse a los cambios del entorno, hacen que estas sean fundamental para la competitividad y el desarrollo económico, es por eso que la creación de empresas se ha convertido en un objetivo principal de las administraciones públicas, esto con mecanismos de apoyo en cuanto al entorno sociocultural.

Para Ahumada (2002) la empresa es importante porque cumple con obligaciones sociales tales como: el bienestar, la estabilidad y el progreso económico, de quienes pertenecen a su actividad; crean bienes y servicios de acuerdo a las necesidades de consumo; contribuyen a la creación de otras empresas y al fortalecimiento de su existencia; y cooperan con el desarrollo económico de la localidad, zona o región a la cual pertenecen. Además Hernández (2010) explica que en la empresa se materializan la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para el comercio, además promueve tanto el crecimiento como el desarrollo porque la inversión es oferta y demanda.

Para Vite (2011) las empresas son importantes porque participan dinámicamente en la economía del país, debido a que mediante intercambio de bienes y servicios generan empleo y crecimiento económico, esto se da a que cuando generan trabajo, sus colaboradores reciben una remuneración a cambio de su labor prestada, esto les permite gastar y por lo tanto pagan tributos, así mismo la empresa al obtener rentas estaría pagando impuestos a los que se encuentra afecto.

Para Fiestas (2012) la empresa es importante ya que es fundamental para el crecimiento la economía, puesto que contribuye al desarrollo económico y financiero de la comunidad, de la sociedad y del país, dando así una estabilidad financiera y contable para afrontar diversas situaciones que se presenten en el momento y más adelante. También porque al generar trabajo disminuyen los índices de desempleo, de pobreza, de analfabetismo, etc. Así mismo van a permitir que empresarios que quieran invertir en un país lo hagan con seguridad certeza y confianza.

Las empresas son importantes porque a través de egresos (pagos) e ingresos (cobros) de efectivo por la compra de productos y servicios dinamizan la economía de un país, también porque aportan el fisco a través de los impuestos que pagan, esto hace que el estado cuente con recursos necesarios disponibles para invertir en el desarrollo del país; contribuyen en la generación de empleos para la sociedad, esto hace que las personas que laboran obtengan ingresos que les permita tener una mejor calidad de vida, esto además disminuye la pobreza y por consecuencia disminuye el nivel de analfabetismo, también las empresas son importantes porque a través de ellas se satisface las necesidades, es decir son un medio que utilizan entre el productor, comerciante y consumidor final, esto a través de la oferta de bienes o servicios que se generan de acuerdo a las necesidades de consumo. Además las empresas son importantes porque mejoran la competitividad empresarial, esto hace que las compañías ofrezcan mejores productos de calidad y mejores precios, para lo cual el beneficio sería para ambas partes entre el consumidor y el ofertante.

Toda organización tiene diferentes objetivos, por lo cual para Ruiz (2010) el objetivo empresarial es la maximización del beneficio o, al menos, la obtención de un beneficio suficiente en relación con el patrimonio empleado. La maximización de beneficio debe entenderse, entonces, como una matización de la rentabilidad o del flujo de rentabilidades. Además en la actualidad la empresa actúa en entornos dinámicos, con incertidumbre, motivada, entre otros, por la relación potencial de los competidores, los cambios en los gustos y en la tecnología y los cambios en los ritmos de crecimiento de demanda. Es por ello, entre otras causas, que el objetivo de la propiedad de la empresa se concreta en maximizar su riqueza, el valor actual de los flujos de caja generados por la explotación de la misma. Ahumada (2002, p.4) menciona que: "el objetivo de toda empresa es ofrecer algo a los demás, para ello la empresa necesita de otras empresas y de otras personas para ofrecer lo que ofrece."

Para Ávila (2005, pág. 61) manifiesta que: "el principal objetivo de la empresa es acrecentar al máximo los valores de los accionistas. El valor está representado por el precio del mercado de las acciones comunes de la empresa, el cual es un reflejo de las decisiones de ella., relacionadas con la inversión, el financiamiento y los dividendos. Y para ello la idea es adquirir activos, cuyos rendimientos esperados superen su costo, para financiar con estos

instrumentos, donde hay ventajas especiales, impuestos, etc. Y adoptar una política de dividendos para los accionistas.”

Para Burgos (2012) la empresa se debe establecer objetivos los cuales buscara alcanzarlos de una manera eficiente. Estos objetivos se clasifican en dos tipos: a) objetivos financieros, que son importantes ya que la empresa debe tener una buena estructura financiera para no presentar problemas, entre ellas se tiene: el crecimiento de ingresos más rápido; crecimiento de beneficios más rápido; dividendos más altos; mayores márgenes de beneficio; mayor rentabilidad en capital invertido; mayores flujos de efectivo; mayor calificación en el mercado de bonos y créditos; reconocimiento como una compañía selecta; una estructura de ingresos muy certificada y b) objetivos estratégicos, que son aquellos que se encuentran relacionados con la competitividad de la empresa, entre estas se tiene: mayor participación en el mercado; una participación más alta y segura en la industria: mejor reputación con los clientes: mayores oportunidades de crecimiento; mayor calidad de los productos y mayor capacidad para competir en mercados internacionales

Para Sastre (2006) los objetivos de la empresa se clasifican en dos grupos: a) objetivo primario, que es la meta principal de la organización, y no puede ser otro que el de la supervivencia y desarrollo de esta. Por otra parte, siendo la empresa un medio, una forma social destinada a proporcionar ganancia a los individuos, este objetivo primario solo se lograra en la medida en que se obtengan los objetivos secundarios y b) objetivos secundarios, que son los de los grupos interesados en la existencia de la empresa, los “grupos clave” o stakeholders. Estos objetivos son las metas o fines particulares de los distintos grupos que la constituyen. Entre estos objetivos secundarios se tiene: satisfacer al accionista, que desea una conveniente tasa de retorno de su inversión; satisfacer al empleado, que busca la seguridad de una renta salarial y una organización en la que se desarrolle profesionalmente; satisfacer al proveedor que crece y prospera en la medida en que lo hace la empresa cliente; satisfacer a la sociedad consumidora (mercado) que busca cada vez un mayor valor neto en el producto (más calidad por menos precio).

El objetivo principal de toda empresa es maximizar su riqueza económica para poder brindar a los socios o accionistas una rentabilidad mayor a la inversión inicial que hacen, que además le va a permitir tener una buena estructura financiera, pero esto no es posible si no logra cumplir con sus objetivos secundarios como perdurar en el mercado el mayor tiempo posible, para ello

debe ser competente, mantener a los clientes satisfechos, ya que la empresa se crea para cubrir necesidades de la sociedad, esto sin realizar sus operaciones haciendo algo que afecte al medio ambiente, hacer que sus clientes se sientan comprometidos con la compañía, puesto que son el motor de la misma. La empresa debe fijarse alcanzar y/o cumplir con estos objetivos, puesto que al lógralo, va a alcanzar un equilibrio entre la sociedad y la empresa.

Las empresas tienen diversas maneras de clasificarse, pero Reyes (2000) las clasifica de la siguiente manera como se detalla a continuación, Según la propiedad: Empresa privada, organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil; empresa pública, controlada por el estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público, empresas mixtas, en donde interviene el estado y particulares.

Otras formas según la propiedad menciona: empresas de propiedad social, cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas en fondo de estas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo; cooperativas, formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar a las de las sociedades anónimas.

Según el tamaño de la empresa se tiene: la micro empresa, en la que sus dueños laboran en la misma, el número de trabajadores no excede de diez y el valor total de las ventas no excede de las doce UIT; la pequeña empresa, en donde el número de trabajadores no excede de veinte personas, el valor de sus ventas anuales no excede las 25 UIT; la mediana empresa, número de trabajadores superior a veinte personas e inferior a cien; la gran empresa, su número de trabajadores excede de cien personas.

Según el aspecto jurídico menciona a: la empresa individual, que pertenece a una persona y esta la organiza, esta legalmente toman el nombre de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL); sociedades mercantiles, son un conjunto de personas jurídicas que aceptan poner en común sus valores, bienes o servicios con el fin lucrativo; sociedad comercial de responsabilidad limitada, los socios aportan el capital por igual, deciden y reciben utilidades de acuerdo al porcentaje de capital que poseen, el número de socios es de dos hasta veinte personas, tienen responsabilidad limitada, el nombre de la empresa va acompañado de la sigla Sociedad Comercial de Responsabilidad limitada (S.R.L); sociedades civiles, se constituye para un fin de carácter común económico mediante el ejercicio personal de una profesión u oficio,

pericia, práctica, etc., los socios no exceden de treinta, el nombre se integra con el nombre de uno o más socios y con la indicación sociedad civil (S. Civil); sociedad anónima, está representada por acciones, los socios pueden ser dos, no existe un número máximo de acciones ni de socios por lo cual puede alcanzar grandes dimensiones en su capital, estas pueden ser S.A abiertas y S.A cerradas.

Flores (1997) clasifica a las empresas de la siguiente manera: Por su actividad o giro, o de acuerdo a la actividad que desarrollan las dividen en: Industriales, que son aquellas que su actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas, estas se subdividen en: extractivas, dedicadas a la extracción de recursos naturales ya sea renovables o no renovables, manufactureras, dedicadas a la transformación de materias primas en productos terminados y pueden ser productoras de bienes de consumo final o de producción, agropecuarias, dedicadas a la explotación de la agricultura y la ganadería.

Comerciales, que son aquellas intermediarias entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra – venta de productos terminados, estas se subdividen en: mayoristas, que efectúan venta en gran escala a otras empresas tanto al menudeo como al detalle, menudeo, son las que venden productos, tanto en grandes cantidades como por unidad ya sea para su reventa o para uso del consumidor final, minorista o detallistas, que son aquellas que venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final. De servicios, que son aquellas que brindan servicio a la comunidad y pueden tener o no tener fines lucrativos, estas se subdividen en: servicios públicos varios (comunicación, energía, agua), servicios privados varios (servicios administrativos, contables, jurídicos, asesoría, etc.)

Según el origen del capital, se dividen en: públicas, en este tipo de empresa el capital pertenece al estado y generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social, privadas, que son aquellas donde su capital es propiedad de inversionistas privados y su finalidad es 100 % lucrativa, nacionales, cuando los inversionistas son 100 % del país, y transnacionales, cuando el capital preponderadamente (que tiene más importancia) de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

Por otra parte el trabajo de investigación se centra en la realidad problemática por la que están pasando las empresas de la provincia de Sechura debido a que actualmente se encuentra en

pleno desarrollo económico gracias a la llegada de grandes capitales privados y extranjeros, esto ha hecho que el mundo empresarial en esta ciudad crezca de una manera considerable, representando así una mayor competencia entre las empresas de todo tipo, como empresas de servicio, las empresas de producción, y las que se dedican al comercio.

Las empresas comerciales dedicadas a comprar y vender mercadería, al tener mayor competitividad, un grupo de estas tiende a desaparecer por falta de capital, ya que empieza a presentar problemas en su situación económica y financiera, es por eso que los empresarios, administradores o dueños deben tomar decisiones eficientes con respecto a sus recursos financieros con las que opera, ello conlleva a que deben saber administrar sus finanzas a corto plazo, es decir saber gestionar su capital de trabajo. Cuando se habla a capital de trabajo, se refiere a las cuentas del activo corriente que tiene la organización que los representan el efectivo, las cuentas por cobrar y mercaderías que son las que tienen mayor relevancia, y también a las cuentas de pasivos corrientes, que comúnmente son los cuentas por pagar a proveedores, tributos y endeudamiento a corto plazo.

La gestión de estas cuentas constituye uno de los aspectos más importantes de la administración financiera, puesto que si alguna empresa no tiene un nivel adecuado de capital de trabajo, puede que llegue a un estado de iliquidez, haciendo esto que se vea forzada a tomar prestamos de entidades financieras elevadas en interés, o al extremo de declararse en quiebra, o a tener un exceso lo que representaría bienes ociosos que no generarían rentabilidad para la organización, por eso la persona encargada debe tomar decisiones apropiadas para el manejo de las cuentas corrientes.

Toda decisión que tome el empresario con respecto a su capital de trabajo debe tener ciertas características propias y va variar de acuerdo a la actividad o al sector de la empresa, pero debe buscar la optimización del uso de los estos recursos, para que mantenga un nivel aceptable de activos y pasivos circulantes, teniendo en cuenta que una empresa que es capaz de afrontar sus problemas a corto tiempo, es una empresa que va permanecer en a largo tiempo.

1.1. Problema

¿Cuáles son las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura, actualmente?

1.2. Hipótesis

Planteamiento de la hipótesis:

Las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura son:

- Presupuestan sus ingresos y salidas de efectivo
- Utilizan políticas de créditos como un sistema de regulación.
- Controlan su inventario de manera periódica.
- Utilizan políticas de pago para sus proveedores y acreedores.

Fundamentación teórica y empírica de la hipótesis

Mena (2010) menciona que el administrador financiero debe proyectar sus necesidades y excedentes de efectivo durante el año, es por ello que al presupuestar los ingresos y salidas de efectivo permiten conocer los saldos de efectivos futuros.

Navarro (2012) manifiesta que el control de inventarios es el conjunto de actividades y técnicas utilizadas para el manejo de inventarios, es por ello que controlar los inventarios permite mantener la cantidad de artículos (mercadería) en el nivel deseado tal que ni el costo ni la probabilidad de faltante sean de una magnitud significativa

De acuerdo a Lizárraga (2010) sostiene que las políticas de crédito disminuyen el riesgo de otorgar créditos sin ninguna medida de precaución, es por ello que si se utiliza las políticas de créditos como un sistema de regulación, entonces favorecerá en la rotación de cuentas por cobrar.

Para Cueva (2010) el financiamiento con cuentas por pagar tienen como objetivo elevar al máximo el financiamiento que no tiene costo para la empresa, permite obtener descuentos por pronto pago o pago anticipado, es por ello que si se manejan políticas de pago, permite aprovechar oportunidades y el ahorro de costo.

1.3. Objetivos

Objetivo general

Identificar las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura, actualmente.

Objetivos específicos

- Establecer la estructura de capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura
- Diagnosticar la situación económica financiera de las empresas comerciales de la provincia de Sechura.
- Analizar la importancia que le dan al capital de trabajo los empresarios de la provincia de Sechura.
- Diseñar un marco teórico referido al capital de trabajo.

II. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Variables

V₁: Capital de trabajo

V₂: Presupuesto de efectivo

V₃: Políticas de crédito

V₄: Control de inventarios

V₅: Políticas de pago

2.2. Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición
Capital de trabajo	“Por capital de trabajo entendemos los recursos que una empresa requiere para llevar a cabo sus operaciones sin contratiempo, dichos recursos están representados por el inventario, las cuentas por cobrar y el efectivo y sus equivalente.” (Chavarriaga, 2008, p.241)	Se medirá por la diferencia entre activo corriente menos pasivo corriente.	- Activo corriente - Pasivo corriente	De razón
Presupuesto de efectivo	Consiste en una estimación en términos monetarios sobre el dinero que necesita gastarse para conseguir las actividades planificadas (gasto) y el dinero que necesita generarse para cubrir los costes de finalización del trabajo (ingresos), (Mena, 2010).	Se medirá teniendo en cuenta si diseñan un presupuesto o no diseñan un presupuesto	- Se diseña el presupuesto. - No se diseña el presupuesto.	Nominal
Políticas de créditos.	“La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de este.”(Lizárraga, 2010, p.97)	Se medirá tomando en cuenta si existen políticas de crédito o no existen políticas de crédito.	- Existen políticas de créditos. - No existen políticas de crédito	Nominal
Control de inventarios	El control de inventarios es el conjunto de actividades y técnicas utilizadas para el manejo de inventarios, esto con el fin de mantener un nivel aceptable de estos (Navarro, 2012)	Se medirá teniendo en cuenta si existe un control de inventarios o no existe un control de inventarios.	- Existe un control de inventario. - No existe un control de inventario.	Nominal
Políticas de pago.	Son los parámetros que fija una empresa para liquidar sus obligaciones. Lo que buscan es aprovechar al máximo los créditos obtenidos por sus proveedores y acreedores. (Hernández, 2010)	Se medirá tomando en cuenta si utilizan políticas de pago o no utilizan políticas de pago.	- Utilizan políticas de pago. - No utilizan políticas de pago	Nominal

2.3. Metodología

No experimental

Transversal

2.4. Tipo de estudio

Descriptivo: Porque la investigación trata de identificar las características de un hecho relevante.

No correlacional: Porque en el estudio que se va a realizar, cada variable se va a investigar de manera independiente una de otra.

2.5. Diseño de investigación

No experimental: Porque el hecho o fenómeno que se pretende investigar, se estudiara tal y como se presenta en la realidad.

Transversal: la información se va a recoger en un solo momento del tiempo

2.6. Población y muestra

Según SUNAT en la provincia de Sechura existen actualmente 377 empresas comerciales, estas 377 empresas será la población.

La muestra que se tomara será de 191 empresas comerciales

2.7. Técnica e instrumentos de recolección de datos

Variable	Indicador o atributo	Técnica de rec. de datos	Instrumento
Capital de trabajo	- Activo corriente – Pasivo Corriente	Encuesta	Cuestionario
Presupuesto de efectivo	- Se diseña el presupuesto - No se diseña el presupuesto.	Encuesta	Cuestionario
Políticas de crédito	- Existen políticas de créditos - No existen políticas de crédito.	Encuesta	Cuestionario
Control de inventarios	- Existe un control de inventario. - No existe un control de inventario.	Encuesta	cuestionario
Políticas de pago	- Utilizan políticas de pago. - No utilizan políticas de pago.	Encuesta	Cuestionario

2.8. Métodos de análisis de datos

- Análisis de frecuencia
- Medidas de tendencia central (media, media y moda)
- Medidas de dispersión (varianza, desviación estándar y coeficiente correlacional)

III. RESULTADOS

Para obtener los resultados finales de la investigación se tuvo que construir el instrumento de recolección de datos, que para este trabajo se utilizó el cuestionario (ver anexo I), el cual tuvo que pasar por modificaciones teniendo en cuenta las recomendaciones hechas en el proceso de la validación del instrumento que se realizó a través del juicio de expertos, que para este caso fueron la C.P.C Letty Huchillo Pardo, el C.P.C Luis Floreano Benites y el C.P.C Juan José Pérez Castro (ver anexo II).

Una vez hecho las modificaciones, se procedió a aplicar el instrumento para la prueba piloto del 22 de Junio de 2014 al 27 de junio de 2014, esta prueba se hizo al 10 % de la muestra que fueron 19 empresas comerciales del distrito de Sechura, con la finalidad de medir el nivel de confiabilidad del cuestionario. Después de medirse el nivel de confiabilidad, a través de un estadístico, el cual según su opinión concluyo que para esta investigación, el instrumento que se iba que utilizar solo necesitaba la validación del juicio de expertos por los motivos que expone en su informe presentado (ver anexo III).

Teniendo en cuenta las recomendaciones del juicio de expertos, y de la opinión hecha por el Licenciado en estadística, se continuó aplicando el cuestionario al resto de empresas que faltaban de la muestra tomada, esto se concluyó el 23 de junio de 2014. Se debe conocer que el instrumento estuvo estructurado de la siguiente manera: en primer lugar se encuentra las preguntas que dan a conocer la información general de la empresa y de la persona que se encuestó, entre estos datos por ejemplo se conoce el nombre de la empresa, su actividad económica, el cargo que ocupa el encuestado, el nivel educativo, entre otros datos relevantes para caracterizar la muestra.

Asimismo el instrumento contuvo cinco ítems, el primer ítem relacionado con la variable capital de trabajo, estuvo conformado por cinco preguntas, el segundo ítem relacionado con la variable presupuesto de efectivo estuvo conformado por siete preguntas, el tercer ítem relacionado con la variable políticas de crédito estuvo conformado por ocho preguntas, el cuarto ítem relacionado con la variable control de inventarios estuvo conformado por nueve preguntas y el quinto ítem relacionado con la variable Políticas de pago estuvo conformado por siete preguntas. Se debe tener en cuenta que las preguntas planteadas eran preguntas cerradas, con respuestas nominales en la escala de Likert.

3.1. Caracterización de la muestra

En la tabla N°01, se muestra la actividad económica a la que se dedican las 191 empresas comerciales de la provincia de Sechura que fueron encuestadas. Se puede observar que aquellas que se dedican al comercio de alimentos (para consumo humano y animal) representan 23 % del total de empresas comerciales, le sigue aquellas que se dedican a la venta de artículos de ferretería con el 18 %, después están aquellas que se dedican a la venta de combustible, venta de repuestos (para vehículos) y venta de cerveza con el 6 % cada una, luego están las que venden materiales de pesca y venta de aceites para motores con el 5 % cada una, les sigue los comerciantes de artículos de oficina, repuestos para motores marinos, materiales industriales y venta de vidrios con el 4 % cada una, después están aquellos que venden madera, pinturas, productos agrícolas y metales con el 3 % cada uno y por último están los que se dedican a la venta de equipos marinos y equipos de seguridad con el 2 % cada una.

Esto demuestra que en la provincia de Sechura la mayor parte de empresas encuestadas se dedican al comercio de alimentos, y así mismo al comercio de artículos de ferretería, y la minoría de empresas son aquellas que realizan actividades dedicadas a venta de equipos marinos y a venta de equipos de seguridad, ya que como se puede observar existe una diferencia notable.

Tabla N° 01: Actividad económica

	FRECUENCIA	%
Venta de alimentos	43	23
Venta de artículos de ferretería	34	18
Venta de combustible	12	6
Venta de repuestos para vehículos	12	6
Venta de cerveza al por mayor	11	6
Venta de materiales de pesca	10	5
Venta de aceites para motores	9	5
Venta de artículos de oficina	8	4
Venta de repuestos para motores marinos	7	4
Venta de materiales industriales	7	4
Venta de vidrios	7	4
Venta de madera	6	3
Venta de pinturas	6	3
Venta de productos agrícolas	6	3
Venta de metales	5	3
Venta de equipos marinos	4	2
Venta de equipos de seguridad	4	2
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la tabla N° 02, se muestra los resultados del número de trabajadores con los que operan las empresas en sus actividades comerciales, y de la antigüedad que tienen las mismas en el mercado de la provincia de Sechura. Con respecto a la cantidad de trabajadores se ve que el número mínimo de trabajadores que tiene una empresa comercial en la provincia de Sechura es de tres trabajadores, así mismo el máximo de trabajadores con los que cuenta es con siete trabajadores, en promedio las empresas comerciales de Sechura trabajan con cinco personas, y también se muestra que de todas las empresas encuestadas la mayoría trabaja con cuatro trabajadores. Esto demuestra que los empresarios de Sechura no contratan mucho personal, puesto que aunque algunas tienen siete personas, esto no es un número relevante, pero se debe considerar que la contratación de personal depende en varios casos del tamaño del negocio y de los ingresos de los mismos, así mismo se debe tener en cuenta que al trabajar con poco personal la empresa agiliza sus operaciones que es algo importante para la competitividad.

En cuanto a la antigüedad de las empresas encuestadas, se observa que la más antigua tiene una edad de quince años el mercado sechurano, y aquella que tiene menor tiempo de haber ingresado es la que tiene tres años, en promedio las empresas tienen una edad

de seis años, y la mayoría de las que fueron encuestadas tienen siete años compitiendo en esta actividad que es el comercio.

La empresa más antigua que se encontró en esta investigación, se encuentra ubicado en el distrito de Sechura, y las empresas más recientes que se encontraron están ubicados en los distritos de Vice, Cristo Nos valga y también en el distrito de Sechura, esto da a conocer que también en los demás distritos de la Provincia de Sechura, no solo en su capital, se han creado nuevas empresas comerciales en los últimos años.

Tabla N° 02: Número de trabajadores y antigüedad de las empresas

	N° DE TRABAJADORES	ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA (AÑOS)
MÁXIMO	7	15
MÍNIMO	3	3
PROMEDIO	5	6
MODA	4	7

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Lo que respecta a la ubicación de las empresas que fueron estudiadas, estos datos se muestran en la tabla N° 03. En el distrito de Sechura se encontraron al 50 % de empresas comerciales encuestadas, en el distrito de Vice se encuestaron al 29 % de las empresas comerciales, en el distrito de Bernal se encuestaron al 7 % de empresas comerciales, en el distrito de Cristo Nos Valga se encuestaron al 5 % de las empresas comerciales, en el distrito de Rinconada Llicuar se encuestaron al 4 % y en el distrito de Bellavista se encuestaron igualmente al 4 % de las empresas comerciales.

Como se observa en la tabla, la mayor cantidad de empresas comerciales de la provincia de Sechura que fueron encuestadas se ubican en la misma capital de la provincia, esto indica que la economía de la provincia mantiene un mejor dinamismo en el mismo distrito, así mismo una gran cantidad representativa se encuentran en el distrito de Vice, siendo ellas las más representativas de la muestra. En cambio, el menor porcentaje de las empresas comerciales ubicadas en esta provincia se encontraron en los distritos de Rinconada Llicuar y Bellavista.

Tabla N° 03: Ubicación de las empresas

	FRECUENCIA	%
SECHURA	96	50
VICE	56	29
BERNAL	13	7
CRISTO NOS VALGA	10	5
RINCONADA LLICUAR	8	4
BELLAVISTA	8	4
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la tabla N° 04 se muestran los resultados que dan a conocer si las empresas comerciales de la provincia de Sechura elaboran estados financieros. Como se aprecia la mayoría de empresas no elabora estados financieros, puesto que el 58 % de los encargados que fueron encuestados respondió que no lo elaboraban, en cambio el 42 % respondió que si las elaboraban. Esto indica que de todas las empresas encuestadas, la mayoría no obtiene estados financieros productos de su contabilidad, esto posiblemente le dificulte conocer su situación económica y financiera de su negocio.

Tabla N° 04: Elaboración de Estados Financieros

	FRECUENCIA	%
SI	81	42
NO	110	58
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Con respecto al cargo que ocupan los encuestados en las empresas comerciales, estos datos se observan en la tabla N° 05. Los resultados que se obtuvieron fueron que el 45 % son los mismos propietarios de dichas empresa, en cambio el 32 % eran los administradores de ellas, y el 23 % eran personas encargadas del negocio. Esto representa que casi la mitad de las empresas comerciales de la Provincia de Sechura está dirigida por el propio empresario, en cambio en la otra mitad, los propietarios han designado a una tercera persona para que dirija las actividades operativas de sus empresas, como es el caso que han designado a un administrador en específico o a una persona encargada. Se debe tener en cuenta que cuando se habla de un administrador, es

una persona que ha sido contratado por los propietarios para que permanezca por un tiempo determinado muchas veces establecido por un contrato, y las personas encargadas son aquellas que rotan con más frecuencia y que en muchos casos son designados por confianza en muchos casos son familiares, o personas cercanas a ellos.

Tabla N° 05: Cargo que ocupa el encuestado

	FRECUENCIA	%
PROPIETARIO	86	45
ADMINISTRADOR	61	32
ENCARGADO	44	23
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la tabla N° 06 se muestra el sexo de las personas responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura que fueron encuestadas. Los datos obtenidos muestran que el 61 % son hombres y el 39 % son mujeres. Esto indica que los negocios establecidos en la provincia mayormente están dirigidos por personas de género masculino, pero se debe destacar que en la actualidad la presencia femenina en las empresas está abarcando mayor importancia.

Tabla N° 06: Sexo de las personas encuestadas

	FRECUENCIA	%
HOMBRE	117	61
MUJER	74	39
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la tabla N° 07 se muestra la edad de las personas responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Como se aprecia las edades varían de 53 años que es la persona encuestada con mayor edad a 23 años que es la persona más joven encuestada. En promedio estas personas que dirigen los negocios en Sechura tienen una edad de 35 años, y aquellas que tienen 31 años son las más frecuentes en dirigir las empresas.

Tabla N° 07: Edad de las personas encuestadas

	EDAD
MÁXIMO	53
MÍNIMO	23
PROMEDIO	35
MODA	31

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la tabla N° 08 se muestra el nivel educativo que tienen las personas encuestadas que están a cargo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. El 54 % están dirigidas por personas que tienen nivel de secundaria completa, el 27 % están dirigidas por personas que tienen nivel superior No universitaria, y el 19 % las dirigen personas profesionales que tienen nivel universitaria. Esto indica que en la provincia la mayor parte de empresas las dirigen personas que solo tienen Secundaria completa, pero se debe tener en cuenta que en la actualidad, se le está dando mayor importancia a los estudios superiores, esto se refleja a que un total de 46 % de los encuestados (superior no universitaria más superior universitaria) cuentan con conocimientos obtenidos en los institutos o universidades.

Tabla N° 08: Nivel educativo de las personas encuestadas

	FRECUENCIA	%
SECUNDARIA	103	54
SUPERIOR NO UNIVERSITARIA	51	27
SUPERIOR UNIVERSITARIA	37	19
Total	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la Provincia de Sechura, el 50 % y 29 % de empresas se encuentra en los distritos de Sechura y en el distrito de Vice respectivamente, así mismo el 23 % se dedica a la venta de alimentos y el 18 % a artículos de ferretería. En promedio estas empresas tienen una antigüedad de 6 años en el mercado sechurano, y trabajan con 5 colaboradores. Estas empresas son dirigidas muchas veces por los mismos propietarios que son personas que tienen un nivel de estudios de secundaria completa, pero que en la actualidad se le está dejando a cargo a terceras personas como administradores y encargados que tienen un nivel de estudio superior, puesto que son egresados de algún instituto o universidad. Estas

personas encargadas de dirigir las empresas en la provincia de Sechura, la mayoría son hombres, que tienen una edad promedio de 35 años.

3.2. Diagnóstico de la gestión del capital de trabajo

3.2.1. Capital de trabajo

En la tabla N° 09 se muestran los datos obtenidos con respecto a si las empresas aumentan y/o disminuyen su capital de trabajo en cualquier época de año. Como se aprecia casi el 97 % de las empresas si aumenta y disminuye su capital de trabajo, esto indica que la mayoría de empresas opera con un capital de trabajo permanente y un capital de trabajo temporal en un periodo determinado, esto se debe a que en muchos casos como es en época de fiestas necesitan aumentar su mercadería para sacar mejor provecho, y solo el escaso 4 % en total trabaja con un capital de trabajo permanente en todo el año.

Tabla N° 09: Aumenta y/o disminuye su C.T en cualquier periodo

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	96	50
CASI SIEMPRE	72	38
A VECES	17	9
CASI NUNCA	3	2
NUNCA	3	2
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Así mismo para elevar su capital de trabajo necesitan financiar su capital de trabajo, es por ello que en la tabla N° 10 se muestran los datos obtenidos con respecto al financiamiento de capital de trabajo. El 86 % de los encuestados, respondió que su capital de trabajo está financiado por fondos propios y fondos ajenos llamándosele así a estos fondos, fondos mixtos. Estos fondos mixtos muchas veces esta representados por crédito de obtienen de sus proveedores y de sus acreedores. Pero el 14 % de los encuestados, respondió que su capital de trabajo esta compuestos por recursos mismos de la empresa, o de los dueños, financiándose a sí mismos con sus propios fondos.

Tabla N° 10: Financiamiento del capital de trabajo

	FRECUENCIA	%
FONDOS PROPIOS	26	14
FONDOS MIXTOS	165	86
TOTAL	191	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En cuanto a importancia que le dan al capital de trabajo para las operaciones diarias los responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura, estos datos se muestran en los datos de la tabla N° 11. Los resultados revelan que todas personas encuestadas consideran al capital de trabajo como algo necesario e importante en la empresa, esto porque les representa un respaldo que les ayuda a dirigir las actividades operativas de la empresa.

Tabla N° 11: Importancia del C.T para dirigirlas actividades

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	147	77 %
CASI SIEMPRE	44	23 %
TOTAL	191	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En resumen, en las empresas de la provincia de Sechura el 97 % varían su capital de trabajo de acuerdo al tipo de actividad en la que se desarrollan o a los requerimientos que se dan debido a factores estacionales, esto los lleva a mantener niveles permanentes de capital de trabajo y elevarlos temporalmente de acuerdo los requerimientos para satisfacer la demanda, así mismo el 86 % posiblemente al no contar con el capital necesario para invertir en sus negocios sienten la necesidad de solicitar un crédito a sus proveedores o una entidad crediticia financiando así su capital de trabajo con fondos mixtos. Sin embargo el 100 % considera que mantener un capital de trabajo adecuado les permite realizar sus operaciones y disminuir riesgos operativos o financieros.

3.2.2. Presupuesto de efectivo

De las empresas que elaboran el presupuesto de efectivo, el tiempo que la elaboran, estos datos se muestran en la tabla N° 12, tiempo que elaboran presupuestos de efectivo, en él se observa que el 48 % elaboran presupuestos mensuales, el 7 % la elabora bimestralmente, el 10 % y 17 % la elabora trimestral y semestral respectivamente, y el 24 % la elabora de manera anual. Las que la elaboran mensualmente, son aquellas que realizan operaciones más continuas, y las que la realizan anual, son aquellas que realizan pocas operaciones en el año. Se debe considerar que algunas empresas establecen un presupuesto maestro (presupuesto anual) y mensualmente vigilan que los datos que se originan, se aproximen a lo establecido, en cambio otras empresas vigilan sus operaciones mensualmente, así hasta llegar al año. También es considerable mencionar que las empresas que realicen pocas operaciones no necesariamente vendan menos, puesto que en varios casos estas operaciones mueven una gran cantidad de dinero.

Tabla N° 12: Tiempo que elaboran presupuestos de efectivo

	FRECUENCIA	%
MENSUAL	38	43
BIMESTRAL	6	7
TRIMESTRAL	9	10
SEMESTRAL	15	17
ANUAL	21	24
TOTAL	89	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Con respecto a si las empresas mantienen el efectivo proyectado, del 100 % que respondió que si elabora presupuestos de efectivo, el 91 % manifestó que si mantiene los niveles establecidos. Estos datos se encuentran en la tabla N° 13. Es de considerar que cuando se habla que si mantiene el efectivo proyectado se refiere a una cifra más aproximado, ya que en varios casos los montos no son tan exactos a los proyectados.

Tabla N° 13: Mantienen los niveles de efectivo proyectados

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	37	42
CASI SIEMPRE	44	49
A VECES	8	9
TOTAL	89	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Las empresas al estimar sus niveles de efectivo, los obliga controlar sus entradas y salidas de efectivo (ingresos y gastos), es por ello que en la tabla N° 14 se muestran los datos obtenidos con respecto a si las empresa controlan sus entradas y salidas de efectivo. De igual manera del 100 % que si elabora presupuesto, esta misma cantidad porcentual si controla sus entradas y salidas de efectivo, ya que sin ello no podrían mantenerse los niveles que ellos esperan para un periodo determinado. Al controlar sus ingresos y gastos, controlan el pago de sus compras de bienes y servicios, y la venta de su mercadería, por ende el cobro.

Tabla N° 14: Controla sus entradas y salidas de efectivo

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	65	73
CASI SIEMPRE	24	27
TOTAL	89	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Así mismo en las empresas comerciales de la provincia de Sechura que si elaboran presupuesto de efectivo, el 97 % de, todos aquellos que manejan efectivo tienen la responsabilidad de comunicar los saldos de este al finalizar las operaciones diarias, estos datos se encuentran en la tabla N° 15. Los gestores de las empresas al conocer los saldos de efectivo miden con más certeza los presupuestos establecidos, y conocen los montos en que han gastado y cuanto ha ingresado de manera diaria.

Tabla N° 15: Se comunican los saldos de tesorería

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	69	78
CASI SIEMPRE	17	19
A VECES	3	3
TOTAL	89	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En resumen, en la provincia de Sechura, el 24 % de las empresas que si elaboran presupuestos la establece de manera mensual, esto da a conocer que los administradores se preocupan por sus ingresos y salidas de efectivo en el corto plazo, así de aquellas que elaboran presupuestos de efectivos, el 100 % mantiene los niveles proyectados de efectivo, esto se debe a que el 100 % controlan los movimientos que se han dado de sus ingresos y salidas de efectivo, comparando así con la documentación sustentaría que respalde la confiabilidad de dichos movimientos, además el 100 % manifestó que los responsables de tesorería en cada empresa tiene la obligación de comunicar los saldos diarios de efectivo, con un máximo de retraso de un día, puesto que no se considera que estos manejen grandes cantidades de dinero por un periodo prolongado.

3.2.3. Políticas de crédito

En los que se refiere a las políticas de crédito, la tabla N° 16 muestra los datos con respecto si las empresas mantienen una persona encargada para otorgar crédito a sus clientes. De las personas encuestadas que respondieron, que si venden a crédito y que si tienen establecidos políticas de crédito, se ha obtenido que el 59 % manifestó que siempre mantienen una persona encargada para otorgar crédito a sus clientes y el 41 % respondió que casi siempre, sean estos nuevos o recurrentes. Esto probablemente le ayude a las empresas, ya que la persona conoce un poco más al cliente, y en varios casos ellos no necesitan de varios requisitos para otorgarlo.

Tabla N° 16: Se encuentra una persona encargada para otorgar crédito

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	13	59
CASI SIEMPRE	9	41
TOTAL	22	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En cuanto a los periodos que establecen las empresas para otorgar sus créditos muestran en la tabla N° 17. En él se observa que el 59 % la otorga a un plazo de entre 15 a 30 días, el 27 % entre 30 a 60 días y el 14 % mayor a 90 días. Lo que se revela es que la mayoría de empresas prefiere cobrar su crédito en el menor tiempo posible, esto posiblemente por temor a que no le paguen, y/o ahorrarse costos o gastos innecesarios para la organización.

Tabla N° 17: Plazo del crédito que se otorga

	FRECUENCIA	%
15 A 30 DÍAS	13	59
30 A 60 DÍAS	6	27
60 A 90 DÍAS	0	0
MAYOR A 90	3	14
TOTAL	22	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

De los datos que se muestran en la tabla N° 18 con respecto a si en la empresa si mantienen un registro por cobrar, revelan que de todas las empresas que si tenían establecido una política de crédito, el 100 % si mantienen un registro de sus cuentas por cobrar, en ella se encuentran los datos fundamentales como lo son el deudor, el monto de la venta a crédito y el periodo que se pactó para que se cobrase el crédito.

Tabla N° 18: Se mantienen un registro de las cuentas por cobrar

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	18	82
CASI SIEMPRE	4	18
TOTAL	22	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Así mismo como se observa en la tabla N° 19, que muestran los datos con respecto a si las empresas que venden a crédito y tienen establecidos políticas de crédito, analizan la antigüedad de sus cuentas por cobrar, estas empresas están pendientes de la antigüedad que tienen sus créditos otorgados, esto muchas veces con la finalidad de hacerles recordar al cliente de la deuda que tiene pendiente, y la fecha en que vence, sea una letra, o el crédito total que se le concedió.

Tabla N° 19: Se analizan la antigüedad de cuentas por cobrar

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	17	77
CASI SIEMPRE	5	23
TOTAL	22	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

De todas las empresas que venden a crédito y tiene establecido una política de crédito, todos los responsables de dirigir las actividades de las empresas comerciales consideran importante las políticas de crédito para disminuir futuros incobrables, puesto que como se muestra en la tabla N° 20, el 100 % respondió que siempre lo consideran. Esto revela que los responsables de estas empresas tienen un criterio relevante para conceder créditos, y un criterio relevante para reconocer a sus clientes, probablemente tengan diferentes métodos de seleccionarlos, pero todos con el mismo fin.

Tabla N° 20: Importancia de la Política de crédito para disminuir futuros incobrables

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	22	100
TOTAL	22	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En síntesis, se puede decir que de las empresas establecidas en la provincia de Sechura, el 59 % de aquellas empresas que si venden a crédito cuenta con una persona encargada de analizar si es beneficioso otorgar crédito a un cliente, esto por conveniencia para la empresa ya que les permite reducir riesgos, además el 59 % prefiere vender a un plazo dado entre 15 a 30 días indicando así que el tiempo de pago para sus clientes es muy estrecho. Así mismo del 59 %, todas mantienen un

registro de sus clientes que mantienen deudas con la empresa, esto les permite un mejor análisis del tiempo y del monto por cobrar, así mismo facilita la ubicación puesto que en dicho registro se tienen los datos del cliente deudor.

3.2.4. Control de inventarios

En la tabla N° 21 se muestran los resultados con respecto al tipo de inventarios que poseen las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Como se puede observar el 100 % de los encuestados manifestó que cuenta con mercadería, siendo esto porque sus inventarios lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados.

Tabla N° 21: Tipo de inventarios que poseen

	FRECUENCIA	%
Mercaderías	191	100
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la tabla N° 22 se muestran los datos obtenidos con respecto a cómo las empresas comerciales controlan sus inventarios. Del total del 48 % que controlan sus inventarios, el 40 % manifestó que la realizan mediante un sistema computarizado, y el 60 % la realiza de una manera manual. Las empresas que la realizan de manera sistemática, son aquellas que mantienen una mayor cantidad de inventarios en el almacén de sus inventarios, esto a su vez les facilita a los administradores conocer de manera más rápida la cantidad de cuanto poseen en sus inventarios, y por contrario las que la realizan de manera manual, puede ser les haga un poco más tedioso.

Tabla N° 22: Como controlan sus inventarios

	FRECUENCIA	%
SISTEMÁTICO (COMPUTARIZADO)	37	40
MANUAL	55	60
TOTAL	92	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Así mismo, las empresas para controlar sus inventarios, necesitan disponer de personal, estos resultados se muestran en la tabla N° 23, que reflejan que el 51 % si

mantiene personal disponible para el control de sus inventarios, mientras que el 7 % respondió que casi nunca tienen personal. Las empresas que manifestaron que no mantienen personal son aquellas que contratan personal que no pertenece a la empresa para realizar esta tarea, esto solo los contrata en ciertas ocasiones que la empresa los necesita.

Tabla N° 23: Mantiene personal para el control de sus inventarios

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	27	29
CASI SIEMPRE	20	22
A VECES	39	42
CASI NUNCA	6	7
TOTAL	92	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Las empresas al controlar sus inventarios les permite conocer los niveles de los inventarios, esto a su vez les permite establecer límites mínimos y máximos. De los datos obtenidos que se muestran en la tabla N° 24, se revelan que todas las empresas que controlan sus inventarios trabajan con una cantidad establecido para sus empresas, esto con la finalidad de no mantener un stock innecesario, o por el contrario que cuando se estén quedando sin stock, hagan un pedido para elevar la cantidad a lo necesario.

Tabla N° 24: Se establecen límites para sus inventarios

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	46	50
CASI SIEMPRE	35	38
A VECES	11	12
TOTAL	92	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la tabla N° 25 se muestran los datos obtenidos con respecto al tiempo en que revisan los niveles de inventarios, estos resultados manifiestan que la mayor parte de empresas, es decir el 39 %, controlan sus inventarios de manera mensual, así mismo el 28 % la realiza anual, el 15 % lo realiza semestral, y el 5 y 12 % la realiza de manera

semanal y diario respectivamente. Posiblemente las empresas que revisan sus inventarios de manera más seguida, son aquellas que venden una mayor cantidad, por ejemplo en este tipo de empresas están las que comercializan combustible o artículos de ferretería, y por el contrario las que revisan sus inventarios de manera más alejada en periodos de tiempo son aquellas que tienen menos rotación de sus inventarios, es este tipo de empresas están por ejemplo las que venden materiales de pesca.

Tabla N° 25: Tiempo que revisan sus inventarios

	FRECUENCIA	%
DIARIO	5	5
SEMANAL	11	12
MENSUAL	36	39
SEMESTRAL	14	15
ANUAL	26	28
TOTAL	92	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

De todos los responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura, el 100 % que si controla sus inventarios, todos consideran importante que al controlar los inventarios, les permite mantener los niveles aceptables de estos, ya que, así mismo conocer las cantidades que poseen les permite predecir cuándo y cuánto deben pedir nuevos inventarios. Estos resultados obtenidos se muestran en la tabla N° 26

Tabla N° 26: Considera importante el control de inventarios

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	67	73
CASI SIEMPRE	25	27
TOTAL	92	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En conclusión, los principales inventarios que poseen las empresas comerciales de la provincia de Sechura son sus mercaderías, estos son bienes comprados por parte de la empresa para luego ser comercializados. Los administradores de las empresas, del

48 % que manifestaron que si controlaban sus inventarios, el 60 % la realiza de manera manual esto posiblemente porque todavía no cuentan con un sistema computarizado, pero el 40 % restante ya utiliza medios informáticos, que son programas que le permiten controlar sus inventarios de una manera más rápida, así mismo el 93 % cuenta con personal para hacer inventarios físicos de sus mercadería esto con el fin de corroborar la información presentada en los documentos, así mismo con esta información se establecen límites de stock. El tiempo que realizan el control de inventarios el 39 % la hace de manera mensual, manifestando su preocupación en el corto plazo por sus inventarios.

3.2.5. Políticas de Pago

En cuanto a la política de pago, de las empresas que si reciben crédito y que si tienen establecidos políticas de pago, El 100 % mantienen un registro de cuentas por pagar. Estos datos se muestran en la tabla N° 27. Las empresas, al igual que al mantener un registro de cuentas por cobrar, mantiene los mismos datos sobre sus cuentas por pagar, como por ejemplo el nombre del proveedor o acreedor al que se le debe, el monto de la deuda, la fecha de vencimiento y las tasas de interés.

Tabla N° 27: Mantienen un registro de las cuentas por pagar

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	34	50
CASI SIEMPRE	27	40
A VECES	7	10
TOTAL	68	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la tabla N° 28 se muestran los datos obtenidos en relación a si las empresa controlan sus límites de cuentas por pagar. Casi el 91 % cuida su estructura financiera, es decir prefieren no endeudarse mucho, puesto que si elevan muchas sus deudas la empresa puede pasar a propiedad de terceros, y el 9 % manifestó que no cuidan sus límites de sus deudas, probablemente este tipo de empresas ya están acostumbradas a trabajar de esta manera, lo que les genera confianza a sus proveedores y acreedores, ya que puede que tengan un buen historial crediticio.

Tabla N° 28: Se controlan los límites de cuentas por pagar

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	42	62
CASI SIEMPRE	15	22
A VECES	5	7
CASI NUNCA	6	9
TOTAL	68	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En la tabla N° 29 se muestran los datos obtenidos con respecto a si las empresas utilizan los incentivos por pronto pago que le ofrecen sus proveedores. De aquellas empresas que si reciben crédito y que si tienen establecidos políticas de pago el 81 % si utiliza este incentivo que le brindan sus proveedores, esto les ahorra un costo, pero a su vez les disminuye el efectivo que tienen para trabajar, en cambio el 19 % casi nunca aprovecha el descuento por parte de sus proveedores, esto porque prefieren aprovechar su efectivo haciéndolo trabajar hasta el último día de pago.

Tabla N° 29: Utilizan los incentivos por pronto pago con sus proveedores

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	9	13
CASI SIEMPRE	11	16
A VECES	35	51
CASI NUNCA	13	19
TOTAL	68	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Por lo tanto, en la tabla N° 30 se muestran los datos obtenidos con respecto al periodo de pago que utilizan las empresas para cancelar sus deudas, esto revela que de todas las empresas que mantiene una política de pagos, el 38 % cancela sus deudas entre 15 a 30 días, en cambio el 49 % las prefiere cancelar de 30 a 60 días, el 7 % cancela sus deudas de 60 a 90 días, y el 6 % cancela sus deudas a un periodo mayor a 90 días.

Tabla N° 30: Tiempo en que cancela sus créditos recibidos

	FRECUENCIA	%
De 15 a 30	26	38
De 30 a 60	33	49
De 60 a 90	5	7
Mayor a 90	4	6
TOTAL	68	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Por otra parte, la mayoría de empresas que recibe crédito, en total todas la obtienen de sus proveedores y acreedores, estos datos se observan en la tabla N° 31. Así mismo se observa que las empresas prefieren no mantener deudas por tributos con la SUNAT o la municipalidad, así mismo estos datos revelan que en las empresas comerciales de Sechura, no mantienen deudas hacia sus trabajadores, lo que indica que posiblemente estos pasen por una buena situación económica, ayudando así al nivel de vida que pasan.

Tabla N° 31: Tipo de deudas que mantienen las empresas comerciales

	FRECUENCIA	%
PROVEEDORES	39	57
ACREEDORES	29	43
TOTAL	68	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En general a las políticas de pago, todos los encuestados, como se observa en la tabla N° 32, consideran que al mantener unas buenas políticas establecidas, permiten cumplir con las obligaciones de una manera oportuna, no dejando así que la empresa se vea afectada con sus proveedores, y esto no afecte hacia su historial crediticio, o a su moral como empresa. Así mismo les permite aprovechar beneficios que le ofrezcan, sus proveedores y acreedores, y por ende seguir creciendo financieramente.

Tabla N° 32: Considera que las políticas de pago permite el pago oportuno de sus cerditos obtenidos

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	45	66
CASI SIEMPRE	18	26
A VECES	5	7
TOTAL	68	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

En resumen, en la provincia de Sechura, las empresas que si reciben crédito de sus proveedores y acreedores, el 100 % mantiene un registro de cuentas por pagar, esto con la finalidad de llevar un control sobre sus deudas, permitiéndole así fijar sus límites de sus créditos obtenidos con la finalidad de no incurrir en desequilibrios financieros. Así mismo de aquellas empresas que si reciben crédito, el 81 % utiliza los incentivos por pronto pago, esto está relacionado a la capacidad de efectivo que mantiene la empresa, ya que el 49 % prefiere cancelar sus deudas en un periodo dado entre 30 a 60 días.

3.3. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

3.3.1. Planteamiento de la hipótesis

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo identificar las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura.

De acuerdo a las investigaciones que se ha realizado, se planteó la siguiente hipótesis: Las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura son:

- Presupuestan sus ingresos y salidas de efectivo
- Utilizan políticas de créditos como un sistema de regulación.
- Controlan su inventario de manera periódica.
- Utilizan políticas de pago para sus proveedores y acreedores.

Para lograr con el objetivo propuesto y contrastar la hipótesis planteada se procedió a la elaboración de una encuesta, el cual se aplicó a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. De esta encuesta se extrajeron preguntas que ayudarían a discrepar las variables de esta investigación y así aceptar o rechazar la hipótesis. Las variables que se estudiaron son: capitales de trabajo, presupuesto de efectivo, políticas de crédito, control de inventario y políticas de pago.

3.3.2. Análisis de las variables

3.3.2.1. Capital de trabajo

En la tabla N° 33 se muestran los resultados con respecto al monto de capital de trabajo bruto y capital de trabajo neto que mantienen las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Entiéndase por capital de trabajo bruto aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, y que son de inmediata disponibilidad en el corto plazo, y por capital de trabajo neto como la diferencia entre activos circulantes y pasivos circulantes, esto representa recursos que le quedan a la empresa después de cumplir con sus compromisos en el corto plazo. Como se observa en esta provincia las empresas cuentan con capital de trabajo bruto máximo de S/: 225 750,00 y un mínimo de S/. 3 200,00, así mismo estas empresas comerciales mantienen un promedio de S/. 8 690,00 en capital de trabajo bruto. Con relación al capital de trabajo neto que

mantienen las empresas se observa que la cantidad máxima es de S/. 97 744,00 y la cantidad mínima es de S/. 800,00, además mantienen en promedio S/. 5380.

Se puede decir que a aquellas empresas comerciales que mantienen un capital de trabajo bajo les representa un riesgo operativo, pues al mantener cantidades mínimas pueden ser insuficientes para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, no obstante, su rentabilidad puede ser mayor. En cambio las que mantienen un capital de trabajo elevado, les representa un riesgo menor al momento de cumplir con sus obligaciones, puesto que cubrirían sus pasivos corrientes sin agotar sus activos corrientes, pero al mismo tiempo esto les ocasionaría que obtengan una rentabilidad baja debido al costo de oportunidad originado por su inversión.

Tabla N° 33: Capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura

	CAPITAL DE TRABAJO BRUTO (Expresado en S/.)	CAPITAL DE TRABAJO NETO (Expresado en S/.)
MÁXIMO	225 750	97 744
MÍNIMO	3 200	800
PROMEDIO	8 690	5 380

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

3.3.2.2. Presupuesto de efectivo

En la tabla N° 34 se muestran los resultados con respecto a si las empresas comerciales de la provincia de Sechura elaboran presupuestos de efectivo. Como se observa, el 38 % de los encuestados manifestó que SI elaboraban presupuestos, en cambio el 53 % respondió que NO la elaboraban. Estos resultados indican que los encargados de estas empresas no proyectan su posición de efectivo en un periodo determinado.

Los gestores de las empresas en la provincia de Sechura que no proyectan su posición de caja, posiblemente desconozcan sus entradas de efectivo, ya que no pronostican el nivel de sus ventas, el nivel de sus cobros (si vendió a crédito), o el monto que ha sido aportado (por sus dueños o prestamos

obtenidos), así mismo desconoce sus futuras erogaciones, que pueden estar dadas por pagos a proveedores por la compra de bienes servicios (siendo pagos a contado o por créditos recibidos), salarios, etc. Esto los puede llevar a presentar una desincronización entre sus ingresos y salidas, lo que puede influir en los futuros saldos de efectivo que llegue a tener la empresa, pudiendo ser un superávit que le genere efectivo ocioso, o un déficit que cause financiamientos inesperados para la empresa. Este problema representa una dificultad al momento de administrar el efectivo, puesto que un requisito indispensable para el manejo de este activo es conocer tanto la forma en que este se va a generar, así como en que se aplica o el destino que se le da.

Por el contrario en aquellas empresas que SI elaboran presupuestos de efectivo posiblemente tengan una mejor información de sus operaciones cotidianas que realizan, teniendo en cuenta de dónde provino el dinero y hacia dónde va, y así en un plazo determinado estimar cuando y cuanto deben financiarse, y buscar las mejores alternativas de financiamiento, así mismo esto les permite incluso estimar sus nuevas inversiones con el excedente de efectivo que prevean en ciertos periodos.

Tabla N° 34: Presupuestan su efectivo

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	45	24
CASI SIEMPRE	27	14
A VECES	17	9
CASI NUNCA	77	40
NUNCA	25	13
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Así mismo, de las personas que respondieron que NO elaboraban presupuestos de efectivo, en la Tabla N° 35 se muestran los datos del porque no presupuestan. En la tabla se puede observar que el 65 % manifestó que desconoce de lo que es un presupuesto de efectivo y por lo

tanto no sabe cómo realizarlo, el 23 % indicó que para elaborar un presupuesto de efectivo les demanda tiempo, y el 13 % manifestó que se les hacía laborioso elaborar el presupuesto. Posiblemente esto se da porque los responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura están acostumbrados a gestionar de una manera empírica en sus negocios, resistiéndose al cambio que vive el mundo empresarial, lo que hace que estos no utilicen herramientas de gestión que le ayuden en el momento de tomar decisiones que le permitan aprovechar las oportunidades del mercado.

Tabla N° 35: Porque no elaboran presupuestos de efectivo

	FRECUENCIA	%
POR DESCONOCIMIENTO	66	65
PORQUE DEMANDA TIEMPO	23	23
SU ELABORACIÓN ES LABORIOSO	13	13
TOTAL	102	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

3.3.2.3. Políticas de crédito

Para conocer si en las empresas comerciales de la provincia de Sechura utilizaban políticas de crédito, fue conveniente saber si estas empresas realizaban ventas a crédito, esto datos se muestran en la tabla N° 36. Como se observa de las empresas encuestadas el 24 % manifestó que si vende a crédito, en cambio el 71 % manifestó que prefiere no vender a crédito.

Las empresas que venden a crédito inducen al cliente a comprar más sin tener efectivo inmediato, esto les permite ganar clientes y fidelizarlos, lo que los hace competitivos, pero así mismo asumen el riesgo potencial de que sus clientes demoren en sus pagos o finalmente no les paguen quitándoles liquidez para que cumplan con sus obligaciones. Por el contrario aquellas que no realizan ventas a crédito se evitan esos riesgos, disminuyendo así el ciclo de conversión de efectivo, pero también corren el riesgo que sus ventas disminuyan y pierda prestigio en el mercado por parte de sus clientes.

Tabla N° 36: Realizan ventas a crédito

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	27	14
CASI SIEMPRE	19	10
A VECES	9	5
CASI NUNCA	87	45
NUNCA	49	26
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

De las empresas que si venden a crédito, en la tabla N° 37, se muestran los resultados con respecto a si estas utilizan políticas de crédito para sus clientes. En los resultados se puede observar que el 40 % SI establece políticas de crédito con sus clientes, mientras que el 60 % indicó que NO tenían establecido dichas políticas. Estos resultados indican que los encargados de estas empresas no utilizan políticas de crédito al momento de realizar ventas a crédito.

En las empresas de la provincia de Sechura al no tener establecido políticas de crédito, los gestores de las mismas no tienen normas o pautas que le permitan guiarse al momento de realizar ventas a crédito, asumiendo el riesgo a que tome decisiones erróneas en cuanto a si debe otorgar el crédito al cliente, a si este es el indicado y a que el capital invertido ofrecido no sea recuperado. Así mismo al no contar con políticas de crédito no cuenta con procedimientos de cobranza al momento de cobrar los créditos que ya vencieron, asumiendo los costos de estos en casos que el cliente prolongue su pago y sea necesario realizarle notificaciones, además asumen el costo de oportunidad del capital, y asumen a que el ciclo de conversión de efectivo sea más largo.

Por el contrario en aquellas empresas que SI tienen establecidos políticas de crédito, posiblemente hagan una calificación de sus clientes que solicitan crédito, verificando la reputación y/o historial del solicitante, verificando si tiene la capacidad para pagar, si cuenta con los recursos disponibles que respalden el crédito, si el solicitante puede ofrecer activos

como garantías, y si se encuentra en las condiciones adecuadas para acceder al crédito.

Tabla N° 37: Tienen establecidos políticas de crédito

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	17	31
CASI SIEMPRE	5	9
CASI NUNCA	14	25
NUNCA	19	35
TOTAL	55	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Así mismo de los encuestados que manifestaron que no tenían establecido políticas de crédito, en la tabla N° 38 se muestran la razón, del que revela que el total desconoce los que son políticas de crédito. Tal razón se da porque en varios casos, los administradores son los mismos dueños, que no delegan funciones, y no tienen conciencia de las normas que garanticen el otorgamiento de sus créditos, así mismo estos nunca han aplicado ciertas normas durante su vida empresarial. Al desconocer lo que son políticas de crédito esto les dificulta a los encargados establecerlos en la empresa, y por lo tanto disminuir futuros incobrables.

Tabla N° 38: Porque no establecen políticas de crédito

	FRECUENCIA	%
POR DESCONOCIMIENTO	33	100
TOTAL	33	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

3.3.2.4. Control de inventarios

En lo que respecta al control de inventarios, en la tabla N° 39 se muestran los resultados que dan a conocer si las empresas comerciales de la provincia de Sechura controlan sus inventarios. Como se observa el 48 % manifestó que de una manera u otra controlaban sus inventarios, en cambio el 52 % indico que no lo hacían. Estos resultados indican que los encargados de las empresas no controlan sus inventarios que mantienen.

Esto revela que en Sechura, en las empresas al no contar con métodos y procedimientos que permitan a los gestores y colaboradores controlar de forma coordinada los inventarios que poseen, provocan que estos desconozcan la mercadería que tienen en su almacén, desconozcan la cantidad que poseen, exponiéndose a que no tenga lo suficiente para cubrir sus ventas, lo que les posiblemente les permite perder cliente, o a que tengan demasiado stock que les genere costos en exceso, así mismo mucho stock hace que estos no se logren vender influyendo así en la calidad y precio de estos, y desconozcan cuáles son los artículos que tienen mayor o menor rotación. Así mismo el no controlar sus inventarios les implica no saber que productos han salido por motivo de las ventas realizadas en el periodo.

Por el contrario, aquellos encuestados que manifestaron que si controlaban sus mercaderías posiblemente logren atender sus ventas de una manera apropiada, así mismo pueden trabajar con niveles mínimos de artículos, puesto que conocen cuáles son sus artículos que tienen mayor o menor salida hacia el mercado, esto les permite ahorrar costos y aumentar ganancias.

Tabla N° 39: Controlan sus inventarios

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	39	20
CASI SIEMPRE	53	28
CASI NUNCA	45	24
NUNCA	54	28
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Del total de los encuestados que manifestaron que no controlaban sus inventarios, en la tabla N° 40 se muestran los resultados con respecto al porque no lo realizaban. En la tabla se puede observar que el 79 % indico que para realizar un control de inventarios les demandaba tiempo, esto probablemente porque al realizarlo lo harían de manera manual, y lo

realizan en periodos lejanos los que quizá no les permita tener datos actualizados, en cambio el 21 % no la realizaba porque consideraba que esto le representaría un gasto esto porque al no contar con personal tendrían que contratar personal de fuera y se tendría que pagar gastos adicionales.

Tabla N° 40: Porque no controlan

	FRECUENCIA	%
PORQUE DEMANDA TIEMPO	78	79
SU ELABORACIÓN GENERA UN GASTO	21	21
TOTAL	99	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

3.3.2.5. Políticas de pago

Para conocer si en las empresas comerciales de la provincia de Sechura utilizaban políticas de pago, fue conveniente saber si estas empresas obtenían crédito de sus proveedores y/o acreedores, estos datos se muestran en la tabla N° 41. Como se observa casi el 86 % manifestó que SI obtenían créditos, en cambio en el 9 % y 4 % indico que NO accedía a estos créditos.

Los encargados de las empresas acceden a créditos posiblemente porque no cuentan con los suficientes recursos para disponer de efectivo u otro activo circulante para hacer frente a alguna inversión oportuna que se le presente, es por eso que optan al recurrir ante sus proveedores y/o acreedores como fuente de financiamiento a corto plazo para comprar bienes y servicios que consideren útiles, en cambio existen aquellos empresarios que prefieren manejar sus negocios con capitales propios, dados por aporte significativos o reinversión de utilidades (esto posiblemente con la finalidad de no pagar intereses, tal vez porque no prefieren mantener deudas)

Tabla N° 41: Recibe crédito de sus proveedores

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	53	28
CASI SIEMPRE	104	54
A VECES	8	4
CASI NUNCA	18	9
NUNCA	8	4
TOTAL	191	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

De las empresas que SI acceden al crédito que les ofrecen sus proveedores y/o acreedores, en la tabla N° 42 se muestra los resultados con respecto a si estas empresas mantienen políticas de pago. Como se observa el 41 % respondió que si tenían políticas de pago establecido en cambio el 59 % no contaban con políticas de pago para cumplir con sus obligaciones a sus proveedores y acreedores.

En las empresas al no tener establecido políticas de pago, los gestores de las mismas no tienen normas o pautas que le permitan guiarse al momento de realizar los pagos de sus deudas, asumiendo el riesgo que tome decisiones erróneas en cuanto a si deben alargar el plazo de pago, a cual medio de pago sería el más conveniente para la empresa y si aprovecha los beneficios que le otorgan sus proveedores y/o acreedores por pronto pago. Así mismo al no utilizar políticas de pago, posiblemente se llegue a un desacuerdo entre la fecha en que se paga y la fecha en que se cobra, pues estarían pagando antes de cobrar, lo que traería problemas con la liquidez, que consecuentemente no permitirá pagar oportunamente generando así una mala imagen crediticia para futuras operaciones comerciales.

En cambio aquellas empresas que utilizan políticas de pago posiblemente consigan pagar en el momento oportuno, alargando si les conviene la fecha de pago de forma negociada y efectuarlo mediante el medio de pago que más convenga. Esto a su vez le permite aprovechar el financiamiento

de bajo costo a través de sus proveedores, y evitarse elevar los costos de financiamiento brindado por acreedores.

Tabla N° 42: Establece políticas de pago

	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	25	15
CASI SIEMPRE	43	26
CASI NUNCA	67	41
NUNCA	30	18
TOTAL	165	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

Así mismo de los encuestados que manifestaron que no tenían establecido políticas de pago, En la tabla N° 43 se muestran los datos en relación al porque las empresas no mantienen políticas de pago. Se puede observar que el 84 % desconoce lo que son las políticas de pago, el 9 % considera que para elaborarlos y establecerlos le demanda tiempo, y el 7 % piensa que su elaboración genera un gasto. Al igual que en las políticas de crédito, en las políticas de pago las personas nunca han optado por implementarlos en su organización, esto porque gestionan sus negocios de manera empírica y no conocen lo que son, además que no cuentan con asesoría especializadas en temas relacionados a estos

Tabla N° 43: Porque no establece políticas de pago

	FRECUENCIA	%
POR DESCONOCIMIENTO	81	84
ELABORARLO DEMANDA TIEMPO	16	16
TOTAL	97	100

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios y/o responsables de las empresas comerciales de la provincia de Sechura. Elaboración propia

IV. DISCUSIÓN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo identificar las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura, para ello se elaboró un cuestionario que fue aplicado a los dueños, administradores y/o encargados de dirigir dichas empresas, esto con el fin de obtener la información necesaria que ayude a cumplir con el objetivo propuesto. Además en este trabajo de investigación se planteó como hipótesis: las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura son: presupuestan sus ingresos y salidas de efectivo, utilizan políticas de créditos como un sistema de regulación, controlan su inventario de manera periódica y utilizan políticas de pago para sus proveedores y acreedores.

El objetivo se cumplió, pues a lo largo de la tercera parte denominada resultados se presentaron las tablas correspondientes a ello, que permitieron identificar ciertas características. Los objetivos específicos también se alcanzaron. El primer objetivo específico: establecer la estructura del capital de trabajo, se alcanzó al momento de analizar la variable capital de trabajo, el segundo objetivo específico: diagnosticar la situación económica financiera de las empresas, se alcanzó al momento de caracterizar la muestra, en relación a su actividad económica, su antigüedad y al analizar a variable capital de trabajo; el tercer objetivo específico: analizar la importancia del capital de trabajo en las empresas comerciales, se alcanzó al momento de realizar el diagnóstico de capital de trabajo; y el cuarto objetivo específico: elaborar un marco teórico referido al capital de trabajo, se alcanzó y se plasmó en la parte – I.

Después de plantear la hipótesis y haber analizado las variables a través de las encuestas aplicadas a las empresas comerciales de la provincia de Sechura, se han obtenido los siguientes resultados:

La variable *presupuesto de efectivo*, se refiere a la estimación de futuros ingresos y salidas de efectivo. En la investigación se encontró que más de la mitad de los encargados de dirigir las actividades operativas de la empresa es decir el 53 % no presupuestan en relación a su efectivo, esto quiere decir que no estiman el volumen de sus ingresos que puedan tener en relación a sus ventas, así mismo los costos de la mercadería que puedan necesitar, de igual manera no estiman sus gastos o costos en los que puedan incurrir, todo esto en periodos determinados menor, igual o mayor a un año. Los encuestados lo justificaron respondiendo que desconocen sobre lo que es un presupuesto de efectivo, esto los hace pensar que su

elaboración les va a demandar demasiado tiempo puesto que también piensan que diseñarlo es algo laborioso. Este resultado contradice lo expuesto por Mena (2010) que menciona que para lograr una adecuada gestión de efectivo se recomienda preparar presupuestos o flujos de caja a corto plazo, que son herramientas que permite controlar el dinero, puesto que en él se planifica: el dinero que necesita gastarse para conseguir las actividades planificadas (gasto) y el dinero que necesita generarse para cubrir los costes de finalización del trabajo (ingresos) , además permite evaluar de una forma periódica la situación del efectivo o posición de caja que se tiene o se tendrá, esto para poder aprovechar los descuentos que le otorgan sus proveedores, o solicitar un préstamo si es que lo necesitara. Así mismo contradice lo expuesto por Diéguez (2000) que manifiesta que en la toma de decisiones para el logro de los objetivos, la liquidez y la rentabilidad, el presupuesto de efectivo resulta valioso auxiliar de la administración financiera. Esto para obtener información necesaria sobre los futuros movimientos de efectivo que ayuden a tomar las decisiones correctas en el momento correcto para que la empresa siga operando con normalidad.

La variable *política de crédito*, se refiere a normas que permiten tener cierta precaución al momento de otorgar créditos, estas son establecidas por los gerentes u otras personas encargadas de la empresa. Del mismo modo, de los resultados de las empresas encuestadas que si venden a crédito, casi el 60 % manifestaron que no tienen establecidos políticas o normas que los ayuden al momento de calificar a sus clientes para otorgarles créditos. Esto se daba porque los encuestados manifestaron que desconocían lo que eran políticas de crédito. Lo encontrado, no concuerda con lo que Lizárraga (2010) menciona que la empresa debe manejar políticas de crédito al momento de conceder crédito a sus clientes, puesto que son los lineamientos que le sirven a para determinar si el cliente califica para que se le venda a crédito, y si este puede cumplir con los términos de crédito y acceder el monto del crédito que requiera. Además las políticas de crédito buscan elevar al máximo el rendimiento en cuentas por cobrar, y disminuir los riesgos relacionados a futuros incobrables o futuras perdidas por clientes morosos, además que las políticas de crédito permite disminuir el riesgo de la inversión que se realizan en las cuentas por cobrar, así mismo el resultado obtenido no concuerda con lo expuesto por Noriega (2011) que manifiesta que una adecuada gestión de cuentas por cobrar se empieza por establecer normas o políticas de crédito que permitan al gerente financiero vender a crédito asegurando que el cobro sea más predecible.

La variable *control de inventarios*, se refiere al conjunto de actividades para el manejo y control de inventarios con el fin de mantener las cantidades necesarias de este. Así mismo en relación a esta variable, los resultados obtenidos fueron que el 52 % de los encuestados, respondió que no controlaban sus inventarios. Esto revelo que más de la mitad de los dueños, administradores y/o encargados descuida sus mercaderías, y que el motivo del porque no la realizaban era porque consideraban que les demandaba tiempo y dinero. Esto contradice lo expuesto por Navarro (2012) que manifiesta que es importante que una compañía ejerza un control estricto sobre su inversión en existencias puesto que representa una fracción importante de su activo circulante. Así mismo que al controlar los inventarios les permite mantener equilibrado entre la cantidad que se tiene con la que se requiere, ya que mantener un excesivo inventario ocasiona mayores costos incluyendo pérdidas debidas a deterioros, espacio y costo de almacenamiento y el costo de oportunidad de capital. Por otra parte, el escases de existencia produce interrupciones en los pedidos de ventas. También contradice lo que Galindo (1998) menciona que los gerentes siempre deben asegurarse de que haya productos disponibles para la venta, y por lo tanto deben estar al tanto de la cantidad existente. Además de revisar las existencias deben decidir cuándo pedir, teniendo en cuenta el tiempo que demora un producto en llegar a la empresa y cuanto pedir, teniendo en cuenta los niveles de stock de cada producto.

La variable *política de pago*, se refiere a las normas que permiten aprovechar el financiamiento obtenido a corto plazo, y que permiten pagar de manera oportuna las obligaciones contraídas. Al igual que en las variables anteriores, se encontró que de las empresas que si accedían a crédito por parte de sus proveedores y acreedores, más de la mitad, es decir el 59 %, no tenían establecidos políticas de pago al momento de cumplir con sus obligaciones, justificando que desconocían lo que son políticas de pago y algunos manifestaron que para elaborarlo les demandaba tiempo, estos resultados muestran que en la provincia de Sechura en las empresas no se trabajan con políticas de pago. Este resultado refleja lo contrario a lo que menciona Cueva (2010), que una empresa debe buscar financiamiento para su activo circulante en sus proveedores, comprando a crédito, o acreedores en préstamos de corto plazo, pero para ello debe saber cuándo y cómo pagar, es por eso que el gestor financiero debe establecer políticas de pago que permitan acceder a créditos en el momento que se requiera, negociando las mejores condiciones de pago, por ejemplo, alargando el tiempo de pago, pagando lo menos posible, utilizando medios de pago que permitan mantener liquides a la empresa, pero no descuidando la imagen y reputación comercial de la empresa.

Finalmente, con los resultados antes encontrados y expuestos, se puede determinar que se logró con los objetivos propuestos en el trabajo de investigación, puesto que se logró identificar las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura que fueron encuestadas. Del mismo modo, de acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta que se aplicó a 191 empresas de la provincia, se determinó que de las variable analizadas, se rechaza la hipótesis planteada, puesto que las características de la gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura son: más de la mitad de empresas comerciales no presupuestan sus ingresos y salidas de efectivo, no utilizan políticas de crédito, no controlan sus inventarios y no utilizan políticas de pago.

V. CONCLUSIONES

1. La gestión de capital de trabajo comprende acciones encaminadas al manejo eficiente de los activos corrientes que posee una empresa como lo son el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, así mismo al manejo eficiente los pasivos corrientes como de las cuentas por pagar a proveedores y acreedores, es por ello que los gestores de las empresas deben tener un conocimiento relevante a este tema puesto que si estas cuentas se gestionan de una manera adecuada les va a permitir permanecer en el mercado y ser competentes en él.
2. Las empresas representan la unidad económica y productora de bienes que se comercializan con fines lucrativos, que actúan bajo el régimen establecido en el lugar donde se desarrollan. La importancia de la empresa está enfocada desde tres aspectos: el económico, porque es la unidad generadora de empleos, generadora de ingresos o recursos financieros; el social porque satisface necesidades sociales, permite alcanzar objetivos empresariales, grupales e individuales y, por último, desde el aspecto político porque es la unidad de progreso nacional al trabajar en forma conjunta o grupal para entrar a un mercado competitivo.
3. Que el 86 % de las empresas comerciales de la provincia de Sechura financia su capital de trabajo con fondos mixtos, siendo estos recursos brindados por sus proveedores y acreedores, por el contrario el restante 14 % financia su capital de trabajo con recursos propios, pudiendo ser la reinversión de las utilidades obtenidas por la empresa en un cierto periodo, o aportes brindados por los mismos propietarios o socios de la empresa.
4. Que las empresas comerciales de la provincia de Sechura la mayor parte, con el 45 %, están dirigidas por el mismo propietario, así mismo son personas de una edad promedio de 35 años que tienen un nivel de estudio de secundaria completa. Sin embargo una porcentaje representativo, con 32 % de empresas está dirigido por administradores, que tienen un nivel de estudios superior universitaria y no universitario. Esto demuestra que en la actualidad en la provincia se le está dando mayor énfasis a personas que optan por estudiar para ocupar cargos importantes en las empresas de Sechura.

5. Que el 53 % de empresarios de la provincia de Sechura no presupuestan sus ingresos y salidas de efectivo, y que el motivo que los lleva a no elaborarlo es porque desconocen del tema, por lo tanto piensan que les consume tiempo y dinero, ya que piensan que contratarían a una persona que tenga conocimiento a esto. No obstante de aquellos que si presupuestan el 43 % la elabora de manera mensual, y todas controlan sus ingresos y salidas de efectivo, comunicándose los saldos de este al finalizar sus operaciones.
6. Que los empresarios de la provincia, el 86 % recibe u obtiene crédito de sus proveedores y acreedores, teniendo un plazo entre 30 a 60 días para cancelar, pero en cambio estos prefieren no realizar ventas a crédito, ya que como se encontró solo el 29 % de las empresas manifestó que si otorgaba crédito a sus clientes, además que aquellas que si concedían crédito la otorgaban a un plazo de cobro entre 15 a 30 días. Esto demuestra que los empresarios, compran a crédito, pero no otorgan crédito a sus clientes.
7. Que de las empresas que si conceden crédito, el 60 % no tienen establecido políticas de crédito, y el motivo que les impide establecerlos es porque desconocen el tema. Sin embargo aquellas que si tienen políticas de crédito, el 100 % tienen una persona encargada de esa tarea, además mantienen un registro de las cuentas por cobrar y analizan la antigüedad del crédito.
8. El 52 % de las empresas comerciales de la provincia no controlan sus inventarios, manifestando que el motivo es porque piensan que les demanda tiempo y dinero. No obstante de las empresas que si controlan sus inventarios, el 60 % la realiza de forma manual y el 40 % mediante un sistema computarizado, realizándola de manera mensual.
9. De las empresas que reciben u obtienen crédito, el 59 % no mantienen políticas de pago, manifestando que el motivo es porque desconocen del tema, pensando así que para establecerlos les demanda tiempo. Sin embargo aquellas que si tienen políticas de pago, el 100 % mantienen un registro de sus deudas, cuidando así sus límites de cuentas por pagar.

10. Los resultados obtenidos permiten concluir que las empresas comerciales de la provincia de Sechura no están gestionando su capital de trabajo (activos corrientes y pasivos corrientes) de una manera adecuada y eficiente, puesto que el 53 % no presupuesta su efectivo, el 60 % utiliza políticas de crédito, el 52 % no controla sus inventarios y el 59 % no utilizan políticas de pago, estas deficiencias no les permiten aprovechar los grandes beneficios que se están dando en la economía de la provincia debido a las fuertes inversiones que están realizando los mismos empresarios sechuranos e inversionistas extranjeros, es por ello que de los resultados encontrados motivaron a que la hipótesis de investigación que se planteo sea rechazada.

VI. RECOMENDACIONES

1. Las personas responsables de las empresas (sean los dueños o terceros) son las personas que tienen a su cargo la administración eficiente de las mismas, por ende deben definir las acciones que sean necesarias para obtener los rendimientos deseados sobre los recursos que tienen bajo su responsabilidad.
2. Que las empresas pueden financiar su capital de trabajo combinando fondos propios y fondos ajenos, optando por recurrir a sus proveedores y/o acreedores cuando lo consideren necesario, teniendo en cuenta que no deben descuidar su estructura financiera, ya que puede que se de el caso que se sobre endeuden y lleguen a un estado de iliquidez, perjudicando así su solvencia económica y su solvencia moral
3. Que los gestores de las empresas determinen correctamente la magnitud de capital de trabajo con la que van a operar y deben manejarlo adecuadamente ya que, cualquier sobre estimación o incorrecto manejo que obligue a su aumento inmediatamente produce una disminución de la tasa de rendimiento.
4. Para que los empresarios estimen los correctos niveles de efectivo, es necesario que realicen una planificación adecuada de este recurso, elaborando así un presupuesto lo más apegado a la realidad, esto le permitirá obtener el máximo beneficio del flujo de efectivo.
5. Que los gerentes de las empresas promuevan las ventas a crédito hacia sus clientes, esto para dinamizar su economía interna, ya que les permite realizar mas ventas en periodos dados, pero optando por tomar conocimiento relacionados a la gestión de cobros y políticas de crédito.
6. Implementar en las empresas comerciales políticas y normas de crédito que garanticen la recuperación de las cuentas por cobrar en los plazos previstos y que garanticen la asignación del crédito y una mayor rotación de las cuentas por cobrar.
7. Implementar en las empresas un sistema de control de inventarios, que permitan su clasificación de los artículos que se tiene en almacén, esto con el fin de facilitar la localización e identificación de las mercancías que se manejen, para así velar que se mantenga los niveles adecuados de este para las operaciones que se originen.

8. Administrar de manera eficiente los pagos con proveedores y acreedores, accediendo a mejores precios y mayores descuentos que permitan mejores resultados y un manejo más eficiente de los recursos.
9. Para que las empresas aprovechen los beneficios económicos de la provincia, los gestores deben cambiar la concepción del manejo de los recursos circulantes de la empresa, es decir su capital de trabajo, optando por tomar medidas correctivas necesarias para estar al nivel de los retos gerenciales que implica hoy en día la provincia.
10. Que los empresarios de la provincia de Sechura opten por tomar charlas relacionadas a la gestión del capital de trabajo, y que soliciten información de una manera periódica a los trabajadores que han contratado para administrar sus empresa, esto con el fin de conocer la situación de cómo se encuentra operando su negocio.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahumada Ruiz, G. A. (2002). *Propuesta de un control interno contable para una mediana empresa dedicada a la comercialización de artículos plásticos*. (Tesis inédita de titulación), Universidad Nacional de Piura, Piura - Peru.
- Alonso Suarez, A. C., Ortiz Diaz, D., Perez Barral, O., Mensoza Torriente, A. R., & Ripoll Feliu, V. M. (2010). Analisis del capital de trabajo neto en una empresa integral de servicios automotores. *Contaduria Universidad de Antioquia*, 56, 41-60.
- Alvaran Bendoya, D., Rojas Naranjo, D., & Castrillon Jaramillo, D. G. (2012). *Administración del capital de trabajo operativo en la distribuidoras de productos farmacéuticos en la ciudad de Pereira*. (Tesis de titulación. Universidad Católica de Pereira). Disponible en <http://biblioteca.ucp.edu.co:8080/jspui/bitstream/10785/1296/4/CDMAE84.pdf>.
- Arteaga Calderon, C. K. (2011). *Factores que influyen en el crecimiento empresarial de la Estacion de Servicios Sanchez Cerro EIRL*. (Tesis inédita de titulación), Universidad Cesar Vallejo - Piura, Piura - Peru.
- Asubadin Azubadin, I. C. (2011). *Control interno del proceso de compras y su incidencia en la liquidez de la empresa comercial Yucailla CIA LTDA Latacunga durante el año 2010*. (Tesis de titulación. Universidad Técnica de Ambato). Disponible en <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1707/TA0051.pdf?sequence=1>.
- Avila Martinez, J. (2005). *Como crear una empresa y lograr su éxito*. (Tesis de licenciatura. Atlantic International University)., Disponible en <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=9&cad=rja&ved=0CGAQFjAI&url=http%3A%2F%2Fwww.aiu.edu%2Fapplications%2FdocumentLibraryManager%2Fupload%2Fthesis.doc&ei=ZPSpUpyKD8q4kQeq5IDwDg&usg=A>.
- Burgos Solis, A. M. (2012). *Diseño de un plan estrategico para mejorar la posicion economica y financiera de la empresa Union Martigus S.A.C*. (Tesis inédita de titulación), Universidad Cesar Vallejo - Piura, Piura - Peru.
- Castellano, Y. (2008). *Análisis del capital de trabajo desde la perspectiva de la rentabilidad - riesgo en las empresas constructoras del Municipio Valera*. (Tesis de titulación. Universidad de los Andes). Disponible en http://tesis.ula.ve/pregrado/tde_busca/archivo.php?codArchivo=2548.
- Chavarriaga Puerta, J. F. (2008). Evaluacion y optimizacion del capital de trabajo neto operativo como herramienta de mejora en empresas del sector real. *El cuaderno - Escuela de Ciencias Estrategicas*, 2(4), 239 - 261. Disponible en http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&cad=rja&ved=0CC8QFjAB&url=http%3A%2F%2Fdialognet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F2991250.pdf&ei=_5q8UoPLJpSvsASH5IGYBA&usg=AFQjCNHohzqZddMv3i-HKu8pDXAX3aC-1.
- Chavez Villacis, P. L. (2011). *El sistema de control interno y su incidencia en el capital de trabajo de Nutrisalminsa S.A. durante el segundo semestre del año 2010*. (Tesis de titulación. Universidad Técnica de Ambato). Disponible en <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1768/TA0088.pdf?sequence=1>.

- Collado Herrera, J. M. (2010). *La contratacion de espacios publicitarios y su incidencia en el capital de trabajo en las empresas panificadoras en el distrito de Ate*. (Tesis de titulacion. Universidad San Martin de Porres). Disponible en http://cybertesis.usmp.edu.pe/usmp/2010/collado_jm/html/index-frames.html.
- Cueva, E. (2010). *Modelo de gestion de tesoreria Cash Management en la empresa de servicio integrar para la industria alimenticia Sipia S.A.* (tesis de titulacion. Universidad Tecnologia Equinoccial). disponible en www.repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/11257/1/42355_1.pdf.
- Davila Taborada, G. A. (2010). *Analisis de las implicaciones economicas y operativas de las estrategias de financiamiento de capital de trabajo operativo en empresas que tranzan en la Bolsa de Valores de Colombia*. (Tesis de maestria), Universidad Nacional de Colombia.
- Desposorio Pinillos, J. M., & Espinola Sanchez, M. R. (2011). *Propuesta e implementacion de la gestion del proceso logistico para la mejora de resultados del capital de trabajo de la empresa Distribuciones Uriol EIRL*. (Tesis de titulacion. Universidad Privada del Norte de Trujillo). Disponible en <https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=175&cad=rja&ved=0CDsQFjAEOkoB&url=http%3A%2F%2Fcybertesis.upnorte.edu.pe%2Fbitstream%2Fupnorte%2F132%2>.
- Diaz, Y. (2011). *Sistema de administracion del capital de trabajo, para las pequeñas y medianas empresas industriales en el municipio de Valera Estado de Trujillo*. (Tesis de titulacion. Universidad de los Andes). Disponible en http://tesis.ula.ve/pregrado/tde_arquivos/25/TDE-2012-09-20T00:51:06Z-1692/Publico/diazyudith.pdf.
- Dieguez Diaz, G. M. (2000). *El flujo de efectivo: una herramienta de planificacion y control en un proyecto habitacional*. (Tesis de titulacion. Universidad Francisco Marroquin).
- Duarte Castillo, J. (2004). *Factores determinantes y criticos en las empresas de servicios, para la obtencion de ventajas competitivas, sostenibles y transferibles a estrategias de globalizacion*. (Tesis inedita de titulacion), Universidad de Piura, Piura - Peru.
- Duarte Monedero, B. (1999). *Analisis del fondo de maniobra y las limitaciones de su calculo desde el exterior de la empresa dentro del marco legal*. (Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid). Disponible en <http://biblioteca.ucm.es/tesis/19972000/S/2/S2022601.pdf>.
- Duran, Y. (2010). Administración del capital de trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las PyME tradicionales venezolanas. *Vision gerencial*(1), 37-56.
- Fernandez Alberca, J. E. (2001). *El analisis de los estados financieros desde la perspectiva de la evaluacion del banco en el financiamiento de capital de trabajo: una propuesta metodologica*. (Tesis inedita de maestria), Universidad nacional de Piura, Piura - Peru.
- Fiestas Nunura, L. L. (2012). *Propuesta de un sistema de control interno en la empresa pesquera de multiservicios Ostion del Norte SAC*. (Tesis inedita de titulacion), Universidad Cesar Vallejo - Piura, Piura - Peru.

- Flores Palomino, E. (1997). *Propuesta de un examen especial al departamento de compras de una empresa dedicada a la comercialización de respuestos y accesorios en general*. (Tesis inédita de titulación), Universidad Nacional de Piura, Piura - Peru.
- Fondevila Roca, E. (1986). El diagnóstico Financiero. *Revista Español de Financiación y Contabilidad*, XVI(49), 89 - 112.
- Galindo Campins, J. (1998). *La administración de inventarios y su aplicación en una empresa de perfumes y cosméticos*. (Tesis de titulación. Universidad Francisco Marroquín) disponible en www.tesis.ufm.edu.gt/pdf/2603.pdf.
- García Varillas, C. (2012). *Características de la gestión del área de recursos humanos de las empresas comerciales de la región Piura*. (Tesis inédita de titulación), Universidad César Vallejo - Piura, Piura - Peru.
- Garde, H., & Tosi, F. (2005). Los límites de la financiación del capital de trabajo. *Enfoques: contabilidad y administración*(5), 246 - 261.
- Gonzales Arbulu, C. (2009). *Implementación de una empresa de autopartes en la ciudad de Piura*. (Tesis de licenciatura), Universidad Nacional de Piura, Piura - Peru.
- Hernández Rincón, C. R. (2010). *Administración financiera del capital de trabajo para pequeñas empresas del sector comercial minorista en Xalapa, Veracruz*. (Tesis de titulación. Universidad Veracruzana). Disponible en <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/30155/3/Hernandez%20Rincon.pdf>.
- Hidalgo Saldaña, C. C. (2011). *Rediseño en el proceso de cobranzas para un mejor manejo de la liquidez de la empresa Distribuidora Pintel S.A.C.* (Tesis de titulación. Universidad Privada del Norte). Disponible en http://cybertesis.upnorte.edu.pe/bitstream/upnorte/99/1/hidalgo_sc.pdf.
- Ipanaque Feria, A., & Tenorio Farfán, J. M. (2011). *Causas de la morosidad de los clientes de la distribuidora comercial Alvares Bohl SRL*. (Tesis inédita de titulación), Universidad César Vallejo - Piura, Piura - Peru.
- Istillarte, L., Laguado, S., & Borjas, C. (2008). Administración del Capital de Trabajo en Cooperativas Hoteleras en Venezuela. Un Caso de Estudio. *Multiciencias*, 8(2), 183-189.
- Lagunas García, N. I., & Domínguez Piedra, H. (2000). *La administración financiera de los inventarios en una microindustria*. (Tesis de Titulación. Instituto Politécnico Nacional). Disponible en <http://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/6794/ADMINISTRACIONFIN.pdf?sequence=1>.
- Lizarraga Vergaray, K. E. (2010). *Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate*. (Tesis de titulación. Universidad San Martín de Porres). Disponible en http://cybertesis.usmp.edu.pe/usmp/2010/lizarraga_ke/html/index-frames.html.
- López Ruesta, E. M. (2010). *Análisis de las políticas de crédito, cobranza, endeudamiento y su impacto financiero en la empresa la alborada durante los años 2005 – 2009*. (Tesis inédita de titulación), Universidad César Vallejo - Piura, Piura - Peru.

- Martinez Churiaque, J. I. (1993). Cuadro de Financiacion y recursos procedentes de las operaciones. *Revista española de financiacion y contabilidad*, XXII(76), 649-681. Disponible en <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCgQFjAA&url=http%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F44103.pdf&ei=ObO9Up-zJ4WtkAfx4YCYBQ&usg=AFQjCNED8gpSfvuO21-U0m9b6SRsraSsyQ&bv>.
- Mena Sanchez, J. L. (2010). *Gestion de tesoreria en las empresas multinacionales comercializadoras de cosmeticos en el distrito de Santa Anita*. (Tesis de titulacion. Universidad San Martin de Porres). Disponible en http://cybertesis.usmp.edu.pe/usmp/2010/mena_jl/html/index-frames.html.
- Navarro Romero, M. L. (2012). *La implementacion y gestion de inventarios como herramienta financiera para optimizar las utilidades de una empresa dedicada a la produccion y venta de calzado en la ciudad de Piura*. (Tesis inedita de titulacion), Universidad Nacional de Piura, Piura - Peru.
- Noriega Castro, J. V. (2011). *Administracion de cuentas por cobrar - un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir*. (Tesis de maestria. Universidad de San Carlos de Guatemala).
- Reyes Peña, O. (2000). *Propuesta de un sistema contable para una empresa dedicada a la comercialización de materiales de plástico*. (Tesis inedita de titulacion), Universidad Cesar Vallejo - Piura, Piura - Peru.
- Riveron Morales, M. d., Dominguez Salazar, H., Guzman Roman, M., & Alvarez Morejon, A. R. (2012). Analisis de las partidas del capital de trabajo en la unidad basica de produccion cooperativa pecuaria "Armando Rodriguez Duran" del municipio Majibacoa, provincia Las Tunas. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*(165). Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2012/>).
- Ruiz Huiman, C. C. (2010). *La contabilidad como herramienta de gestión en la administración de las empresas comerciales de la ciudad de Piura*. (Tesis inedita de titulacion), Universidad Cesar Vallejo - Piura, Piura - Peru.
- Sastre Pelaez, F. L. (2006). *La empresa es su resultado - el beneficio editorial y la contabilidad del conocimiento*. (Tesis doctoral. Universidad Pontificia Comillas). Disponible en <http://www.eumed.net/tesis/2006/flsp/>.
- Urbano, D. (2003). *Factores determinantes de la creacion de empresas en Catalunya: un enfoque institucional*. (Tesis doctoral. Universidad Autonoma de Barcelona). Disponible en http://www.davidurbano.es/pdf/Articles/2006/Urbano_EEA_ResenaTesisDoct_2006.pdf.
- Vasquez Ponciano, C. (1987). El estado de cambios en la situacion financiera y el cuadro de financiamiento español del PCG. *Revista española de financiacion y contabilidad*, XVII(54), 561-593. Disponible en <https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=77&cad=rja&ved=0CEwQFjAGOEY&url=http%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F43944.pdf&ei=Yh63UsmWO4bpkQfcpoD4Ag&usg=AFQjCNEDyhZTXxWyDe1DG0tSNxU2BnVHaQ&bvm>.

Vite Chevez, R. E. (2011). *Propuesta de un sistema de costos para la empresa Milagro de Chalpon*. (Tesis inedita de titulacion), Universidad Cesar Vallejo - Piura, Piura - Peru.

Vivas Perdomo, A. O. (2005). *El analisis de los estados financieros para la toma de decision en la gerencia publica*. (Tesis de titulacion. Tecana American University) Disponible en <http://es.scribd.com/doc/34461338/25/APLICACIONES-DEL-CAPITAL-DE-TRABAJO>.

ANEXOS



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES – ESCUELA ACADÉMICA DE CONTABILIDAD

Estimado señor(a) la presente técnica tiene por finalidad recoger información importante que ayude a complementar el trabajo de investigación sobre la **Gestión del capital de trabajo de las empresas comerciales de la provincia de Sechura**, por tal motivo solicito su valiosa colaboración para responder la presente encuesta con toda la sinceridad posible, marcando con un aspa (X) la respuesta que a su criterio considera la correcta.

FECHA: _____

INFORMACIÓN GENERAL

Nombre de la empresa: _____

Actividad económica: _____

N° de trabajadores: _____

Antigüedad: _____

Ubicación:

Bellavista

Cristo Nos Valga

Vice

Bernal

Sechura

Rinconada Licuar

Elabora Estados Financieros: SI NO

Cargo que ocupa el encuestado: _____

Sexo: H M Edad: _____

Nivel educativo

Sin estudios

Secundaria

Superior universitaria

Primaria

Superior no universitaria

I. CAPITAL DE TRABAJO

1.1. Si respondió que SI elabora Estados Financieros, por favor, manifestar:

Importe de activo corriente (2013): _____

Importe pasivo corriente (2013): _____

1.2. Si respondió que NO elabora Estados Financieros, por favor, estimar en nuevos soles (S/.):

Efectivo: _____

Cuentas Por cobrar: _____

Mercadería: _____

Deudas con proveedores: _____

Deudas con acreedores: _____

Deudas con SUNAT: _____

1.3. En su empresa ¿aumenta y/o disminuye su capital de trabajo en cualquier época del año?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

1.4. ¿Cómo financia el capital de trabajo de su empresa?

Fondos propios () Fondos ajenos () Fondos propios y ajenos ()

1.5. ¿Considera usted que el capital de trabajo adecuado permite dirigir las actividades operativas de la empresa sin dificultades?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

II. PRESUPUESTO DE EFECTIVO

2.1. En su empresa ¿elaboran presupuestos de efectivo (Ingresos – Gastos)?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

Si su respuesta es Casi nunca o Nunca por favor pase a la pregunta N° 2.7

2.2. En su empresa ¿cada que tiempo elaboran presupuestos de efectivo?

Mensual () Bimestral () Trimestral () Semestral () Anual ()

2.3. En su empresa ¿mantienen en caja los niveles mínimos de efectivo proyectados?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

2.4. En su empresa ¿controlan las entradas y salidas de efectivo?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

2.5. En su empresa ¿al finalizar las operaciones diarias, el responsable de tesorería comunica los saldos de efectivos?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

2.6. ¿Por qué en su empresa no elaboran presupuestos de efectivo?

Por desconocimiento () Considera poco útil () Porque lo considera laborioso ()

Porque demanda tiempo () Porque para elaborarlo generaría gasto ()

III. POLÍTICAS DE CRÉDITO

3.1. En su empresa ¿realiza ventas a crédito?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

Si su respuesta es Casi nunca o Nunca, por favor pase a la pregunta N° 4.1

3.2. En su empresa ¿existen políticas de crédito establecidos?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

Si su respuesta es Casi nunca o Nunca, por favor pase a la pregunta N°3.8

3.3. En su empresa ¿hay una persona encargada para otorgar créditos a sus clientes?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

3.4. ¿Cuál es el plazo de crédito que se otorga?

De 15 a 30 días () De 30 a 60 días () De 60 a 90 días () Mayor a 90 días ()

5.1. Su empresa ¿obtiene crédito de sus proveedores y/o acreedores?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

Si su respuesta es Casi nunca o Nunca de por finalizado el cuestionario.

5.2. En su empresa ¿existe una política de pago establecido para los créditos obtenidos de sus proveedores y/o acreedores?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

Si su respuesta es Casi nunca o Nunca por favor pase a la pregunta N° 5.9

5.3. En su empresa ¿mantienen un registro de las cuentas por pagar?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

5.4. En su empresa ¿se controlan los límites de cuentas por pagar?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

5.5. En su empresa ¿utilizan los incentivos por pronto pago que les ofrecen sus proveedores?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

5.6. ¿Cuál es su periodo de pago para cancelar sus deudas?

De 15 a 30 días () De 30 a 60 días () De 60 a 90 días () Mayor a 90 días ()

5.7. ¿Qué tipo de cuentas por pagar mantienen en su empresa?

- | | |
|---------------------------|--------------------------------|
| e. Deudas con proveedores | h. Deudas con la municipalidad |
| f. Deudas con acreedores | i. Deudas con trabajadores |
| g. Deudas con SUNAT | |

5.8. ¿Considera usted que las políticas de pago permiten pagar oportunamente los créditos recibidos?

Siempre () Casi siempre () A veces () Casi nunca () Nunca ()

5.9. ¿Por qué en su empresa no establecen políticas de pago para sus créditos recibidos?

Por desconocimiento () Considera poco útil () Porque lo considera laborioso ()
Porque demanda tiempo () para elaborarlo generaría gasto ()

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Datos del evaluador:

Apellidos y nombres: José Castro Juan José

Profesión: Contador Público Colegiado DNI: 02609963

Centro de trabajo: 7 Parcela S-24

Cargo de desempeño: Contador General

Área: Finanzas

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

INSTRUMENTO:

1= Deficiente 2= Regular 3= Bueno 4= Excelente

Item	Preguntas	Valores			
		1	2	3	4
I	1, 2, 3, 4, 5			X	
II	6, 7, 8, 9, 10, 11, 12.			X	
III	13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22.			X	
IV	23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32.			X	
V	33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41			X	

N°	INDICADORES	VALORES			
		1	2	3	4
1	El instrumento presenta coherencia con el problema de investigación.			X	
2	El instrumento evidencia el problema a solucionar.			X	
3	El instrumento guarda relación con los objetivos propuestos en la investigación.			X	
4	El instrumento facilita la comprobación de la hipótesis que se plantea en la investigación.			X	
5	Los indicadores son los correctos para cada variable.			X	
6	La redacción de los ítems es clara y apropiada para cada variable.			X	
7	En general, el instrumento permite un manejo ágil para los sujetos a quienes se les aplicará.			X	
8	Las respuestas esperadas permitirán un manejo fluido de la información.			X	

Observaciones

Piura, 16 de Mayo de 2014.


 Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Datos del evaluador:

Apellidos y nombres: Huacchillo Pardo, Lary A.

Profesión: Contador Público DNI: 40852684

Centro de trabajo: Esc. de Contabilidad / UCV Puno

Cargo de desempeño: Secretaría Académica

Área: Académica

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

INSTRUMENTO:

1= Deficiente 2 = Regular 3= Bueno 4 = Excelente

Item	Preguntas	Valores			
		1	2	3	4
I	1; 2; 3; 4; 5			✓	
II	6; 7; 8; 9; 10; 11; 12.			✓	
III	13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22			✓	
IV	23; 24; 25; 26; 27; 28; 29; 30; 31; 32.			✓	
V	33; 34; 35; 36; 37; 38; 39; 40; 41			✓	

969633342 for

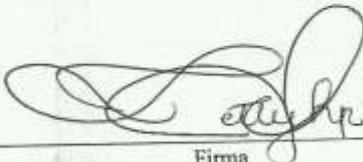
N°	INDICADORES	VALORES			
		1	2	3	4
1	El instrumento presenta coherencia con el problema de investigación.			✓	
2	El instrumento evidencia el problema a solucionar.			✓	
3	El instrumento guarda relación con los objetivos propuestos en la investigación.			✓	
4	El instrumento facilita la comprobación de la hipótesis que se plantea en la investigación.			✓	
5	Los indicadores son los correctos para cada variable.			✓	
6	La redacción de los ítems es clara y apropiada para cada variable.		✓		
7	En general, el instrumento permite un manejo ágil para los sujetos a quienes se les aplicará.		✓		
8	Las respuestas esperadas permitirán un manejo fluido de la información.			✓	

Observaciones

Se recomienda:

- Encabezado mejorado.
- Mejorar redacción de preguntas y signos de puntuación.
- Analizar preguntas similares.

Piura, 16 de 05 de 20 14


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Datos del evaluador:

Apellidos y nombres: Floreano Benites, Luis Miguel

Profesión: Contador Público DNI: 02624931

Centro de trabajo: UCV

Cargo de desempeño: Docente

Área: Contabilidad

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

INSTRUMENTO:

1= Deficiente 2= Regular 3= Bueno 4= Excelente

Item	Preguntas	Valores			
		1	2	3	4
I	1, 2, 3, 4, 5			X	
II	6, 7, 8, 9, 10, 11, 12			X	
III	13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22			X	
IV	23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32			X	
V	33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41			X	

N°	INDICADORES	VALORES			
		1	2	3	4
1	El instrumento presenta coherencia con el problema de investigación.			X	
2	El instrumento evidencia el problema a solucionar.			X	
3	El instrumento guarda relación con los objetivos propuestos en la investigación.			X	
4	El instrumento facilita la comprobación de la hipótesis que se plantea en la investigación.			X	
5	Los indicadores son los correctos para cada variable.			X	
6	La redacción de los ítems es clara y apropiada para cada variable.			X	
7	En general, el instrumento permite un manejo ágil para los sujetos a quienes se les aplicará.			X	
8	Las respuestas esperadas permitirán un manejo fluido de la información.			X	

Observaciones

Piura, 13 de Mayo de 2014.



Firma

Piura, Junio del 2014

Mag. Jaime Yovera Jaramillo
Director de la Escuela Profesional de Contabilidad
Universidad "Cesar Vallejo" - Piura

De mi consideración

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. Para darle a conocer sobre la confiabilidad estadística del instrumento que se va a utilizar para el proyecto de investigación titulado "GESTION DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE SECHURA" que presenta el alumno HUGO NELSON JACINTO RUMICHE de la escuela que Ud. Preside.

Se observa que el instrumento tiene preguntas que al responderlas pasan a otras preguntas dejando celdas vacías al momento de construir la base de datos, esto quiere decir que no se cumple con unos de los principios de la confiabilidad.

Por eso se sugiere que el instrumento puede tener solamente la validez de expertos por el caso mencionado.

Es todo lo que debo informarle, esperando que el estudiante avance con el recojo y el procesamiento de la información obtenida de dicho instrumento.

Agradeciendo su confianza y atención al presente reiterando mis sentimientos de consideración y estima personal.



Lic. Chunga Cortez Hugo Luis
Lic. en Estadística
COESP: 503