UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TESIS

EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MINERA VETA DORADA S.A.C, UBICADA EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO, LIMA, AÑOS 2017-2018

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

Bach. VILCARIMA HUILLCARA, ARIANA JULISSA

Bach. RODRIGUEZ HUAMANI, MARLENI

LIMA-PERÚ

2019

ASESOR DE TESIS

_____

Dr. JORGE LUIS CÓRDOVA EGOCHEAGA

JURADO EXAMINADOR

_____

Dr. FERNANDO LUIS TAM WONG
Presidente

_____

Mg. FRANCISCO EDUARDO DIAZ ZARATE
Secretario

_____

Dra. ANA CONSUELO TINEO MONTESINOS
Vocal

DEDICATORIA

A nuestros padres por su gran afecto y apoyo incondicional, quienes nos motivaron a ser perseverantes y poder concluir el presente trabajo de investigación y lograr que seamos profesionales muy competitivas.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Privada TELESUP por brindarnos una educación de calidad a través de sus docentes muy exigentes, quienes nos formaron con sus sabios conocimientos en ser emprendedores acordes a las exigencias del mundo globalizado en que vivimos.

RESUMEN

El presente estudio de investigación nombrado: “Evaluación de las Políticas de Créditos y su Relación con la Rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 - 2018”. El cual tuvo como objetivo principal determinar la relación que existe entre Evaluación de las Políticas de Créditos con la Rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 - 2018”

En el desarrollo de la investigación se empleó la metodología siguiente: Tipo aplicada, nivel descriptivo correlacional, de enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal; gracias a ellos, se pudo lograr nuestros objetivos planteados. Para obtener los datos de las variables necesarios se hizo a través del instrumento, el cual ha sido el cuestionario validado previamente por expertos y aplicado a los trabajadores de la empresa mediante la encuesta, se ha contado con una población de 350 siendo la muestra de 184 de colaboradores; finalmente, para llegar a los resultados se pasó a procesar dichos datos en el programa SPSS Vs. 24.

Luego de hacer el análisis correspondiente se ve como resultado que se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula con un grado de significancia de 0,878, la información útil de la muestra nos ayudó a conocer el nivel de correlación de nuestras variables, ante ello, la conclusión fue que existe relación entre la evaluación de las políticas de crédito y la rentabilidad.

Palabras claves: Políticas de crédito – Rentabilidad – Rentabilidad financiera.

ABSTRACT

This research study named: "Evaluation of Credit Policies and their Relationship with Profitability of the Minera Veta Dorada S.A.C Company, located in the district of San Isidro, Lima, years 2017 - 2018". The main objective of which was to determine the relationship between the Evaluation of the Credit Policies and the Profitability of the Minera Veta Dorada S.A.C Company, located in the district of San Isidro, Lima, years 2017 - 2018 "

In the development of the research we use the following methodology: applied type, correlational descriptive level, quantitative approach and non-experimental cross-sectional design; thanks to them we were able to achieve our stated objectives. To obtain the data of the necessary variables, we did it through our instrument, which is the questionnaire previously validated by experts and applied to the company's workers through the survey. We have a population of 350 and our sample of 184 collaborators; finally, to arrive at the results, we proceeded to process said data in the SPSS Vs. 24 program.

After making the corresponding analysis, we obtained as a result that the alternative hypothesis is rejected and we accept the null hypothesis with a degree of significance of 0.878, the useful information of the sample helped us to know the level of correlation of our variables, before this we conclude that There is a relationship between the evaluation of credit policies and profitability.

Keywords: Credit policies - Profitability - Financial profitability.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA ..... **i**
ASESOR DE TESIS: ..... **ii**
JURADO EXAMINADOR ..... **iii**
DEDICATORIA ..... **iv**
AGRADECIMIENTO ..... **v**
RESUMEN ..... **vi**
ABSTRACT ..... **vii**
INDICE DE CONTENIDO ..... **viii**
INDICE DE TABLAS ..... **xi**
INDICE DE GRÁFICOS ..... **xii**
INTRODUCCIÓN ..... **xiii**
I. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN **14**
1.1. Planteamiento del problema 14
1.2. Formulación del problema 17
1.2.1. Problema general 17
1.2.2. Problemas específicos 17
1.3. Justificación 17
1.3.1. Justificación teórica 17
1.3.2. Justificación práctica 18
1.3.3. Justificación metodológica 18
1.3.4. Justificación económica 18
1.4. Objetivos de la investigación 19
1.4.1. Objetivo general 19
1.4.2. Objetivos específicos 19
II. MARCO TEORICO **20**
2.1. Antecedentes de la investigación 20
2.1.1. Antecedentes nacionales 20
2.1.2. Antecedentes internacionales 22
2.2. Bases teóricas de las variables 25
2.2.1. Variable independiente: Políticas de crédito 25

2.2.2. Variable dependiente: Rentabilidad 36
2.3. Definición de términos básicos 45
III. MARCO METODOLOGICO 47
3.1. Hipótesis de la investigación 47
3.1.1. Hipótesis general 47
3.1.2. Hipótesis especificas 47
3.2. Variables del estudio 48
3.2.1. Definición conceptual 48
3.2.2. Definición operacional 49
3.3. Tipo y nivel de la investigación 54
3.3.1. Tipo 54
3.3.2. Nivel 54
3.4. Diseño de la investigación 54
3.5. Población y muestra del estudio 55
3.5.1. Población 55
3.5.2. Muestra 56
3.5.3. Muestreo 57
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos 57
3.6.1. Técnicas de recolección de datos 57
3.6.2. Instrumentos de recolección de datos 57
3.6.3. Confiabilidad del instrumento 59
3.6.4. Validez del instrumento 62
3.7. Método de análisis de datos 63
3.8. Aspectos éticos 63
IV. RESULTADOS 64
4.1. Descripción de resultados 64
4.2. Prueba de confiabilidad 69
4.3. Contrastación de hipótesis 70
4.3.1. Prueba de hipótesis general 70
4.3.2. Hipótesis especificas 71
V. DISCUSION 74
5.1. Análisis de discusión de resultados 74
VI. CONCLUSIONES 77

VII. RECOMENDACIONES 79
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS 80
ANEXOS 83
Anexo 1: Matriz de consistencia: 84
Anexo 2: Matriz de operacionalización 85
Anexo 3: Instrumentos 87
Anexo 4: Validación de instrumentos 91
Anexo 5: Matriz de datos 102
Anexo 6: Propuesta de valor 105

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de la variable políticas de crédito 52
Tabla 2. Operacionalización de la variable rentabilidad..... 53
Tabla 3. Calificación y evaluación de la variable políticas de crédito 58
Tabla 4. Calificación y evaluación de la variable rentabilidad..... 59
Tabla 5. Valores de interpretación de confiabilidad 60
Tabla 6. Confiabilidad del instrumento de la variable políticas de crédito..... 61
Tabla 7. Confiabilidad del instrumento de la variable rentabilidad..... 62
Tabla 8. Expertos validadores del instrumento..... 62
Tabla 9. Análisis de la variable Politicas de crédito 64
Tabla 10. Análisis de la variable Rentabilidad 65
Tabla 11. Análisis de la dimensión Rentabilidad financiera..... 66
Tabla 12. Análisis de la dimensión Rentabilidad sobre el capital contable..... 67
Tabla 13. Análisis de la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas..... 68
Tabla 14. Nivel de confiablidad de la variable Políticas de crédito 69
Tabla 15. Nivel de confiablidad de la variable Rentabilidad..... 69
Tabla 16. Nivel de correlación y significación de políticas de crédito y rentabilidad 70
Tabla 17. Nivel de correlación y significación de políticas de crédito y rentabilidad financiera..... 71
Tabla 18. Nivel de correlación y significación de políticas de crédito y rentabilidad sobre el capital contable..... 72
Tabla 19. Nivel de correlación y significación de políticas de crédito y rentabilidad neta sobre las ventas 73

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Análisis de la variable políticas de crédito 64
Gráfico 2. Análisis de la variable Rentabilidad 65
Gráfico 3. Análisis de la dimensión Rentabilidad financiera 66
Gráfico 4. Análisis de la dimensión Rentabilidad sobre el capital contable 67
Gráfico 5. Análisis de la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas 68

INTRODUCCIÓN

En el mundo empresarial, las empresas a menudo tienen que otorgar anticipos de pagos a sus proveedores para asegurar el suministro de insumos claves. Dichos anticipos pueden ayudar a los proveedores que no tienen suficiente capital a apalancar sus operaciones, utilizándose como una garantía para el suministro de materias primas que posteriormente, transformará la empresa otorgante para generar ingresos. Sin embargo, es una política crediticia que implica riesgos de morosidad, si el proveedor no cumple con los acuerdos pautados.

Por tanto, los anticipos conforman un elemento fundamental de las políticas de crédito que ejecutan las empresas con el fin de incrementar su rentabilidad, tal es el caso de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C. la cual accede al otorgamiento de anticipos a proveedores mineros, con el propósito de que cumplan con la materia prima necesaria para el proceso productivo de la entidad, sin embargo, algunas veces no se ejecuta adecuadamente, conformando una problemática que puede afectar sus indicadores económicos y financieros.

De allí, la importancia de abordar esta problemática en la presente investigación, a fin de determinar la relación entre las políticas de créditos otorgados a los mineros y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C. El desarrollo de este trabajo, se estructuró en siete capítulos como se detalla a continuación:

En el capítulo I, se presentan el planteamiento del problema, la formulación del problema, la justificación y limitaciones, además de los objetivos de la investigación. En el capítulo II, se presenta el marco teórico, siendo la base de teórica de la presente investigación, en relación con el objetivo y la hipótesis planteada. En el capítulo III, se presenta la metodología de estudio, que comprende la explicación de los métodos a seguir y aplicar dentro del estudio. Por su parte, en el capítulo IV, se presentan los resultados de la investigación en función de sus objetivos. En el capítulo V, se realiza la discusión de los resultados. Y, por último, en los capítulos VI y VII se presentan, respectivamente, las conclusiones y recomendaciones de la investigación. Posterior a esto, se presentan las referencias bibliográficas y los anexos.

I. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

Las políticas de crédito para las organizaciones que ofrecen bienes y servicios bajo financiamiento resultan indispensables para hacer posible la maximización de su crecimiento a largo plazo, puesto que indistintamente de la actividad comercial, industrial o de servicio a la que se dediquen, deben valerse de estrategias crediticias que les permitan construir una sólida gestión financiera.

Entre estas, se destacan la modalidad de crédito a proveedores, donde se esperan beneficios relacionados a la exclusividad en la provisión de insumos o precios preferenciales y, por ende, las políticas de crédito les permiten a estos proveedores valorar e identificar los riesgos a los que se enfrentarán.

Por consiguiente, las políticas de crédito contribuyen a la determinación de los importes mediante los cuales los proveedores serán capaces de cumplir con los anticipos otorgados por las empresas con relación a los materiales directos e indirectos y servicios que ofrecen. Una implementación errónea de estas, trae como consecuencias efectos negativos en el flujo de dinero y los beneficios esperados de la inversión.

Al respecto, De La Cruz (2011) señala que “es esencial gestionar adecuadamente, las cuentas a cobrar para analizar las necesidades financieras futuras de la empresa para estar preparados para buscar financiación en caso de retrasos significativos en los pagos” (párr. 3). En otras palabras, el análisis de las políticas asociadas al crédito les permite a las empresas la asignación correcta de sus cuentas por cobrar, traduciéndose en niveles bajos de morosidad, además del eminente costo por establecerlas.

En consecuencia, los lineamientos o aspectos determinados para el establecimiento de políticas de créditos de las empresas representan un pilar vital para garantizar menores riesgos e incrementar la rentabilidad, siendo esta última un indicador de los beneficios esperados una vez cubiertos los costos y gastos operacionales de la actividad económica que ejecuta.

Un resultado favorable de rentabilidad trae como beneficios la posibilidad de incrementar el patrimonio contable, además de la generación de fuentes de financiamiento para futuras inversiones por parte de instituciones del sector bancario que evalúen la buena salud financiera derivada de buenas políticas crediticias.

En este contexto, la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., desarrolla todo tipo de actividades mineras, entre las que destacan la exploración y desarrollo de proyectos mineros, así como la producción tanto de oro como de plata a través de la exploración, adquisición y procesamiento de minerales auríferos, adquiridos a pequeños mineros artesanales y comercializadoras.

Para el desarrollo de sus actividades, la empresa cuenta con una planta de procesamiento, con una capacidad de 300 toneladas por día, ubicada en el Distrito de Chala, provincia de Caravelí, departamento de Arequipa, denominada Planta de Beneficio Veta Dorada. Además, cuenta con una sede administrativa para la gerencia general, gerencia financiera y contable en la ciudad de Lima, como también, con seis sedes para el área de logística, vinculadas a la adquisición de minerales, ubicadas en las ciudades de Trujillo, Chimbote, Nazca, Secocha, Apurímac y Pedregal.

En ese sentido, el mineral incorporado en el procesamiento se adquiere de mineros artesanales en proceso de formalización o empresas mineras, comercializadoras ya formalizadas. En este caso, las mismas deben estar amparadas por el gobierno, con la debida supervisión del Ministerio de Energía y Minas. Estos mineros, para el inicio de su actividad o comienzo de su campaña (tiempo de trabajo en mina), solicitan recursos financieros por adelantado, de tal forma de poder cubrir gastos operativos como maquinarias de mina, pagos de transportes, entre otros.

Por consiguiente, la empresa Minera Veta Dorada, accede al otorgamiento del adelanto. Luego del análisis correspondiente, otorga el anticipo, y a cambio recibe una factura de parte del proveedor por el concepto adelanto por la venta de mineral.

Si los importes superan los diez mil dólares ($10,000), se elabora un contrato por anticipo legalizado notarialmente, con el compromiso de que los mineros hagan entrega de todo el mineral que producen. Luego de la entrega del mineral en planta, el mismo se valoriza y se ejecuta el descuento del adelanto otorgado en el pago correspondiente.

Sin embargo, en los casos en los que los mineros o las empresas mineras proveedoras de material incumplen con las entregas del mismo, las cuentas pasan a ser incobrables. De ahí que, si el monto de las mismas supera las previsiones financieras, se derivan luego desajustes contables y, por último, dependiendo de la magnitud de este desajuste, puede ocurrir una perdida perjudicando la rentabilidad de la empresa.

Considerando que el trato que la empresa da a los mineros y comercializadoras que entregan el mineral a Minera Veta Dorada es de proveedores, se hace evidente que, si bien la empresa tiene liquidez suficiente para seguir operando, es necesario evaluar el impacto que la ocurrencia de estas situaciones pueda tener en su rentabilidad.

De tal manera, se considera que las políticas de crédito, que contemplan los requisitos y normas de los créditos a otorgarse a los mineros, tienen una alta incidencia en los niveles que pueden alcanzar las cuentas incobrables y en consecuencia en la rentabilidad, siendo esto atribuible a una baja considerable de la misma en los primeros meses del año 2019.

Ante la problemática antes descrita, se hace evidente la necesidad de una revisión de las políticas de créditos en relación con la rentabilidad. Por tal motivo, la presente investigación pretende analizar el vínculo entre ambas variables, logrando una visualización de la situación actual y futura, que permita a los directivos y accionistas de la empresa plantear diferentes opciones en mejora de la gestión empresarial.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

PG ¿Cuál es la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 - 2018?

1.2.2. Problemas específicos

P.E.1. ¿Cuál es la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 - 2018?

P.E.2. ¿Cuál es la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 - 2018?

P.E.3. ¿Cuál es la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 - 2018?

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación teórica

Con referencia al aspecto teórico, el presente estudio, sus hallazgos, obtenidos a partir de los resultados, contribuyeron a la comprensión de los temas antes expuestos, ampliando de este modo el acervo teórico que puede ser considerado por otros investigadores, para el progreso de trabajos posteriores en esta área de investigación, aún en expansión pudiendo generalizar e incorporarlos al conocimiento científico.

1.3.2. Justificación práctica

En el aspecto práctico, la investigación aportó mejoras en las políticas de crédito que conduce la empresa, convirtiéndose en un insumo útil para los profesionales del área contable y administrativa que laboren en el sector minero u otro sector, en la implantación de políticas crediticias que permitan incrementar la rentabilidad en las organizaciones a plazos menores de un año.

1.3.3. Justificación metodológica

Desde el punto de vista metodológico, las herramientas, técnicas e instrumentos utilizados en el presente trabajo, constituyen para otros investigadores un marco metodológico de referencia, representando de este modo, una fuente de consulta, para el desarrollo futuro de trabajos de investigación en la materia.

1.3.4. Justificación económica

Desde el punto de vista económico, la investigación fomentará en las organizaciones a través de los aportes generados, estrategias que contribuyan a optimizar el uso de políticas de crédito que aumenten la rentabilidad en éstas, empleado así los recursos y fondos suficientes para maximizar el valor económico de las empresas en el tiempo.

1.3.5. Justificación social

En el aspecto social, la investigación tiene un impacto en el entorno inmediato de la empresa, debido a que impulsó la utilización óptima de las políticas de crédito a fin de maximizar la rentabilidad de la misma, así como la expansión de sus operaciones.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

OG Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

1.4.2. Objetivos específicos

OE 1 Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

OE 2 Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

OE 3 Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

II. MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes nacionales

Valdivia (2019), en su tesis “La política de créditos y su efecto en la rentabilidad económica y financiera de la caja municipal Trujillo, agencia cruz de piedra de Cajamarca, 2018”. Universidad Nacional de Cajamarca, Cajamarca, para optar el título profesional de licenciado en administración, tuvo como objetivo: Determinar el efecto de la aplicación de la política crediticia en base a la rentabilidad Económica y Financiera de la Caja Municipal Trujillo, 2018. La metodología de la investigación usada fue de tipo aplicada; se utilizó como técnica de investigación la revisión documental, y el instrumento de recolección de datos, fue la guía de cotejo, la población fue de 9,000 créditos otorgados en 2018 a los clientes de la Caja Municipal y la fórmula de la muestra estableció 384 expedientes de créditos. Llegó a la conclusión que el nivel de relación existente entre la acción de la política crediticia y la rentabilidad. Además, existe una aplicación deficiente que no permite que la rentabilidad pueda tener un nivel de crecimiento continuo.

Ore (2018), elaboró una investigación nombrada “Politica de crédito y cobranza y la rentabilidad en la empres pure biofuels del perú sac 2017”, Universidad Cesar Vallejo, Lima; para obtener el titulo profesional de licenciado en administracion; cuyo objetivo fue determinar de qué manera la política del sector de credito incidió en la rentabilidad de Pure Biofuels del Perú (PBF). La metodología usada en la investigación fue de tipo descriptivo con un diseño no experimental. En cuanto a la tecnica utilizada fue la encuesta y el instrumento de recolección de datos, el cuestionario La población estuvo conformada por el personal de administración de la organización integrado por 28 colaboradores en total, mientras que la muestra fue de 10 colaboradores. El autor llegó a las conclusiones, obtenidas a partir de los datos recabados en el desarrollo de la misma y luego de tabulados y procesados los mismos, se destaca que existe una relación positiva débil entre la política de crediticia, cobranzas y la rentabilidad, liquidez y solvencia de PBF.

Mostacero (2018), en su tesis titulada “Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la Edpyme Credivisión de la ciudad de Trujillo, año 2017”, Universidad Cesar Vallejo, Trujillo, Perú; para obtener el título profesional de contador público. En el cual tuvo como objetivo determinar la incidencia de las Políticas De Crédito y Cobranza en la Situación Económica y Financiera De La Edpyme Credivisión De La Ciudad De Trujillo, Año 2017. Usando la metodología siguiente: La investigación es de diseño no experimental, de corte transversal porque se trabajó en un determinado periodo y las variables no han sido manipuladas. La muestra está conformada por la empresa Edpyme Credivisión. La recolección de toda la información fue sacada de la misma empresa, luego se pasó al análisis cálculos correspondientes de los estados financieros, se tomó como indicadores los ratios financieros que son de liquidez, gestión, solvencia y de rentabilidad. Para obtener toda esta información se realizó una entrevista y un análisis documental, el autor llegó a la conclusión que las políticas de crédito y cobranza inciden de manera positiva en la situación económica y financiera de la empresa.

De La Cruz y Muñoz (2017), realizaron una investigación denominada “Evaluación de créditos y su relación con la rentabilidad de la caja municipal de ahorro y crédito Arequipa, agencia Huaraz, 2016” Universidad Nacional Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú: para optar el título profesional de contador público. Cuyo objetivo fue determinar la relación que existe entre la evaluación de crédito a cargo de los analistas de crédito de la Caja Arequipa. La metodología usada fue de diseño no experimental, ya que no se manipuló las variables, la población y muestra está conformada por 16 analistas de crédito de la caja municipal de ahorro y crédito Arequipa. Llegando a la conclusión que las políticas y los procedimientos de créditos se están empleando de muy buena manera, esto a partir de los resultados obtenidos en la caja Arequipa, agencia Huaraz, cuyos montos que ascienden en determinados periodos son aceptables y ello indica que hay una correlación directa y significativa en ambas variables.

Paredes (2018), en su tesis titulada “Riesgo crediticio y su influencia en la rentabilidad de la caja municipal de ahorro y crédito Sullana filial Cajamarca - 2017”, Universidad Cesar Vallejo, Chiclayo, Perú; para obtener el título profesional de

contador público. El cual tuvo como objetivo determinar el nivel de riesgo crediticio y su influencia en la rentabilidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana Filial Cajamarca – 2017. La metodología usada en la investigación fue de tipo correlacionar y diseño transaccional. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. La población y muestra estuvo definida por 30 trabajadores. Llegando a las conclusiones que el grado de la variable incidencia del riesgo de créditos en la caja municipal de ahorro y crédito es mínimo en un 40%, aceptable en un 36.7%, y deficiente en un 23.3%. La administración presenta un nivel mínimo en un 46.7%, deficiente en un 30% y aceptable en un 23.3%.

García (2018), en su tesis “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro venta de telas en el mercado modelo del distrito de Tumbes periodo 2018” Universidad Católica los Angeles de Chimbote, Tumbes, Perú; tesis para optar el título profesional de contador público. Tuvo como objetivo determinar y describir las primordialidades particularidades del financiamiento y la rentabilidad de las organizaciones pequeñas y micro asociadas al sector comercial de telas en el mercado del Distrito de Tumbes, Periodo 2018; La metodología fue de tipo descriptivo con un nivel cuantitativo con diseño no experimental. En cuanto a la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, tuvo como poblacion y muestra 4 Micro Pequeñas Empresas que se dedican al rubro de venta de tela. En base a las variables: financiamiento se concluyó que: el 50% indica que solicitaron crédito 2 veces en lo que va del año 2018, y sobre la rentabilidad, se concluye que: el 100% de los delegados de las PYMES encuestados.

2.1.2. Antecedentes internacionales

Rosero (2019), elaboro su proyecto nombrado *“Los factores estrategicos y la rentabilidad del sector floricola del Canton Salcedo”*, Universidad Tecnica de Ambato, Ambato, Ecuador; para obtener el titulo de ingeniera en contabilidad y auditoria CPA. Tuvo como objetivo identificar la influencia que tienen los Factores Estratégicos en la rentabilidad del sector florícola del Cantón Salcedo, la metodología que el autor utilizó fue: la modalidad de investigación bibliográfica – documental y la ivestigación de campo, con enfoque mixto porque abarcan características tanto cuantitativas y cualitativas, el nivel de investigación es

exploratoria y descriptiva, tuvo como población a 712 personas y una muestra de 64 personas, los cuales laboran dentro de la empresa. Se concluyó que el uso de inadecuada estrategia generó un decrecimiento en la rentabilidad de ciertas empresas, mientras que por otro lado, en otras empresas se presenta un mejor manejo de estrategias. Se resalta la importancia de implementar estrategias apropiadas para generar ideas para el área encargada de analizar la rentabilidad de la empresa.

Muniz (2018), realizó un estudio denominado: "*Credit union loan rate determinants during the post – 2009 expansion",* Universidad Texas At el Paso, Estados Unidos. tesis para obtener el grado de maestro de la ciencia. Cuyo propósito fue determinar si los depósitos de las cooperativas de crédito han crecido sustancialmente en los últimos años. Este estudio investiga los determinantes de las tasas de préstamos de las cooperativas de ahorro y crédito durante un período de expansión económica en USA utilizando los datos del cuarto trimestre de 2015 de 5,942 cooperativas. Se analizan 5 categorías diferentes de tasas de interés utilizando nueve determinantes potenciales de tasas de préstamos. El autor concluyó que los resultados indican que las tasas de préstamo de las cooperativas tienden a ser más bajas cuando existen economías de escala.

Mera (2017), realizó un estudio denominado "*cartera de creditos y cobranza y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa medic&services S.A",* Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil, Ecuador, para obtener el titulo de ingeniera en contabilidad y auditoria - CPA. El cual tuvo como objeto examinar la mororsidad de la cartera de creditos y cobranzas, aplicando tratamiento de la información de antigüedad de clientes e indicadores financieros, con el fin de medir la liquidez y rentabilidad de la empresa. La metodología que utilizó el autor fue: analisis documental, con enfoque cualitativo, se usó como tecnica, la entrevista y como instrumento la guia de entrevista, la población y muestra estuvo conformada por el personal involucrado en la actualidad de realizar la misión de cobranzas, la misma que es realizada por 2 personas. Entre las conclusiones se destaca: la cartera de créditos y cobros afecta de forma relevante la solvencia y rentabilidad de la entidad, dado que no existen tareas prescritas para la ejecución de las funciones.

Lozano y Luna (2016), llevaron a cabo su investigación: "D*iseño manual políticas de créditos y cobranzas para mejorar liquidez química s.a. 2017"* Universidad de Guayaquil, Ecuador; para obtener el título de contador público autorizado. Cuyo objeto fue diseñar manual de políticas de crédito y cobranzas para mejorar la liquidez de química S.A. El tipo de investigación fue descriptiva – analítica, las técnicas usadas son: la observación, la entrevista, encuesta y técnicas bibliográficas; además de ello, se tuvo una muestra compuesta por 15 trabajadores, a los cuales se les aplicó los instrumentos como guía de análisis documental, guía de entrevista y cuestionario. Se concluyó que toda compañía, empresa u organización, libremente de la actividad que ejecuta comercialmente, que carezca de controles internos para conceder, rescatar y saldar créditos concedidos y para distinguir a proveedores, tiene o tendrá dificultades en los procesos de cobranzas, y obtención de rentabilidad y liquidez.

Aleaga (2014), en su trabajo de investigación nombrada: *"Las políticas de crédito y su incidencia en la liquidez de la cooperativa de vivienda Villaflora en la ciudad de Ambato",* Universidad de Ambato, Ecuador; para obtener el título de economista. Tuvo como objetivo evaluar la incidencia de las políticas asociadas al crédito y liquidez de la Cooperativa de Vivienda Villaflora. La metodología de investigación fue bibliográfica, de campo de tipo exploratoria, descriptiva – correlacional; tomando como muestra el acervo documentario compuesto por los informes financieros de la cooperativa de vivienda Villaflora, aplicando la guía de análisis documental. La principal conclusión a la que se arribó fue que las políticas de crédito, no se trasmiten al cliente o socio, éste las desconoce, por lo tanto, dentro del proceso creditico involucra un crecimiento de la morosidad en la Cooperativa de Vivienda Villaflora.

2.2. Bases teóricas de las variables

2.2.1. Variable independiente: Políticas de crédito

2.2.1.1. Definiciones

Según Brachfield (2017) indica:

> Una política de empresa es la forma como quiere la compañía que se haga las cosas en lo relativo al crédito de clientes, los criterios que se van a utilizar para tomar las decisiones, así como los objetivos de crédito que se han de alcanzar cuantificados en cifras. Las políticas de créditos sirven para facilitar que los empleados tengan una pauta de trabajo para conseguir los mejores resultados en la gestión del crédito comercial. (p.86)

De acuerdo con el autor, se entiende que las políticas sirven para tener un orden óptimo y lograr mejores resultados en cuanto a los créditos que se otorga a los clientes, estas políticas lo que hacen es ayudar a que el cliente cumpla con el pago de dichos créditos.

Según Acosta (2018) nos dice:

> Las empresas extienden el crédito a sus clientes a su vez que realizan compras a crédito. Esto, pese a que en ocasiones los clientes se atrasan en los pagos y las empresas tropiezan con una deuda de difícil cobrabilidad, lo que reduce el flujo de dinero en efectivo. Una política de crédito actualizada y cabalmente cumplida ayuda a las empresas a gestionar proactivamente su cartera de cuentas por cobrar, minimizando riesgos. (p.6)

Para el desarrollo de actividades, las empresas lo que hacen es recibir créditos por parte de otras entidades, así mismo otorgan créditos a sus clientes corriendo el riesgo de que los clientes, no cumplan con el pago en la fecha pactada, pero si se aplica bien las políticas de crédito se minimizará tal riesgo y asegurará el cumplimiento de las obligaciones que se tienen con los proveedores.

Según, el blog de la universidad ESAN (2016), nos dice:

> Las políticas de crédito son los lineamientos técnicos de los que dispone el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. Dicha política implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito. (p.3)

Entonces, se puede reafirmar que las políticas de crédito sirven para hacer cumplir con el pago de los créditos otorgados a los buenos clientes, con la aplicación de estas se tendrá la plena seguridad de que no habrá riego de pago.

Antes de abordar teóricamente, la política de crédito como objeto de estudio de la presente investigación, se considera oportuno reflexionar sobre el crédito. Según Morales y Morales (2014), este término tiene diferentes acepciones, a saber: (a) la operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago; (b) el adelanto de fondos, o bien el otorgamiento de un plazo para un pago exigible; y (c) desde el punto de vista jurídico, un préstamo o una venta a plazos.

> A pesar de no existir una sola definición sobre el crédito, en líneas generales para estos autores se “concibe como la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro” (Morales y Morales, 2014).

2.2.1.2. Como actúan las políticas de crédito

Según Brachfield (2017) nos dice: “las políticas de crédito y cobro tienen como misión controlar el volumen total de saldos de clientes y la calidad de su riesgo” (p.87). El actuar de las políticas de crédito está enfocado y se desarrollan en favor de la empresa pues estas controlan y limitan al conceder créditos a los clientes.

2.2.1.3. El volumen de saldos de clientes

Según Brachfield (2017) indica:

> El volumen total de los saldos de clientes viene determinado por dos factores: el periodo medio de cobro de la empresa o lo dicho de otro modo el periodo medio durante el cual permanecen las cuentas de clientes en el balance pendientes de cobro; el volumen total de ventas a crédito. (p.87)

En este caso las políticas de crédito, lo que hacen es regular el tiempo en el que un crédito debe ser cobrado, para no correr el riesgo de perder la cuenta por cobrar, esto finalmente, demostrará la buena gestión de las políticas de créditos.

2.2.1.4. Los cometidos de las políticas de crédito y cobro

Según Brachfield (2017) indica:

> Tienen como principales cometidos: establecer las directrices de la función de créditos; marcar los objetivos mensuales y anuales en relación con el créditos clientes; definir el organigrama del departamento de créditos y determinar la responsabilidad y autoridad de cada uno de sus empleados; determinar cómo se tratarán los litigios y conflictos comerciales que bloquean el cobro de facturas vencidas; redactar los procedimientos detallados para la concesión y control de los créditos y la gestión de cobros; precisar la forma como se han de medir los resultados. (p.89)

Dichos cometidos de las políticas de crédito, lo que busca es hacer que existan por escrito, todo cuanto sea necesario para el buen funcionamiento de los créditos dentro de la empresa y así evitar ciertos riesgos que este conlleva.

2.2.1.5. Objetivos de las políticas de crédito y cobranza

Según Brachfield (2017) indica:

> Las políticas de crédito permiten hacer la detección temprana de cualquier posible contingencia. Este es un factor clave en el credit management, ya que una situación de riesgo detectada a tiempo permite anticiparse al siniestro o por lo menos minimizarlo. Las políticas de crédito y cobranzas

protegen la inversión de la empresa en cuentas de clientes y evitarán descuidos en la detección de problemas de solvencia. (p.90)

Los objetivos que persiguen las políticas de crédito es que haya un buen manejo del crédito y por ende las ganancias de la empresa no se vean afectadas por la mala gestión de cobros y busca alcanzar dichos objetivos sin descuidar a sus clientes.

2.2.1.6. Otras teorías

2.2.1.6.1. Los objetivos de una política crédito

Lo que las empresas siempre deben buscar es minimizar, el riesgo de cobros y establecer métodos que coadyuven al logro de mejores resultados, es así, que el autor nos dice, que los objetivos de una política de crédito son la optimización de la cartera de cuentas por cobrar, el cual redunda en la reducción de las cantidades de las facturas pendientes de los pagos y de los gastos por incapacidad de cobro (Acosta, 2018). Para ello, es necesario contar con la correcta aplicación de los lineamientos establecidos dentro de una organización.

2.2.1.6.2. Las políticas de crédito: plazos de pagos

Según Fuantos (2017) indica:

> La política de crédito debe definir plazos de pago propuestos para todos los clientes. Estos plazos deben de estar adaptados a cada categoría de la clientela; por ejemplo, cuando más elevado sea el riesgo en un determinado segmento, más corto deberá ser el plazo de pago. (p.3)

Con el fin de que la empresa no corra riesgo de que sus créditos otorgados no se vayan a pagar, ésta deberá condicionar a los clientes al momento de entregarles dichos créditos y pactar la fecha exacta de pago.

2.2.1.6.3. Las políticas de crédito normales

Según Fuantos (2017) indica:

> Son las que se sitúan en el término medio; es decir no son ni restrictivas ni liberales. Las políticas normales son las más convencionales y buscan el

> equilibrio en el riesgo de clientes, asumiendo en algunos casos ciertos riesgos y permitiendo los plazos de pago comunes en la industria. Las empresas que adoptan este tipo de políticas tendrán que financiar moderadamente a sus clientes y por ello deberán asumir ciertos costes financieros. (p.5)

Con este tipo de políticas las empresas otorgarán a sus clientes créditos sin ponerles trabas, pero también, sin darles grandes libertades para el cumplimiento de su pago. Si se otorga este tipo de crédito, pues la entidad deberá contar con liquidez para hacer frente a sus obligaciones con terceros.

2.2.1.6.4. Políticas

Según Giraldo (2016) menciona “Criterio o directrices de acción elegida como guía en el proceso de toma de decisiones al poner en práctica o ejecutar las estrategias, programas y proyectos específicos del nivel institucional” (p.339). Son los lineamientos con que cuenta una empresa para hacer cumplir lo establecido en pro de un buen desarrollo de actividades y la obtención de mejores resultados.

2.2.1.6.5. Análisis de crédito

En cuanto al análisis de crédito la entidad debe valuar el importe máximo de créditos que puede concedérsele a los clientes, proveedores, empleados, accionistas u otros (Robles, 2012) es decir se define como línea de crédito; ésta se instaura para prevenir la verificación de una operación crediticia, frente a un tercero asociado a la empresa, a medida que éste realice una compra a crédito de bienes o servicios.

2.2.1.6.6. Otorgamiento de crédito

> Se fundamenta en torno con el mercado económico en el que se desarrollan las operaciones de venta, al tipo de persona y a las peculiaridades de los productos o servicios que ofrece; lo que se pretende es obtener los mayores rendimientos con relación a la inversión (Robles, 2012).

En tal sentido, para que esto se alcance es importante tener en consideración varios elementos para el otorgamiento de los créditos, entre los que

se destacan: Plazo; Monto; Tasa de interés; Tiempo; Requisitos para otorgar el crédito; Cobranza; Sanciones por incumplimiento; Beneficios por pagos rápidos.

2.2.1.7. Elementos de una política de crédito

Una política de crédito debe presentar de manera clara la definición de algunos aspectos clave que garanticen el retorno de los recursos a la organización.

Para De la Cruz (2011):

> Estos aspectos son los siguientes: Días de diferimiento de pago: se deben tener especificados los vencimientos máximos en los que cobrar una factura: 30, 60 o 90 días fecha factura, que son los diferimientos más habituales; política de crédito: se corresponde al establecimiento de normas claras sobre el grado de solvencia o capacidad financiera mínima de la empresa cliente, que, si la misma no llega a dicho nivel exigido, no se le proporcionará el crédito solicitado; Política de cobro: se refiere a los procedimientos a seguir en caso de impagos, tantos los pasos internos (que lleve la empresa personalmente) como los externalizados a empresas de recobro especializadas (en caso de contratarse o ser necesarias); política de descuentos: se refiere al ofrecimiento a los clientes de descuentos por pronto pago o por pago al contado, pues constituye una buena forma de acelerar el ciclo de cobro; este descuento debe estar consensuado y estudiado para que no suponga una merma importante del margen de la venta.

2.2.1.8. Costos por estimar en la valoración de las políticas crediticias

> Los procedimientos para a valorar un cambio en política de créditos y así fijar cuál es la más conveniente, va a generar una comparación de los beneficios secundarios originales con los incrementos de los ingresos principales o una movilidad en la rotación de cuentas por cobrar (Córdova, 2010).

con los costos laterales que producen una nueva política, por tanto, los costos a tomar en cuenta son: Costos de cobranza; costos de capital; costo de morosidad; costo de incumplimiento.

2.2.1.9. Dimensiones de la variable políticas de crédito

2.2.1.9.1. Dimensión 1: La calidad del riesgo

Según Brachfield (2017) indica:

> La calidad del riesgo de clientes viene determinada por la política de créditos de la compañía, puesto que cuando más rigurosa sea dicha política, más bajo será el riesgo de clientes. Una política de créditos restrictiva, eliminará a los clientes de alto riesgo, así como los de riesgo medio – alto, dejando únicamente a los clientes de bajo riesgo, consiguientemente la calidad del riesgo será óptima. (p.88)

Para llegar a tener una excelente calidad de riego dependerá mucho de las políticas que la empresa implante, pues mientras más selectiva sea con los clientes menores riesgos se correrá.

Indicadores:

1) Las ventajas de una política de crédito

Según Brachfield (2017) indica:

> La política da autoridad y potestad al credit manager y le sirve de apoyo en sus funciones profesionales; permite clasificar a los comerciantes y a todos los empleados que tengan relación con los clientes; evita los conflictos entre comercial y finanzas; es el manual de instrucciones para todo el personal y facilita la formación de nuevos empleados; evita las actuaciones arbitrarias y las decisiones subjetivas; elimina las condiciones especiales que se suelen conceder a algunos clientes privilegiados o por amiguismo con el jefe de ventas. (p.88)

Luego de ver lo indicado por el autor podemos concluir que las ventajas de una política de crédito ayudarán a la empresa a conocer y seleccionar a los buenos clientes, a establecer las formas efectivas de pago, así como también conocer todo cuanto suceda en la empresa y mediante ello tomar decisiones de favor de la misma.

2) Características principales de las políticas de crédito

Según Brachfield (2017) indica:

> Ha de ser totalmente coherente con las política comercial y compatible con los recursos financieros que dispone la compañía; ha de ser fácilmente comprensible por todo el mundo y explicar claramente los términos técnicos para que sean inteligibles para todo el personal; ha de haber sido fruto de un consenso entre todos los departamentos implicados en el crédito comercial; ha de ser de obligado cumplimiento para todo el mundo; debe ser determinante, pero sin llegar a ser dogmática y ha de dejar un margen suficiente para la interpretación inteligente, ya que es imposible que una política de créditos y cobros por completa que ésta regularice todas las situaciones en el ámbito del crédito que se puede dar en una empresa. (p.89)

Las políticas de crédito deben ser claras, fáciles de entender no debe contener lineamientos que permitan confusiones, deberán ser establecidas de acuerdo a las necesidades de todas las áreas para que ninguna se vea afectada.

3) Objetivos de la política de crédito

Según Brachfield (2017) indica:

> Seleccionar mediante una adecuada información a los clientes; minimizar los riesgos de las operaciones comerciales; mejorar cualitativamente las ventas a crédito garantizando el cobro; maximizar la rentabilidad económica obtenida por las ventas; conseguir que las ventas se realices, según las condiciones establecidas; recuperar lo antes posible la inversión;; cuantificar y controlar las líneas de crédito y límites de riesgo;; realizar el seguimiento de los créditos concedidos; determinar las responsabilidades y los niveles de autoridad de cada empleado del departamento de créditos y en particular la responsabilidad y autoridad del crédito manager; señalar quienes son los responsables de hacer cada tarea relacionada con el crédito comercial dentro de la empresa. (p.90)

De todos los objetivos que persigue una política de crédito, el más resaltante es que determinará si se debe conceder un crédito a un cliente potencial, teniendo

en cuenta el monto y el plazo máximo de pago, esto con la finalidad de no correr el riesgo de no pago.

2.2.1.9.2. Dimensión 2: políticas de créditos normales, restrictivos o flexibles

Según Brachfield (2017) indica:

> Un punto determinante que las políticas de créditos irán siempre estrechamente ligada a la política de marketing de la empresa. Por consiguiente, la política de créditos debe definir los plazos de pago propuestos para todos los clientes, estos plazos deben estar adaptados a cada categoría de la clientela; por ejemplo, cuando más elevado sea el riesgo en un determinado segmento, más corto deberá ser el plazo de pago. También hay que adaptar las políticas al tipo de la clientela; grandes superficies, administraciones, distribuidores, detallistas. Los tres tipos básicos de políticas de crédito y cobro son: normales, restrictivas y flexibles. (p.91)

La empresa deberá determinar qué tipo de política implantará, puesto que una le permitirá entregar créditos a los clientes sin tener en cuenta si son buenos o malos, otra le hará seleccionar a sus clientes, determinar los plazos de pago y montos de crédito.

Indicadores

1) Políticas de crédito normales

Según Brachfield (2017) indica:

> Son las que se sitúan en el término medio; es decir no son ni restrictivas ni liberales. Son las más convencionales y buscan el equilibrio en el riego de clientes, asumiendo en algunos casos ciertos riesgos y permitiendo los plazos de pago comunes en la industria. Las empresas que adoptan este tipo de políticas tendrán que financiar moderadamente a sus clientes y por ello deberán asumir ciertos costes financieros. (p.92)

Este tipo de política lo que busca es hacer crecer la cartera de clientes otorgándoles créditos sin presión alguna en los plazos de pago, asumiendo el riego de que los clientes no cumplan con los pagos a tiempo.

2) Políticas de crédito y cobro restrictivos

Según Brachfield (2017) indica:

> Son aquellas en las que predomina el aspecto financiero sobre el comercial, dando prioridad al coste del crédito y no a los efectos comerciales que pueda significar la decisión de conceder o denegar un crédito. Las empresas que adoptan este tipo de políticas no tienen grandes planes de crecimiento a corto plazo y se conforman con mantener su cifra de ventas y cuotas de mercado. (p.93)

Acá las organizaciones buscan vender u otorgar créditos a corto plazo, limitan mucho la cantidad de crédito concedido y se toman el tiempo para seleccionar minuciosamente a quienes ellos consideran que se merecen el crédito.

3) Políticas flexibles

Según Brachfield (2017) indica:

> Estas políticas liberales se basan en que lo más importante es el aspecto comercial y el crédito es un instrumento para ganarnos al cliente, por lo que las concesiones de crédito son inversiones para fidelizar a los clientes y ganar cuota de mercado. Este tipo de políticas liberales conceden plazos largos a los clientes para pagar las facturas y dan crédito con facilidad a la mayoría de los compradores para aumentar el giro comercial. (p.94)

Luego, de leer lo indicado por el autor se puede dilucidar que con este tipo de políticas, aquellas empresas que la aplican corren mayor riego de pérdidas económicas, ya que ésta no tiene un parámetro que obligue al cliente a pagar.

2.2.1.9.3. Dimensión 3: La difusión interna de las políticas de crédito

Según Brachfield (2017) indica:

> De nada sirve tener una directriz en materia de créditos a clientes si dicha normativa no es conocida por los que la han de aplicar. Las políticas de

crédito deben de publicarse en forma de manual que debe distribuirse entre todo el personal de la empresa implicado en las relaciones comerciales: fuerza de venta, personal de logística, administración de clientes, contabilidad, créditos y cobros, finanzas y comité de dirección. (p.97)

Una vez que se tenga políticas de crédito muy bien estructuradas, deberán darse a conocer a todo el personal, para que a través de ellas cada quien conozca su contenido y lo aplique adecuadamente.

Indicadores

1) Difusión de las políticas de crédito al equipo comercial

Según Brachfield (2017) indica:

Aunque al director comercial y al de marketing se le ha de entregar el manual completo, así como a los jefes de ventas y mandos intermedios, al equipo comercial se le puede pasar una versión resumida con las explicaciones que más les conciernen. Esta versión debe ser un decálogo sintetizado y muy claro, evitando los textos largos y de difícil interpretación. Debe quedar claro que son las normas dictadas por la dirección general con la colaboración del departamento comercial y que son de obligado cumplimiento para todos los empleados. (p.97)

Es muy importante que la información sobre el manual de políticas de crédito sea entregada al área comercial y ésta debe ser de manera clara, fácil entendimiento para evitar confusiones y errores al momento de su cumplimiento.

2) La repercusión de la política de crédito en los clientes

En algunos casos el personal de venta no puede evitar mostrar preocupación en el efecto que pueda causar las políticas de créditos en los clientes y al notar la preocupación los clientes pueden sentirse presionados u estresarse, es así que el autor nos dice que: El miedo que pueda tener el equipo comercial en el sentido de que una política de ventas puede provocar tensiones con los clientes es totalmente infundado puesto que una política de crédito y cobros coherente, realista con sentido común y adaptado a las

circunstancias de la empresa servirá para transmitir a los clientes una imagen de seriedad, profesionalismo y firmeza (Brachfield, 2017).

Se debe entender que una política de crédito, lejos de dañar u perjudicar ayuda a que la empresa tenga una buena imagen ante todo el público.

3) La colaboración entre el departamento de créditos y el comercial

Según Brachfield (2017) indica:

> Es habitual que existan disfunciones entre los dos departamentos, ya que existen puntos de fricción en los que ambos tienen competencias, como pueden ser las condiciones de pago que se acuerda con un cliente o la fijación de los límites de crédito. Estas cuestiones tanto el departamento comercial como el de créditos pueden intervenir y como son materia sensible para el área comercial pueden generar disputas entre departamentos. Esta situación solo puede superarse mediante una estrecha colaboración y una buena comunicación entre los dos departamentos. (p.99)

Es común que en toda organización haya discrepancias entre las áreas creyendo que las decisiones de la una afectan a la otra, pero lejos de enfrascarse en una competencia invalida lo que deben hacer es colaborarse mutuamente en pro del buen desarrollo y crecimiento de la empresa.

2.2.2. Variable dependiente: Rentabilidad

2.2.2.1. Definiciones

Según Palomino (2019) menciona:

> Capacidad: Mide la capacidad de una empresa que se quiere evaluar la cifra de utilidades logradas en relación con la inversión utilizada que dio su origen.
> Generar: Mide la capacidad de la empresa para generar utilidades en relación a la inversión de los socios y permite comparaciones con otras alternativas de colocación de fondos. (p.217)

Luego de leer la definición del autor, se entiende que la rentabilidad es la que nos indica claramente, la capacidad que tiene la empresa para generar utilidades en torno a las inversiones realizadas.

Según Flores (2019) menciona: “El índice de rentabilidad permite evaluar el resultado de la eficiencia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa” (195). El autor nos ilustra a la rentabilidad como indicador y se entiende que éste es muy importante, ya que gracias a ello, se conocerá cuan eficaz fue la gestión de la administración**.**

> La rentabilidad trata o indica la competencia, aptitud que tiene una organización para lograr beneficios en toro a una inversión, es así como la autora lo describe: Capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un periodo de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planeación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones (Estela, 2019).

La rentabilidad nos mostrará el trabajo eficaz que se tuvo en la empresa.

Según Giraldo (2016) menciona que: “es la relación que existe entre un capital y los rendimientos netos obtenidos de la inversión, se expresa dicha relación en porcentajes” (p.367). De acuerdo con el autor la rentabilidad indica la ganancia que se obtuvo en un periodo de tiempo en base a la inversión.

Según Córdoba (2012) indica:

> La rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También, se puede decir decir que, la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo, más cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial. Es la relación entre los ingresos y los costos. (p.15)

La rentabilidad es la relación que existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación, la inversión y el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.

2.2.2.2. Clasificación de la rentabilidad

Según Palomino (2019) nos dice:

> La clasificación de la rentabilidad está relacionada con la rentabilidad económica o del activo y en el segundo ante la rentabilidad financiera o de

los fondos propios. Todas estas herramientas en su conjunto nos ayudan a tomar las mejores decisiones para la inversión. (p.215)

La clasificación nos habla tanto de la rentabilidad económica como de la financiera, entonces cabe mencionar que en base de lo que el autor indica, se entiende que la primera, se refiere a que genera beneficios sobre las inversiones y el segundo, a lo que la empresa posee y sobre el cual, género rendimiento.

2.2.2.3. Causas que generan ganancias

Según Palomino (2019) nos dice:

> Aplicar bien los recursos materiales y humanos; disminución de las devoluciones; adecuarse a los cambios tecnológicos; disminuir los gastos de operaciones; adeudarse de acorde a los ingresos; aumentar el volumen de venta y definir adecuadas estructuras organizativas. (p.218)

Es muy importante conocer cuáles son los hechos o causas que ayudan a tener grandes ganancias, puesto que, logrando mayores ingresos, disminuyendo los gastos y costos la empresa obtendrá mayor liquidez.

2.2.2.4. Rentabilidad sobre el capital de trabajo

Según Palomino (2019) nos dice:

> Para poder apreciar la rentabilidad del capital de trabajo se deberá determinar el margen operativo sobre las ventas, rotación del capital de trabajo y la magnitud del capital de trabajo, los mismos que constituyen los tres factores que determinan la rentabilidad del capital de trabajo. (p.230)

La ganancia o rentabilidad del capital de trabajo es lo que se obtiene en función a lo que se usó para las operaciones productivas, el cual se realizarán, puesto que ello, también es una inversión entonces, se espera una ganancia.

2.2.2.5. Índice de rentabilidad

Según Palomino (2019) nos dice:

> Es un indicador que permite relacionar lo que se genera a través del estado de resultado, con los que se precisa de activos y venta para desarrollar la

actividad empresarial, relacionando el beneficio o utilidad antes de impuesto e intereses con el total de activos, con la finalidad de evaluar la utilidad con que cuenta la entidad. (p.215)

Este indicador es una medida de valoración de una inversión que busca medir el ingreso generado por una inversión, indicará el valor actual y real de los cobros por unidades monetarias invertidas.

2.2.2.6. Otras teorías

2.2.2.6.1. Margen neto de utilidad

El margen neto de utilidad trata de la conexión que hay entre los ingresos por ventas y su ganancia total. De ello, dependerá la rentabilidad sobre los activos y el patrimonio (Estela, 2019). Mediante el margen neto se podrá medir el rendimiento de los ingresos por operación.

2.2.2.6.2. Margen bruto de utilidad

Según Estela (2019) menciona: “Consiste en la relación entre las ventas totales y la utilidad bruta, es decir, el porcentaje restante de los ingresos operacionales una vez descontados el costo de venta” (p.7). Este indicador lo que hace es indicar cuanto es la ganancia que se ha obtenido después de restar los ingresos menos los gastos y costos de operación.

2.2.2.6.3. Rentabilidad

La rentabilidad es la asociación existente entre la utilidad y la inversión para alcanzarla. La rentabilidad finalmente computa la certeza de la administración empresarial justificada por las ganancias que se han obtenido como resultado de las ventas efectuadas, así como de las inversiones ejecutadas (Zamora, 2017). De tal manera, estas ganancias a su vez son el resultado de una gerencia competente, una planificación de erogaciones y en resumen de la vigilancia de una estrategia congruente a la generación de utilidades. La rentabilidad además es visualizada como un elemento que se emplea a toda acción mercantil en donde se emplean recursos materiales, financieros y humanos con el fin de alcanzar los resultados deseados.

2.2.2.6.4. Margen neto

Según Giraldo (2016) indica:

> Indicador de rentabilidad que se define como la utilidad neta sobre las ventas. La utilidad neta es igual a las ventas netas menos el costo de ventas, menos los gastos operacionales, menos la provisión para el impuesto a la renta, más otros ingresos menos otros gastos. Esta razón por sí sola no refleja la rentabilidad del negocio. (p.294)

Los que hace este indicador es medir cuanto es la ganancia obtenida luego, de una venta disminuyendo los costos y gastos que se haya tenido.

2.2.2.6.5. Margen operacional

Según Giraldo (2016) indica: “Indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas y nos indica, si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado” (p.294). El margen operacional es muy importante, ya que este si nos dará a conocer si nuestro propósito se está cumpliendo a cabalidad, es decir, si es que nuestros resultados son los deseados.

2.2.2.6.6. La utilidad contable

Es un indicador para los ejecutivos y accionistas, puesto que les interesan los cambios que se experimenta a través del tiempo. Por tanto, según sean las particularidades del sector al que pertenezca las organizaciones, la utilidad será tan alta o baja, dependiendo de factores tan distintos como la cuantía de las inversiones, la competencia la magnitud del mercado potencial (Apaza, 2015). Por consiguiente, una empresa con una utilidad limitada no puede consumir los costos y egresos resultantes del objeto empresarial y, en consecuencia, alcanzará una utilidad negativa, es decir una situación de pérdida o bien no puede cubrir un grupo de costos relevantes para el desarrollo de la entidad, como son, tales como: los gastos de planilla en nómina, compras de mercancías, pago de alquileres, entre otros.

2.2.2.6.7. Razón de costos totales

Según calderón (2014) indica: “Este ratio sirve para medir la eficiencia operativa de la empresa. Se obtiene dividiendo la sumatoria del costo de ventas y gastos operativos (administración y ventas) entre las ventas netas” (p.198). De acuerdo con el autor esta ratio nos indica si las operaciones fueron efectivas o no, ante los resultados mostrados por este la empresa tomara decisiones convenientes.

2.2.2.6.8. Ratios o razones de valor de mercado

Según calderón (2014) indica:

> En este grupo de ratios encontramos a aquellos que relacionan el precio de las acciones con las ganancias obtenidas, y por extensión, los ratios que están relacionados con los dividendos. De una parte, está la empresa con su principal objetivo obtener ganancias y, de la otra, el inversionista deseoso de percibir dividendos o de que el valor de sus inversiones aumente. (p.200)

El autor hace referencia a los siguientes ratios: Rentabilidad de las acciones; ganancia por acción; precio de mercado sobre valor contable; precio por acción en el mercado sobre ganancias por acción; dividendo por acción; valor económico de una empresa; valor en libros por acción. Estos son los encargados de darnos a conocer cuánto se ganó en base al precio de mercado.

2.2.2.7. Dimensiones de la variable rentabilidad

2.2.2.7.1. Dimensión 1: Rentabilidad financiera

Según Palomino (2019) nos dice:

> La rentabilidad financiera relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Es la relación de dos o más partidas que miden el rendimiento que se genera con las operaciones normales dentro de un periodo contable. (p.217)

Refiere al beneficio económico que se obtiene tras haber invertido cierta cantidad de dinero en recursos financieros. En pocas palabras es el rendimiento que generó nuestra inversión.

Indicadores

1) Indicadores de rendimiento

Según Palomino (2019) nos menciona: “Los indicadores de rendimiento también son denominados de rentabilidad, sirven para medir la efectividad de la administración por controlar los gastos, costos y convertir de esta manera las ventas en utilidades” (p.217). Si durante un periodo la gestión financiera fue buena y la adecuada entonces se conocerá cual es el rendimiento a través de este indicador financiero, el que nos permite ver si nuestros egresos fueron menores que los ingresos.

2) Ingresos y los costos

El autor Palomino (2019) nos dice:

> La rentabilidad en este contexto se define como la relación entre los ingresos y los costos. La razón de hacer las relaciones hasta este nivel es porque la rentabilidad de los activos de operación depende de las ventas y de los costos y gastos incurridos para generarlas. (p.217)

Los ingresos serán por el giro de negocio de la empresa, pero para ello se hizo adquisición de todo lo necesario para su producción esto generó gastos y costos. En este caso se aplicará y definirá la rentabilidad en base a las ventas y los demás intervinientes que fue necesario para lograrlo;

3) Rentabilidad es una medida del éxito

El autor Palomino (2019) indica: “Mediante la generación de utilidades se permite el desarrollo de una empresa, por tanto, puede afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida de éxito o fracaso de la administración del negocio” (p.217). En concordancia de lo dicho por el autor se tiene que la rentabilidad medirá si se obtuvo ganancias o pérdidas pues su éxito dependerá mucho de la gestión administrativa de la empresa.

2.2.2.7.2. Dimensión 2: Rentabilidad sobre el capital contable

Según Palomino (2019) nos dice:

> Mide el retorno obtenido por cada u.m que los inversionistas o dueños del capital han invertido en la empresa. Rendimiento sobre el = ingreso neto disponible capital contable para los accionistas común (ROE) comunes capital contable común. (p.225)

Este indicador se encargará de ver cuánto se ha generado por cada sol invertido en el negocio durante un periodo contable, así mismo el autor hace mención al Return on Equity pues este es un ratio que medirá el rendimiento que logran los accionistas que han invertido en la sociedad.

Indicadores

1) Retorno obtenido de los inversionistas

De acuerdo con Palomino (2019) nos dice: “Mide el retorno obtenido por cada u.m que los inversionistas o dueños del capital han invertido en la empresa. Determina la insuficiencia de ventas, lo que motiva la reducción de utilidades” (p.225). Mediante este conoce si la inversión está dando los frutos anhelados o si es que las ventas son bajas entonces, se entenderá que las utilidades sean menores a lo esperado.

2) Capital invertido

Según Palomino (2019) nos dice:

> Esta razón te ayuda a determinar si lo que estás vendiendo es adecuado, considerando el capital invertido en el negocio; es decir, esta razón te indica cuantos pesos de venta son generados por cada peso de capital propio, que tienes invertido en tu negocio. (p.225)

Esto nos ayudará a conocer si nuestra inversión se está desarrollando como se desea, pues un accionista invierte su dinero esperando tener ganancias.

3) Rendimiento percibido

El autor Palomino (2019) nos dice: “Mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes en la

empresa. Determina la insuficiencia de ventas lo que motiva la reducción de utilidades" (p.225). Sin importar que tipo de accionista sea este indicador mide el rendimiento de las ventas y si esta fuese baja pues se entenderá que la gestión o administración carente.

2.2.2.7.3. Dimensión 3: Rentabilidad neta sobre las ventas

Según Palomino (2019) nos dice:

> Esta razón nos indica cuantos u.m ganamos por cada u.m que vendemos. Con esta información, nos podemos dar cuenta si las ventas son muy bajas o no. Puede también que, aunque las ventas sean bajas gane poco, en cuyo caso el error seria que tienes costos o gastos muy altos y, por ello, no se está ganando lo que se debería ganar, para generar utilidades. (p.238)

A través de este, se comprenderá cuanta es la rentabilidad que está generando nuestras ventas, cuanto es lo que se gana por cada unidad vendida, puede que nos resulte que se está ganando lo esperado como también, que las ventas sean bajas, debido a los precios que tiene cada uno, ello indicará que los costos y gastos incurridos en su producción no fueron controlados y se excedieron.

Indicadores

1) Utilidades netas e ingresos

Según Palomino (2019) nos dice:

> También, se le conoce como índice de productividad; mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta. A través de esta razón, el ejecutivo podrá evaluar la razonabilidad de los precios de venta en función de sus costos y gastos. (p.238)

Las utilidades netas es lo que se obtiene de ganancia luego, de restar lo incurrido en su productividad y los ingresos son las ventas en si que se hace sin tomar en cuenta cuanto se gastó para su realización.

2) Utilidad representa relación a las ventas

Según Palomino (2019) nos dice: "mide la razón o tanto por ciento que la utilidad neta representa con relación a las ventas netas que se analizan, o sea,

también mide la facilidad de convertir las ventas en utilidad" (p.238). Evaluará cuanto son las ganancias obtenidas por las ventas realizadas, esto nos indicará si las ventas fueron altas o bajas.

3) Valor de la utilidad

De acuerdo con Palomino (2019) nos dice: "Debido a que este incide utiliza el valor de la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de la rentabilidad neta del activo" (p.238). El valor de la utilidad dependerá de la buena gestión en las ventas y en su producción pues en algunos casos se tendrá utilidad favorable y en otros se obtendrá utilidad inesperada.

2.3. Definición de términos básicos

Activo: Son los bienes y derechos que posee una empresa sobra la cual, se trabajará esperando obtener ganancias.

Cliente: persona natural o jurídica que hace uso de los servicios o adquiere los bienes de otra.

Cobranza dudosa: Se da cuando no se tiene la certeza de que una deuda que tiene un cliente vaya a ser pagada, puesto que venció el plazo de pago.

Cuentas por cobrar: Es el dinero que se tiene pendiente de cobro a un cliente por el otorgamiento de un crédito.

Crédito: Es otorgar a un tercero (cliente) bienes que serán pagados en el plazo pactado.

Desajuste contable: Es el desequilibrio en las cuentas de la contabilidad de una empresa que repercuten en los estados financieros.

Difusión: Trata de la información que se hace llegar a las diferentes áreas en una empresa, ejemplo la difusión o entrega de información acerca de las políticas.

Estados financieros: documentos que muestran información financiera, con la finalidad de dar a conocer la situación financiera de la empresa.

Ganancias: Refiere a la cantidad de dinero que se gana por realizar un trabajo o vender un producto.

Indicadores: Son los encargados de medir la rentabilidad o ganancias que tiene una empresa en un periodo de tiempo.

Ingreso: Son las entradas de dinero que se tiene a cambio de la venta de un bien o un servicio prestado a un tercero.

Liquidez: Es la capacidad que tiene un persona natural o jurídica para hacer frente a sus obligaciones con terceros.

Política: Son normas establecidas por una organización con el fin de que éstas sean cumplidas por todos los involucrados.

Proveedor: Es la persona que brinda sus servicios o vende bienes a otra, a cambio de una retribución monetaria.

Ratios: Son razones financieras que nos proporcionan un valor cuantitativo y contable.

Rentabilidad: Es la capacidad que tiene una empresa para generar ganancias sobre los valores invertidos.

Riesgo: Probabilidad de que cierta situación ocurra, ejemplo cuando vende al crédito cierto bien, se corre el riesgo de que este sea pagano o no.

Solvencia: Refiere a un indicador que se usa en la contabilidad para determinar cuántos recursos se posee en activos en comparación con nuestros pasivos.

Utilidad: Es el resultado positivo que se tiene luego, de haber realizado ventas durante un ejercicio.

Valuación: Dar valor a algo, por ejemplo, una empresa puede dar valor a su producto para venderlo y será valuado en función a los gastos y costos de su producción.

III. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Hipótesis de la investigación

3.1.1. Hipótesis general

H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

3.1.2. Hipótesis especificas

3.1.2.1. Hipótesis especifica 1:

H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

3.1.2.2. Hipótesis especifica 2:

H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

3.1.2.3. Hipótesis especifica 3:

H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018.

H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

3.2. Variables del estudio

Según Hernández, Mendoza (2018) mencionan: “Es una propiedad que puede variar y cuya fluctuación es susceptible de medirse u observarse. Ejemplo de variables: edad, genero, liderazgo, presión arterial, satisfacción laboral, etc. como podemos ver hay probabilidad de variación” (p.125). Una de las características más primordiales en una variable es la inestabilidad que esta tiene, decimos que la variable es de suma importancia, ya que nos permite precisar algún componente que no se encuentra especificado dentro de un estudio.

En nuestro trabajo de investigación tenemos a las variables:

Variable independiente: Políticas de crédito
Variable dependiente: Rentabilidad

3.2.1. Definición conceptual

3.2.1.1. Variable 1: Políticas de crédito

Según Brachfield (2017) indica:

> Una política de empresa es la forma como quiere la compañía que se haga las cosas en lo relativo al crédito de clientes, los criterios que se van a utilizar para tomar las decisiones, así como los objetivos de crédito que se han de alcanzar cuantificados en cifras. Las políticas de créditos sirven para facilitar que los empleados tengan una pauta de trabajo para conseguir los mejores resultados en la gestión del crédito comercial. (p.86)

3.2.1.2. Variable 2: Rentabilidad

Según Palomino (2019) menciona:

> Capacidad: Mide la capacidad de una empresa que se quiere evaluar la cifra de utilidades logradas en relación con la inversión utilizada que dio su origen. Generar: Mide la capacidad de la empresa para generar utilidades en relación a la inversión de los socios y permite comparaciones con otras alternativas de colocación de fondos. (p.217)

Luego de leer la definición del autor, se entiende que la rentabilidad es la que nos indica claramente, la capacidad que tiene la empresa para generar utilidades en torno a las inversiones realizadas.

3.2.2. Definición operacional

Según Sampieri (2018) indica que “es el conjunto de procedimientos y actividades que deben realizarse para medir una variable e interpretar los datos obtenidos” (p.137)

3.2.2.1. Variable 1: Políticas de crédito

La variable independiente políticas de crédito se medirá a través de sus dimensiones las cuales son 3 y sus 9 indicadores, estas son:

Dimensión 1:

- La calidad del riesgo

Indicadores:

- Las ventajas de una política de crédito definida
- Características principales de las políticas de crédito
- Objetivos de la política de créditos.

Dimensión 2:

- Políticas de créditos normales, restrictivas o flexibles

Indicadores:

- Políticas de créditos normales
- Políticas de créditos y cobros restrictivas
- Las políticas flexibles

Dimensión 3:

- La difusión interna de las políticas de crédito**.**

Indicadores:

- La difusión de las políticas de créditos al equipo comercial
- La repercusión de las políticas de crédito en los clientes
- La colaboración entre el departamento de crédito y el comercial.

3.2.2.2. Variable 2: Rentabilidad

Nuestra variable dependiente denominada rentabilidad se medirá mediante sus 3 dimensiones y 9 indicadores, estas son las siguientes:

Dimensión 1:

- Rentabilidad financiera

Indicadores:

- Indicadores de rendimiento
- Ingresos y los costos
- Rentabilidad es una medida de éxito

Dimensión 2:

- Rentabilidad sobre el capital contable

Indicadores:

- Retorno obtenido de los inversionistas
- Capital invertido
- Rendimiento percibido

Dimensión 3:

- Rentabilidad neta sobre las ventas

Indicadores:

- Utilidades netas e ingresos
- Utilidad representa relación a las ventas
- Valor de la utilidad

Tabla 1.
Operacionalización de la variable políticas de crédito

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala Ordinal	Técnica	Instrumento
Políticas de crédito	Según Brachfield (2017) indica: Una política de empresa es la forma como quiere la compañía que se haga las cosas en lo relativo al crédito de clientes, los criterios que se van a utilizar para tomar las decisiones, así como los objetivos de crédito que se han de alcanzar cuantificados en cifras. Las políticas de créditos sirven para facilitar que los empleados tengan una pauta de trabajo para conseguir los mejores resultados en la gestión del crédito comercial. (p.86)	La variable independiente políticas de crédito se medirá a través de sus dimensiones las cuales son 3 y sus 9 indicadores, estas son:	1. La calidad del riesgo 2. Políticas de créditos normales, restrictivas o flexibles 3. La difusión interna de las políticas de crédito.	- Ventajas de una política de crédito definida -Características principales de las políticas de crédito -Objetivos de las políticas de crédito. -Políticas de créditos normales -Políticas de créditos restrictivas -Políticas de crédito flexibles -Difusión de las políticas de crédito al equipo comercial -Repercusión de la política de crédito en los clientes -Colaboración entre el departamento de crédito y comercial	1= Nunca 2= Casi nunca 3= A veces 4= Casi Siempre 5= Siempre	Encuesta	Cuestionario

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2.

Operacionalización de la variable rentabilidad

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala Ordinal	Técnica	Instrumento
Rentabilidad	Según Palomino (2019) menciona: Capacidad: Mide la capacidad de una empresa que se quiere evaluar la cifra de utilidades logradas en relación con la inversión utilizada que dio su origen. Generar: Mide la capacidad de la empresa para generar utilidades en relación a la inversión de los socios y permite comparaciones con otras alternativas de colocación de fondos. (p.217)	Nuestra variable dependiente denominada rentabilidad se medirá mediante sus 3 dimensiones y 9 indicadores, estas son las siguientes:	**1. Rentabilidad financiera** **2. Rentabilidad sobre el capital contable** 3. Rentabilidad neta sobre las ventas	*- Indicadores de rendimiento* *-Ingresos y los gastos* *-Rentabilidad es una medida de éxito* *-Retorno obtenido de los inversionistas* *-Capital invertido* *-Rendimiento percibido* *-Utilidades netas e ingresos* *-Utilidad representa a las ventas* *-Valor de la utilidad*	1= Nunca 2= Casi nunca 3= A veces 4= Casi Siempre 5= Siempre	Encuesta	Cuestionario

Fuente: Elaboración propia

3.3. Tipo y nivel de la investigación

3.3.1. Tipo

Según Carrasco (2017), nos dice que: “es aplicada, ya que se distingue por tener propósitos prácticos, es decir se investiga para actuar, transformar cambios en un determinado sector” (p.43). En el presente estudio de investigación señalo que es de tipo aplicada, ya que como menciona el autor primero, se indaga para luego aplicar y encontrar una solución a nuestros problemas planteados y de enfoque cuantitativo.

3.3.2. Nivel

Según Sampieri (2018) señala:

> Los estudios descriptivos pretenden especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, procesos, o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables, dimensiones o problemas a investigar. (p.108)

Por su parte, el nivel de la investigación suele definirse por la profundidad o alcance que se desea alcanzar bajo esta definición, el nivel de la presente investigación es de tipo correlacional, un nivel investigativo que hace énfasis en analizar el grado de la relación existente entre las variables estudiadas (Carrasco, 2017). Ante ello se señala que en la presente investigación, el nivel es descriptivo correlacional, ya que se describirá las variables en su estado natural, así mismo se buscará la correlación de ellas.

3.4. Diseño de la investigación

Según Gómez (2016) nos dice que:

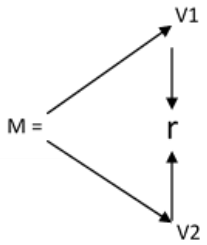
> En este tipo de diseño de investigación no experimental no se manipula ninguna de las variables, donde tan solo se investiga sin modificar deliberadamente las variables independientes, lo único que se realiza es verifica igual como es las variables y así estudiar su contexto y luego analizarlo. (p. 120)

Según Sampieri (2018), menciona que: “Es de corte transversal porque recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único” (p.176).

De igual manera, el autor Sampieri nos dice “el diseño transversal correlacional es útil para establecer relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado” (p.178).

La presente investigación pertenece al diseño no experimental de corte transversal y enfoque cuantitativo, ya que no se manipula las variables en estudio, más bien se ve y se investiga en su contexto natural.

A continuación, se presenta el gráfico para este diseño:



Dónde:

M: N° de trabajadores de la empresa minera Veta Dorada S.A.C.

V1: Variable políticas de crédito

V2: Variable rentabilidad

r: la relación que existe entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la empresa minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, LIMA, 2017 – 2018.

3.5. Población y muestra del estudio

3.5.1. Población

Nuestra población está conformada por 350 trabajadores de la empresa minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, LIMA, años 2017 – 2018.

La población conforma un conjunto de elementos que comparten características similares y de interés para el investigador (Hernández, et al., 2018).

3.5.2. Muestra

Los autores Hernández, Mendoza (2018) nos indican: “En la ruta cuantitativa, una muestra es un subgrupo de la población o universo que te interesa, sobre la cual se recolectarán los datos pertinentes, y deberá ser representativa de dicha población” (196).

Para encontrar la muestra respectiva se aplicó la siguiente formula con el fin de encontrar proporciones las cuales se dan a conocer a continuación:

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

En donde:

n: Tamaño de muestra = 184

N: Tamaño de población = 350

Z: nivel de confianza; para el 95%, z=1.96.

E: Limite error permisible 5%.

p: Volumen de la población con las características que nos importa medir, es igual a 0.50.

q: Volumen de la población sin las características que nos importa medir, es igual a 0.50.

La muestra del presente estudio está conformada por 184 trabajadores de la empresa minera Veta Dorada, dichos trabajadores serán encuestados con el fin de recolectar datos necesarios.

3.5.3. Muestreo

El autor Fernández (2014) menciona que: “el muestreo se centra en “quien o quienes”, es decir, en los participantes (las unidades de muestreo), lo cual depender del planteamiento y los alcances de la investigación” (p.172).

Probabilístico

El autor Fernández (2014) indica que: “Todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de muestra y por medio de una selección aleatoria” (p.175). El tipo de muestreo correspondiente a esta investigación es el probabilístico, ya que se conoce que muestra se eligió de la población de la empresa minera veta dorada SAC.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas de recolección de datos

Según Hernández, Mendoza (2018) nos dice que “Existen múltiples instrumentos para medir toda clase de variables y en algunos casos pueden combinar varias técnicas” (p.250). Se usó la encuesta como técnica de recolección de datos.

La encuesta

El autor Pérez (2015) nos dice que “el método que se sigue para la recolección de información. Su extensión, es decir, el conjunto de elementos de la población a los que se les pide información” (p.9).

3.6.2. Instrumentos de recolección de datos

Los autores Hernández, Fernández, Baptista (2010) nos dicen: “es un instrumento de recolección de datos donde se listan un conjunto de preguntas con respecto a las variables” (p.217). Como cuestionario usamos el cuestionario como instrumento de recolección de datos.

El cuestionario

Los autores Hernández et al (2014) indican: “El cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir” (p.217).

Ficha técnica de la variable políticas de crédito:

Nombre: Cuestionario de evaluación de políticas de crédito

Autores: Ariana Julissa Vilcarima Huillcara
Marleni Rodríguez Huamaní

Año : 2019

Objetivo: Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la empresa minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018.

Contenido : Conformado por 18 ítems

Administración: Individual

Calificación : En el cuestionario que se usó para la variable políticas de crédito se realizó mediante cinco posibles respuestas. (1, 2,3, 4, 5), con la escala de Likert. La tabla siguiente nos da a conocer la codificación de las respuestas:

Tabla 3.
Calificación y evaluación de la variable políticas de crédito

Alternativas	Puntuación	Afirmación
N	1	Nunca
CN	2	Casi nunca
A	3	A veces
CS	4	Casi siempre
S	5	Siempre

Ficha técnica de la variable rentabilidad:

Nombre: Cuestionario de evaluación de rentabilidad

Autores: Ariana Julissa Vilcarima Huillcara
Marleni Rodríguez Huamaní

Año: 2019

Objetivo: Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la empresa minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018.

Contenido: Conformado por 18 ítems

Administración: Individual

Calificación : En el cuestionario que se usó para la variable políticas de crédito se realizó mediante cinco posibles respuestas. (1, 2,3, 4, 5), con la escala de Likert. La tabla siguiente nos da a conocer la codificación de las respuestas:

Tabla 4.
Calificación y evaluación de la variable rentabilidad

Alternativas	Puntuación	Afirmación
N	1	Nunca
CN	2	Casi nunca
A	3	A veces
CS	4	Casi siempre
S	5	Siempre

3.6.3. Confiabilidad del instrumento

Según Hernández et al (2014) nos menciona: “La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo produce resultados iguales” (p.200). Para obtener los criterios de confiabilidad de nuestro instrumento se hizo a través del coeficiente del Alfa de Cronbach, en el que debemos tomar en cuenta los valores que se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 5.
Valores de interpretación de confiabilidad

Interpretación	Escala
No es confiable	1 a 0
Baja confiabilidad	0,01 a 0,49
Moderada confiabilidad	0,5 a 0,75
Fuerte confiabilidad	0,76 a 0,89
Alta confiabilidad	0,9 a 1

Fuente: Pino (1982). Estadística. Lima: INIDE

Análisis de confiabilidad del instrumento políticas de crédito

Para la respectiva validez de este instrumento denominado políticas de crédito perteneciente a la variable independiente se hace uso del Alfa de Cronbach, quien estudia y examinar la correlación de las variables o ítems que comprenden en la encuesta:

Formula:

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

Dónde:

S_i^2: Varianza de la pregunta o ítem.

S_t^2: Varianza de la suma de todos los ítems y

K: Número de preguntas o ítems.

El instrumento de la variable políticas de crédito se encuentra formado por 18 ítems, en el que se tiene una muestra de 184 trabajadores encuestados, con un nivel de confiabilidad de 95%. Para su análisis se usó el programa estadístico SPSS Vs. 24.

Tabla 6.
Confiabilidad del instrumento de la variable políticas de crédito

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,855	18

Fuente: Alfa de Cronbach

Luego de realizar el análisis correspondiente se encontró que la confiabilidad obtenida con el instrumento políticas de crédito en la presente investigación es de 0,855, lo cual nos indica que la confiabilidad es alta.

Análisis de confiabilidad del instrumento rentabilidad

Para la respectiva validez de este instrumento denominado rentabilidad perteneciente a la variable dependiente hacemos uso del Alfa de Cronbach, quien estudia y examinar la correlación de las variables o ítems que comprenden en la encuesta:

Formula:

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

S_i^2**:** Varianza de la pregunta o ítem.

S_t^2: Varianza de la suma de todos los ítems y

K: Número de preguntas o ítems.

El instrumento de la variable rentabilidad está formado por 18 ítems, con una muestra de 184 trabajadores encuestados, con un nivel de confiabilidad de 95%. Para su análisis se usó el programa estadístico SPSS Vs. 24.

Tabla 7.
Confiabilidad del instrumento de la variable rentabilidad

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,834	18

Fuente: Alfa de Cronbach

La confiabilidad obtenida con el instrumento rentabilidad en la presente investigación es de 0,834, indicando que la confiabilidad es alta. Dicho resultado se podrá confirmar con la confiabilidad obtenida en el análisis que se hizo ítem por ítem.

3.6.4. Validez del instrumento

Los autores Hernández et al (2014) nos dicen que: “En términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir” (p.202)

Validez de expertos

De acuerdo con lo indicado por los autores Hernández et al (2014) menciona: “es el grado que aparentemente un instrumento mide la variable, de acuerdo con voces calificadas” (p.204). la validez de un instrumento tiene que ser corroborada por jueces expertos para que su validez sea completa, en esta oportunidad se consultó con la opinión de los siguientes expertos:

Tabla 8.
Expertos validadores del instrumento

Grado académico	Apellidos y nombres del experto	Apreciación
Magister	Michel Jaime Méndez Escobar	Aplicable
Magister	Juan Alberto Lozano Gil	Aplicable
Doctor	CPC Jorge Luis Muñoz Chacabana	Aplicable

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la información que se encuentra en la tabla 8, se puede decir que los resultados a cerca de la validez a través de los expertos, el instrumento es aplicable debido a su confiabilidad.

3.7. Método de análisis de datos

a) Método inductivo; Este método se utilizó para la construcción de las hipótesis con el fin de lograr encontrar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad, el cual servirá a la empresa minera veta dorada para que tome sus medidas y decisiones respectivas, se utilizó medios estadísticos como las tablas y gráficos para una mejor comprensión de resultados.

b) Método inductivo; a través de este método se procesaron los datos recolectados de las encuestas que se aplicó a los trabajadores de la empresa minera Veta Dorada S.A.C.

c) Estadística descriptiva; se elaboraron tablas y gráficos, se calculó las medidas de resumen con los datos cuantitativos obtenidos.

d) Estadística inferencial; en este punto se hizo la prueba de las hipótesis, elaboramos un informe con los resultados para ello utilizamos el programa estadístico SPSS Vs. 24 para que finalmente se interpretara y discutiera los resultados.

3.8. Aspectos éticos

La investigación dio cumplimiento a los principios éticos establecidos por la universidad, asimismo los datos han sido utilizados sin ser sujetos a manipulación. Por otra parte, se han respetado las normas de derecho de autor, evitando el plagio de fuentes documentales y utilizando para ello las normas de citación APA. Asimismo, se cuenta con el consentimiento de la empresa en estudio, para el manejo de la base de datos correspondientes.

IV. RESULTADOS

4.1. Descripción de resultados

Tabla 9.
Análisis de la variable Politicas de crédito

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	50	27,2
	Medio	84	45,7
	Alto	50	27,2
	Total	184	100,0

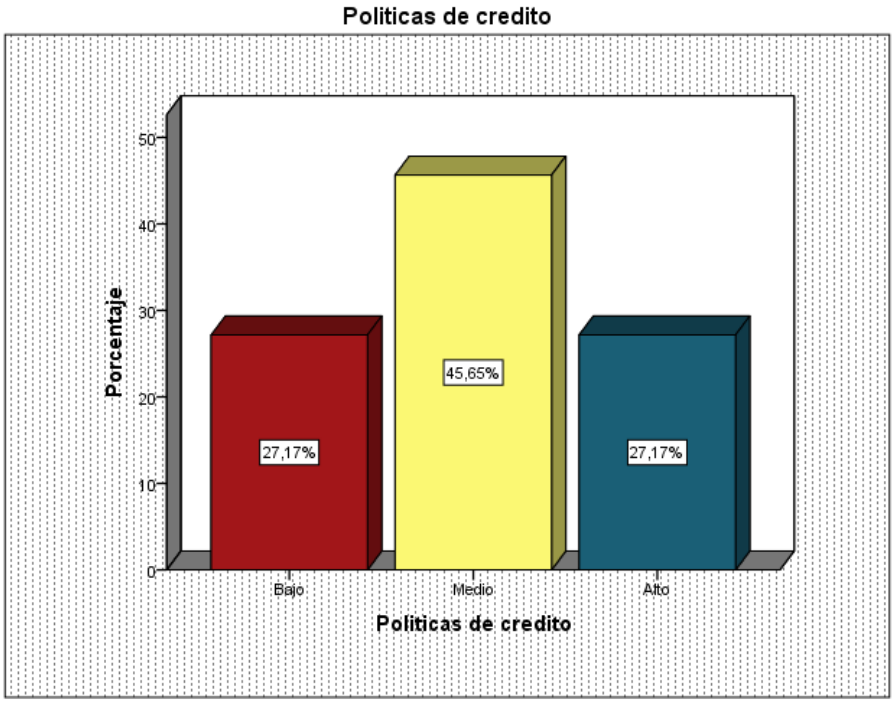


Gráfico 1. Análisis de la variable políticas de crédito

En la tabla 9 y gráfico 1, se puede observar que, de los 184 colaboradores de la empresa minera veta dorada SAC; 50 trabajadores indican notar bajos niveles (27.17%) de políticas de crédito en la empresa, 84 mencionan ver un nivel medio (45.65%) y 50 de ellos manifiestan percibir un nivel alto (27.17%) de políticas de crédito en la empresa minera veta dorada SAC.

Tabla 10.

Análisis de la variable Rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	11	6,0
	Medio	83	45,1
	Alto	90	48,9
	Total	184	100,0

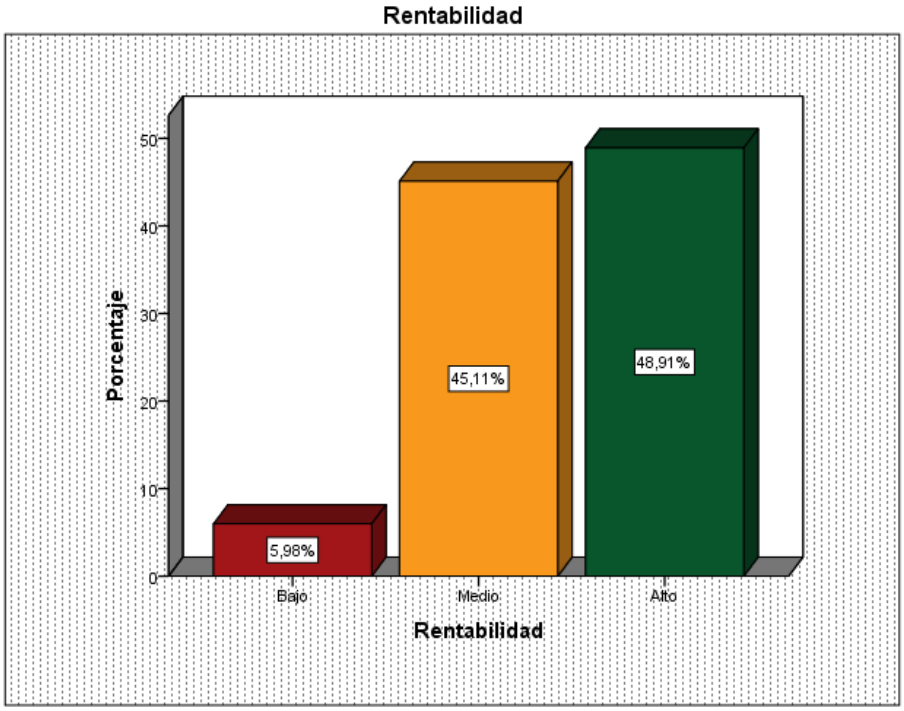


Gráfico 2. Análisis de la variable Rentabilidad

En la tabla 10 y gráfico 2 se observa que, de los 184 colaboradores; 11 trabajadores mencionan ver bajos niveles (5.96%) de rentabilidad en la empresa, 83 indican percibir un nivel medio (45.11%) y 90 trabajadores manifiestan ver un nivel alto (48.91%) de rentabilidad en la empresa minera veta dorada SAC.

Tabla 11.
Análisis de la dimensión Rentabilidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	16	8,7
	Medio	73	39,7
	Alto	95	51,6
	Total	184	100,0

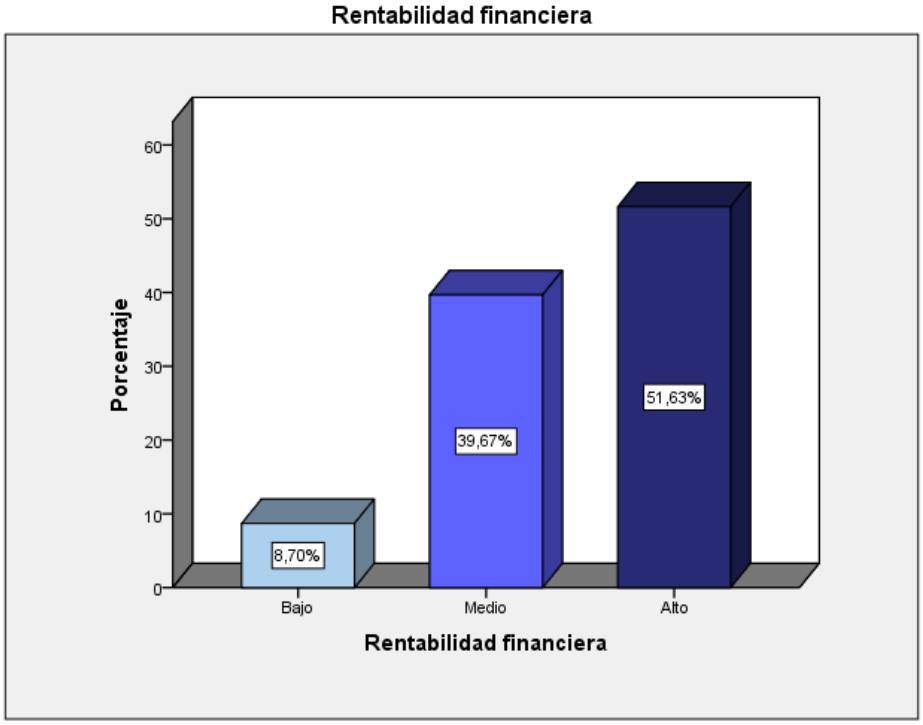


Gráfico 3. Análisis de la dimensión Rentabilidad financiera

Mediante la tabla 11 y el gráfico 3 se observa que, de los 184 trabajadores de la empresa minera veta dorada SAC; 16 de ellos nos dicen ver bajos niveles (8.70%) de rentabilidad financiera en la empresa, 73 indican percibir un nivel medio (39.67%) y 95 colaboradores manifiestan notar un nivel alto (51.63%) de rentabilidad financiera en la empresa minera veta dorada SAC.

Tabla 12.

Análisis de la dimensión Rentabilidad sobre el capital contable

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	51	27,7
	Medio	35	19,0
	Alto	98	53,3
	Total	184	100,0

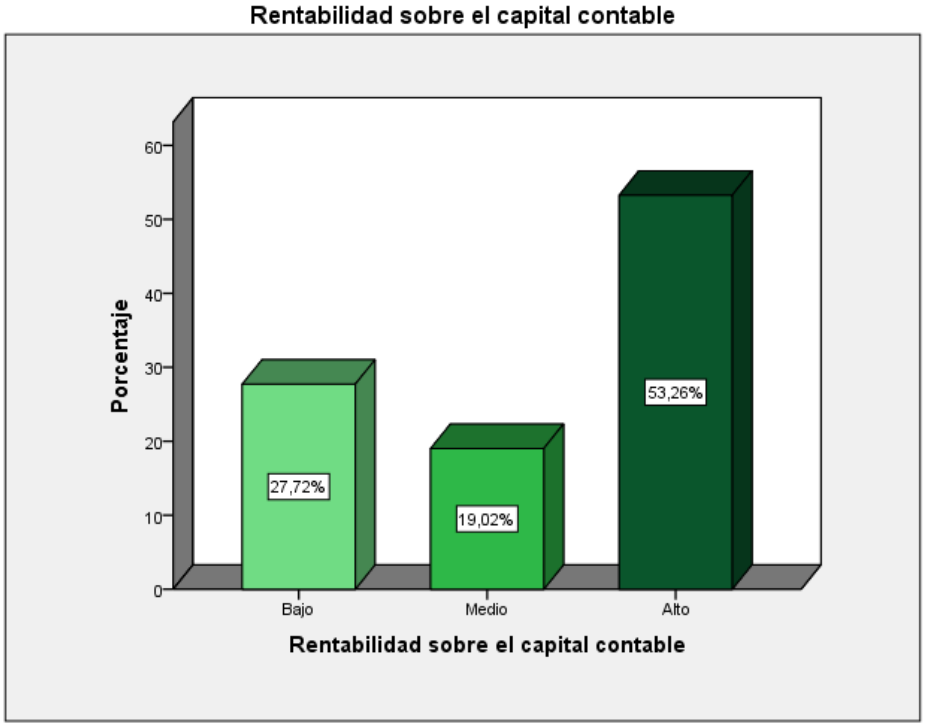


Gráfico 4. Análisis de la dimensión Rentabilidad sobre el capital contable

Mediante la tabla 12 y el gráfico 4 se observa que, de los 184 trabajadores; 51 colaboradores mencionan percibir niveles bajos (27.72%) de rentabilidad sobre el capital contable en la empresa, 35 indican notar un nivel medio (19.02%) y 98 trabajadores manifiestan ver un nivel alto (53.26%) de rentabilidad sobre el capital contable en la empresa minera veta dorada SAC.

Tabla 13.

Análisis de la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	31	16,8
	Medio	84	45,7
	Alto	69	37,5
	Total	184	100,0

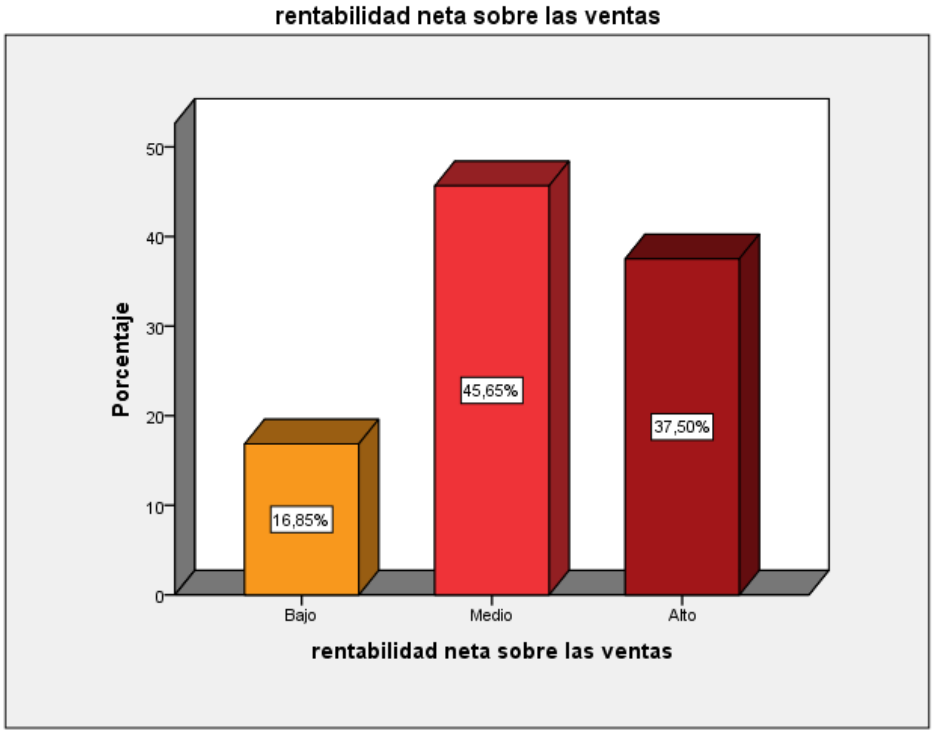


Gráfico 5. Análisis de la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas

A través de la tabla 13 y gráfico 5 se puede ver que, de 184 trabajadores de la empresa minera veta dorada SAC; 31 colaboradores indican percibir bajos niveles (16.85%) de rentabilidad neta sobre las ventas en la empresa, 84 nos mencionan un nivel medio (45.65%) y 69 de ellos manifiestan notar un nivel alto (37.50%) de rentabilidad neta sobre las ventas en la empresa.

4.2. Prueba de confiabilidad

Tabla 14.
Nivel de confiablidad de la variable Políticas de crédito

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,855	18

La herramienta que se usó para determinar la confiabilidad de la escala para la variable políticas de crédito, fue el Alfa de Cronbach. Con una prueba realizada a 184 trabajadores de la empresa minera veta dorada SAC, obteniendo como resultado 0,855 el mismo que nos indica que la escala aplicada es una prueba de confiabilidad fuerte.

Tabla 15.
Nivel de confiablidad de la variable Rentabilidad

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,834	18

La herramienta que se utilizó para determinar la confiabilidad de la escala para la variable rentabilidad, fue el Alfa de Cronbach. Con una prueba realizada a 184 trabajadores de la empresa minera veta dorada SAC, obteniendo 0,834 evidenciando así que la prueba aplicada es de confiabilidad fuerte.

4.3. Contrastación de hipótesis

4.3.1. Prueba de hipótesis general

H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

Tabla 16.
Nivel de correlación y significación de políticas de crédito y rentabilidad

			Políticas de crédito	Rentabilidad
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,878**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	184	184
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,878**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	184	184

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

En la tabla 16, se observa la relación entre las variables determinada por el Rho de Spearman p=0,878, lo cual indica que existe correlación fuerte entre las variables, frente al P=0.000<0,05, por lo que rechazamos la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna: ante ello decimos que existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la empresa minera veta dorada SAC, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018

4.3.2. Hipótesis especificas

4.3.2.1. Hipótesis especifica 1:

H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

Tabla 17.
Nivel de correlación y significación de políticas de crédito y rentabilidad financiera

			Políticas de crédito	Rentabilidad financiera
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,794**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	184	184
	Rentabilidad financiera	Coeficiente de correlación	,794**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	184	184

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

En la tabla 17, se observa la relación entre ambas variables determinada mediante Rho de Spearman p=0,794, el mismo que significa que existe correlación fuerte entre las variables, frente al p=0,000<0,05, ante ello, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna: de esta manera se afirma que existe relación significativa entre la variable políticas de crédito y la dimensión rentabilidad financiera de la empresa minera veta dorada SAC, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017-2018.

4.3.2.2. Hipótesis especifica 2:

H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

Tabla 18.
Nivel de correlación y significación de políticas de crédito y rentabilidad sobre el capital contable

			Políticas de crédito	Rentabilidad sobre el capital contable
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,800**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	184	184
	Rentabilidad sobre capital contable	Coeficiente de correlación	,800**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	184	184

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Mediante la tabla 18, se puede ver la relación que existe entre las variables determinada por Rho de Spearman p=0,800, esto significa que existe una correlación fuerte, frente al p=0,000<0,05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna: confirmando así, que existe relación significativa entre la variable políticas de crédito y la dimensión rentabilidad sobre el capital contable de la empresa minera veta dorada SAC, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017-2018.

4.3.2.3. Hipótesis especifica 3:

H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018.

H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, lima, años 2017 – 2018

Tabla 19.
Nivel de correlación y significación de políticas de crédito y rentabilidad neta sobre las ventas

			Políticas de crédito	Rentabilidad neta sobre las ventas
Rho de Spearman	Políticas de crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,854**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	184	184
	Rentabilidad neta sobre las ventas	Coeficiente de correlación	,854**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	184	184

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Mediante la tabla 19, se ve la relación que existe entre las variables, determinada por Rho de Spearman p=0,854, esto significa que existe una correlación fuerte, frente al p=0,000<0,05, es por ello que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna: confirmando que existe relación significativa entre la variable políticas de crédito y la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas de la empresa minera veta dorada SAC, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017-2018.

V. DISCUSIÓN

5.1. Análisis de discusión de resultados

Los resultados hallados en el presente trabajo de investigación son de gran importancia para os administrativos de la empresa minera veta dorada SAC, ya que ésta ha cumplido con todos los criterios de confiabilidad los cuales son: el uso de instrumentos previamente validados a través del juicio de expertos, además de ello utilizados anteriormente, en diversas investigaciones, lo cual respalda a su confiabilidad, las encuestas realizadas y aplicadas si hicieron con previo conocimiento, con veracidad e independencia. Asimismo, se siguió apropiados tratamientos estadísticos.

Con respecto a la hipótesis general, se puede ver que la significancia encontrada en la relación (sig.= .000) es menor al valor teórico esperado $p<0.05$; ante este resultado se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, confirmando la correlación entre las variables en estudio con un grado de correlación fuerte (0,878). Ante ello, se puede decir que existe relación significativa entre las variables políticas de crédito y la rentabilidad.

A nivel de la hipótesis especifica 1, se observa que la significancia obtenida en la relación (sig.= .000) es menor al valor teórico esperado $p<0.05$; por lo que se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alterna, afirmando la correlación entre la variable políticas de crédito y la dimensión rentabilidad financiera mostrando un grado de significancia fuerte de (0,794). El cual nos indica que la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera es significativa.

Con relación a la hipótesis especifica 2, se ve que la significancia encontrada en esta relación (sig.=0.000) es menor al valor teórico esperado $p<0.05$; por tanto, se rechazó la hipótesis nula y aceptó la hipótesis alterna; además de ello se obtuvo un grado de correlación fuerte de (0,800), ante ello podemos afirmar que la relación que existe entre la variable políticas de crédito y la dimensión rentabilidad sobre el capital contable es significativa.

De la misma manera, en la hipótesis especifica 3; se puede observar que la significancia encontrada en esta relación (sig.=0.000) es menor al valor teórico esperado p<0.05; ante esto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, afirmando la correlación existente entre la variable políticas de crédito y la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas con un grado de significancia fuerte de (0,854) el mismo que, nos indica que la relación que existe entre éstas, lo cual es significativa.

Los resultados obtenidos tienen su correlato con investigaciones anteriores, tanto nacionales como internacionales los mismos que se presentan a continuación:

Valdivia (2019), tuvo como objetivo: Determinar el efecto de la aplicación de la política crediticia en base a la rentabilidad Económica y Financiera de la Caja Municipal Trujillo, 2018. Llegó a la conclusión que el nivel de relación existente entre la acción de la política crediticia y la rentabilidad. Además, existe una aplicación deficiente que no permite que la rentabilidad pueda tener un nivel de crecimiento continuo.

Ore (2018), cuyo objetivo fue determinar de qué manera la política del sector de credito incidió en la rentabilidad de Pure Biofuels del Perú (PBF). El autor llegó a las conclusiones, obtenidas a partir de los datos recabados en el desarrollo de la misma y luego de tabulados y procesados los mismos, se destaca que existe una relación positiva débil entre la política de crediticia, cobranzas y la rentabilidad, liquidez y solvencia de PBF.

Rosero (2019), tuvo como objetivo identificar la influencia que tienen los Factores Estratégicos en la rentabilidad del sector florícola del Cantón Salcedo, Se concluyó que el uso de inadecuadas estrategias generó un decrecimiento en la rentabilidad de ciertas empresas, mientras que por otro lado, en otras empresas se presenta un mejor manejo de estrategias. Se resalta la importancia de implementar estrategias apropiadas para generar ideas para el área encargada de analizar la rentabilidad de la empresa.

Mera (2017), teniendo como objeto examinar la mororsidad de la cartera de creditos y cobranzas, aplicando tratamiento de la informacion de antigüedad de clientes e indicadores financieros, con el fin de medir la liquidez y rentabilidad de la

empresa. Entre las conclusiones se destaca: la cartera de créditos y cobros afecta de forma relevante la solvencia y rentabilidad de la entidad, dado que no existen tareas prescritas para la ejecución de las funciones.

Luego de leer y analizar con detenimiento los antecedentes presentados, se puede ver que se ha llegado a tener conclusiones similares y se da cuenta que la implementación de políticas, manuales y estrategias sobre los créditos son de gran importancia, ya que nos permitirá obtener mejores resultados en cuanto a la liquidez, rentabilidad o ganancias en nuestras empresas, por ello es muy importante la implementación de estos.

VI. CONCLUSIONES

Luego de realizar los análisis correspondientes teniendo como muestra a 184 trabajadores de la empresa minera veta dorada SAC; llegamos a las siguientes conclusiones:

Primera: Objetivo e hipótesis general; se concluye que existe relación significativa entre la variable independiente políticas de crédito y la variable dependiente rentabilidad con un nivel de significancia fuerte de (0,878), en la empresa minera veta dorada SAC, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018. Este nos permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna.

Segunda: Objetivo e hipótesis especifica 1; se llegó a la conclusión que existe un nivel de significancia fuerte de (0,794), siendo una correlación significativa entre la variable políticas de crédito y la dimensión rentabilidad financiera en la empresa minera veta dorada SAC, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018. Ante ello, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por lo que se reafirma que la relación existente entre la variable y la dimensión es significativa.

Tercera: Objetivo e hipótesis especifica 2; Se concluye que existe un nivel de significancia fuerte de (0,800), entendiendo que esta es una correlación significativa entre la variable políticas de crédito y la dimensión rentabilidad sobre el capital contable en la empresa minera veta dorada SAC, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018. Motivo por el cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Ante ello, se afirma que la relación existente entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable es significativa.

Cuarta: Objetivo e hipótesis especifica 3; Se concluyó que existe un nivel de significancia fuerte de (0,800), por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. Esto nos indica además que la

relación entre la variable políticas de crédito y la dimensión rentabilidad neta sobre las ventas es significativa en la empresa minera veta dorada SAC, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018.

VII. RECOMENDACIONES

Primera: A los representantes de la empresa; después de haber realizado el análisis se puede ver que la relación existente es significativa ante ello, se recomienda que se dé mayor importancia a las políticas de crédito y su implementación correcta en la empresa minera veta dorada SAC, ya que si se cuenta con buenas políticas la rentabilidad no se verá afectada por aquellos clientes acostumbrados a no cumplir con sus pagos.

Segunda: Capacitar al personal encargado de hacer cumplir las políticas con que cuenta la empresa a fin de que sepan manejarlas correctamente para que estas favorezcan a la rentabilidad financiera de la empresa.

Tercera: Tener en cuenta que si las políticas de crédito se respetan y aplican de manera adecuada, hará que la rentabilidad sobre el capital contable tenga mejores resultados logrando grandes rendimientos de las inversiones realizadas por los socios.

Cuarta: Finalmente; elegir mejor a los clientes, hacerles conocer las políticas de crédito con las que cuenta la empresa con la finalidad de que la acepten y la cumplan para así, obtener resultados deseados en la rentabilidad neta sobre las ventas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acosta N. (2018) *Los tres componentes de la política crediticia*. Recuperado de https://www.cuidatudinero.com/13179433/los-tres-componentes-de-la-politica-crediticia.

Aleaga, A. (2014) *Las políticas de crédito y su incidencia en la liquidez de la cooperativa de vivienda Villaflora en la ciudad de Ambato. Tesis de pregrado para optar al título de Economista.* Universidad Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador. Recuperado de http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream /123456789/21008/1/T2842i.pdf

Apaza, M. (2015) *Auditoría Financiera basada en las Normas Internacionales de Auditoría conforme a las NIIF.* Lima: Instituto Pacífico S.A.C

Brachfield p. (2017). *Gestión del crédito y cobro*. Bresca editorial, S.L. Barcelona.

Calderón J. (2014). *Estados financieros: teoría y práctica.* Lima - Perú. Editorial JCM EDITORES.

Carrasco, S. (2017). *Metodología de la investigación científica.* Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación. Lima: Editorial San Marcos

Córdova, (2010) *Crédito y Cobranza.* España: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de http://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/ 03/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf

De La Cruz, J. (2011) *La Política de Crédito en la Empresa*. Recuperado de: https://www.empresaactual.com/la-politica-de-credito-en-la-empresa/

De La Cruz y Muñoz. (2017) *Evaluación de crédito y su relación con la rentabilidad de la caja municipal de ahorro y crédito Arequipa, agencia Huaraz, 2016.* Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo. Recuperado de http://repositorio.unasam.edu.pe/bitstream/handle /UNASAM/2006/T033_45685293_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ESAN universidad (2016) *Políticas de créditos de una entidad financiera.* Recuperado de https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad financiera/#:~:text=Las%20pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9dito%20son,y%20las%20condiciones%20de%20cr%C3%A9dito.

Estela M. (2020) *Concepto de "Rentabilidad".* Recuperado de: https://concepto.de/rentabilidad/.Fuente: https://concepto.de/rentabilidad/#ixzz6XTKNM5vF

Fuantos E. (2017) *Finanzas en las organizaciones - las políticas de crédito.* Recuperada de http://finanzasorganizacionesivanfuantos.blogspot.com /2017/11/politicas-de-credito.html

Flores, J., (2019*) Auditoria Tributaria, Procedimientos y Técnicas de AT*. (4ª ed.) Grafica Santo Domingo, Lima, Perú. Editorial,

García, Y. (2018) *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio rubro venta de telas en el mercado modelo del Distrito de Tumbes periodo 2018.* Universidad Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream /handle/123456789/9075/ FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_GARCIA _URBINA_YULICSA_ESPERANZA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Giraldo, D., (2016) *Dinámica del plan contable general empresarial* (1 ª ed.) Editorial, Ffecaat E.I.R.L, Lima, Perú.

Gómez, M. M. (2016). *Introducción de la Metodología de la Investigación Científica* (2da ed.). Buenos Aires: EDITORIAL BRUJAS.

Hernández, Fernández, Baptista (2010). *Metodologia de la Investigacion*. (Q. Edicion, Ed.) Mexico D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Hernández, et al. (2014). *Metodología de la investigación.* (6 ª ed.): Editorial, Mc Graw Hill, México

Hernández, Mendoza (2018) *Metodología de la investigación*. (2ª ed.) Editorial: Mc Graw Hill. México.

Lozano, G. y Luna, I. (2016) *Diseño manual políticas de créditos y cobranzas para mejorar liquidez Química S.A. 2017.* Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador. Recuperado de https://docplayer.es/amp/131304953-Universidad-de-guayaquil-facultad-de-ciencias-administrativas-escuela-de-contaduria-publica-autorizada-tesis-presentada-como-requisito-para.html

Mera, J. (2017) *La Cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic & Services S.A.* (Tesis de pregrado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil en Ecuador. Recuperado de http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1948/1/T-ULVR-1754.pdf

Morales, A. y Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza. Primera edición, e-book. México.* Recuperado de https://editorialpatria.com.mx/pdffiles /9786074383652.pdf.

Mostacero, M. (2018) *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la Edpyme Credivisión de la Ciudad de Trujillo, año 2017.* Universidad Cesar Vallejo, recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/26673/mostacero_tm.pdf ?sequence=1&isAllowed=y

Muniz, E. (2018). *Credit Union Loan Rate Determinants During the Post-2009 Expansion (2018).* ETD Collection for University of Texas, El Paso. Recuperado de https://digitalcommons.utep.edu/dissertations/AAI10978777

Ore, L. (2018) *Política de Créditos y Cobranzas y la Rentabilidad en la Empresa Pure Biofuels del Perú SAC 2017.* Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/23264/Ore_CLW.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Palomino C. (2019). *Análisis a los estados financieros: método Calpa.* Lima – Perú. Editorial Calpa SAC –Lima.

Paredes, J. (2018) *Riesgo crediticio y su influencia en la rentabilidad de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana Filial Cajamarca – 2017*. Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/27884/Paredes_MAJM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pérez, A. (2015) *Guía metodológica para anteproyectos de investigación. 6ta. ed. Venezuela.* Editorial Fedupel.

Robles, C. (2012) *Fundamentos de administración financiera. México: Red tercer milenio.* Recuperado de http://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019 /03/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf

Rosero, M. (2019) *Los factores estratégicos y la rentabilidad del sector florícola del Cantón Salcedo.* Universidad Técnica de Ambato. Ambato, Ecuador. Recuperado de http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29142/1/T4418i.pdf

Valdivia, H. (2019) *La política de créditos y su efecto en la rentabilidad económica y financiera de la Caja Municipal de Trujillo, Agencia Cruz de Piedra de Cajamarca, 2018.* Universidad Nacional de Cajamarca. Recuperado de http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/2962/TESIS-VALDIVIA%20TAFUR%20HUGO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zamora, A. (2017) *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán.* Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia:

<table>
<tr><td>PROBLEMAS</td><td>OBJETIVOS</td><td>HIPOTESIS ALTERNAS Y NULAS</td><td rowspan="2">Variables</td><td>Dimensiones</td><td>Metodología</td><td>POBLACIÓN, MUESTRA</td><td>TÉCNICA E INSTRUMENTO</td></tr>
<tr><td rowspan="2">¿Cuál es la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 - 2018?</td><td rowspan="2">Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018</td><td rowspan="2">H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018
H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018</td><td>La calidad del riesgo</td><td rowspan="2"><u>Investigación</u>
Básica,

<u>Tipo</u>
Aplicada

<u>Nivel</u>
Descriptivo correlacional

<u>Diseño</u>
No experimental de corte transversal y enfoque cuantitativo

<u>Método de análisis de datos</u>
*Hipotético-deductivo
*Inductivo
*Síntesis y análisis estadístico
*Estadística descriptiva
*Estadística inferencial

<u>Análisis de datos:</u>
Programa SPSS v.24</td><td rowspan="2">,
<u>Población:</u>
<u>350</u>
Muestra censal de 184 colaboradores

<u>Muestreo</u>: probabilístico</td><td rowspan="2"><u>Técnica</u>
encuesta

<u>Instrumento</u>
Cuestionario

<u>Validez de instrumentos</u>
Aplicable
Validado por juicio de expertos

<u>Confiabilidad</u> Se utilizó el alfa de Cronbach

<u>Coeficiente</u>
0.855
0.834</td></tr>
<tr><td>Políticas de créditos normales, restrictivas o flexibles</td></tr>
<tr><td>PROBLEMAS ESPECIFICOS</td><td>OBJETIVOS ESPECIFICOS</td><td>HIPOTESIS ESPECIFICAS</td><td rowspan="4">POLITICAS DE CRÉDITO</td><td>La difusión interna de las políticas de crédito</td></tr>
<tr><td>¿Cuál es la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 - 2018?</td><td>Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018</td><td>H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018
H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad financiera de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018</td><td>Rentabilidad financiera</td></tr>
<tr><td>¿Cuál es la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 - 2018?</td><td>Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018</td><td>H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018
H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad sobre el capital contable de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018</td><td rowspan="2">RENTABILIDAD</td><td>Rentabilidad sobre el capital contable</td></tr>
<tr><td>¿Cuál es la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 - 2018?</td><td>Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018</td><td>H1: Existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018.
H0: No existe relación significativa entre las políticas de crédito y la rentabilidad neta sobre las ventas de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C., ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018</td><td>Rentabilidad neta sobre las ventas</td></tr>
</table>

Anexo 2: Matriz de operacionalización

Operacionalización de la variable políticas de crédito

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala Ordinal	Técnica	Instrumento
Políticas de crédito	Según Brachfield (2017) indica: Una política de empresa es la forma como quiere la compañía que se haga las cosas en lo relativo al crédito de clientes, los criterios que se van a utilizar para tomar las decisiones, así como los objetivos de crédito que se han de alcanzar cuantificados en cifras. Las políticas de créditos sirven para facilitar que los empleados tengan una pauta de trabajo para conseguir los mejores resultados en la gestión del crédito comercial. (p.86)	La variable independiente políticas de crédito se medirá a través de sus dimensiones las cuales son 3 y sus 9 indicadores, estas son:	1. La calidad del riesgo	• Ventajas de una política de crédito definida • Características principales de las políticas de crédito • Objetivos de las políticas de crédito.	1= Nunca 2= Casi nunca 3= A veces 4= Casi Siempre 5= Siempre	Encuesta	Cuestionario
			2. Políticas de créditos normales, restrictivas o flexibles	• Políticas de créditos normales • Políticas de créditos restrictivas • Políticas de crédito flexibles			
			3. La difusión interna de las políticas de crédito.	• Difusión de las políticas de crédito al equipo comercial • Repercusión de la política de crédito en los clientes • Colaboración entre el departamento de crédito y comercial			

Operacionalización de la variable rentabilidad

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala Ordinal	Técnica	Instrumento
Rentabilidad	Según Palomino (2019) menciona: Capacidad: Mide la capacidad de una empresa que se quiere evaluar la cifra de utilidades logradas en relación con la inversión utilizada que dio su origen. Generar: Mide la capacidad de la empresa para generar utilidades en relación a la inversión de los socios y permite comparaciones con otras alternativas de colocación de fondos. (p.217)	Nuestra variable dependiente denominada rentabilidad se medirá mediante sus 3 dimensiones y 9 indicadores, estas son las siguientes:	1. Rentabilidad financiera 2. Rentabilidad sobre el capital contable 3. Rentabilidad neta sobre las ventas	- Indicadores de rendimiento -Ingresos y los gastos -Rentabilidad es una medida de éxito -Retorno obtenido de los inversionistas -Capital invertido -Rendimiento percibido -Utilidades netas e ingresos -Utilidad representa a las ventas -Valor de la utilidad	1= Nunca 2= Casi nunca 3= A veces 4= Casi Siempre 5= Siempre	Encuesta	Cuestionario

Anexo 3: Instrumentos

En el presente estudio de investigación contamos con la técnica de recolección de datos a la encuesta y el cuestionario como instrumento estos son presentados a continuación: tienen por finalidad recolectar información respecto a la relación de las políticas de crédito de la empresa minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018.

1	Nunca
2	Casi Nunca
3	A Veces
4	Casi Siempre
5	Siempre

Variable independiente: políticas de crédito

N°	ITEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
1	¿Cree usted que las ventajas de una política de crédito definida benefician a la empresa?					
2	¿Piensa usted que las ventajas de una política de crédito ayudan a que evite riesgos en sus cuentas por cobrar?					
3	¿Considera usted que las políticas establecidas en la empresa son de fácil entendimiento?					
4	¿Cree usted que una de las características de las políticas de crédito debe ser coherente con las políticas comerciales?					
5	¿Considera usted que uno de los objetivos de políticas de crédito es seleccionar mejor al cliente para evitar los riesgos que traen los malos clientes?					
6	¿Piensa usted que los objetivos de políticas de crédito están en favor de las empresa?					
7	¿Cree usted que las empresas deben adoptar las políticas de créditos normales?					
8	¿Piensa usted que al implementar este tipo de políticas se está favoreciendo a los clientes?					
9	¿Considera usted que al aplicar las políticas de crédito restrictivas se está dando prioridad al aspecto financiero y no al comercial?					
10	¿Cree usted que en la empresa donde labora esta implementado este tipo de política?					
11	¿Crees usted que su empresa está obligada a adoptar las políticas flexibles?					
12	¿Piensa usted que los buenos clientes se merecen que sus proveedores apliquen la política liberal?					
13	¿Considera usted que para que haya un mejor desarrollo de actividades en la empresa debe haber difusión adecuada de las políticas de crédito al equipo comercial?					
14	¿Cree usted que solo los administrativos deben tener el manual de políticas?					

15	¿Considera usted que la repercusión de la política de crédito en los clientes es negativa?					
16	¿Cree usted que las políticas de crédito muestran una imagen correcta hacia el cliente?					
17	¿Piensa usted que en su centro de trabajo existe buena colaboración entre el departamento de crédito y el comercial?					
18	¿Considera usted que para un mejor entendimiento de ambos departamentos se debe tener eventuales reuniones para entablar lazos de amistad?					

En el presente estudio de investigación contamos con la técnica de recolección de datos a la encuesta y el cuestionario como instrumento estos son presentados a continuación: tienen por finalidad recolectar información respecto a la relación de la rentabilidad de la empresa minera Veta Dorada S.A.C, ubicada en el distrito de San Isidro, Lima, años 2017 – 2018.

1	Nunca
2	Casi Nunca
3	A Veces
4	Casi Siempre
5	Siempre

Variable independiente: Rentabilidad

N°	ITEMS	ESCALA				
		1	2	3	4	5
1	¿Cree usted que los indicadores de rendimiento miden de manera adecuada la eficiencia de la administración en cuanto a controles de costos y gastos?					
2	¿Piensa usted que los indicadores de rentabilidad tiene la capacidad para determinar las utilidades?					
3	¿Considera usted que la rentabilidad de los activos dependen de los costos y gastos que se tiene al producir un bien?					
4	¿Cree usted que la rentabilidad se determinara en base a los ingresos que tiene la empresa?					
5	¿Considera usted que la rentabilidad es una medida de éxito?					
6	¿Piensa usted que tener rentabilidad significa que se obtuvo ganancias netas en la empresa?					
7	¿Cree usted que la insuficiencia de ventas da lugar a la reducción de utilidades?					
8	¿Piensa usted que el retorno obtenido de los inversionistas es el resultado de una buena administración financiera?					
9	¿Considera usted que el capital invertido ayuda a determinar si las ventas que se hace es el adecuado?					
10	¿Cree usted que el capital invertido siempre es con el fin de obtener buenos resultados?					
11	¿Crees usted que la rentabilidad contable mide el rendimiento percibido sobre la inversión del propietario?					
12	¿Piensa usted que el rendimiento percibido muestra la eficiencia de un buen desempeño de ventas?					
13	¿Considera usted que los ingresos significa que esa es la utilidad neta de una organización?					
14	¿Cree usted que la utilidad neta se calcula en función de los costos y gastos?					

15	¿Considera usted que la utilidad representa a todos los ingresos que se tuvo por venta?					
16	¿Cree usted que la rentabilidad sobre las ventas se encarga de medir la facilidad de convertir las ventas en utilidad?					
17	¿Piensa usted que el valor de la utilidad se determina luego de impuestos y otros gastos?					
18	¿Considera usted que el valor de la utilidad transmite como está marchando la empresa?					

Anexo 4: Validación de instrumentos

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Mg. Michel Jaime Mendez Escobar

Presente

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

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante PRE GRADO de la Universidad Privada TELESUP, en la sede NAZCA promoción 2018, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el grado de Título.

El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: "Evaluación de las Políticas de Créditos y su Relación con la Rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, Ubicada en el Distrito de San Isidro, Lima, Años 2017-2018 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

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

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Ariana Julissa Vilcarima Huillcara
DNI: 43025247

Marleni Rodríguez Huamaní
DNI: 40397458

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE V1 POLÍTICAS DE CRÉDITO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	VARIABLE 1: Políticas de crédito							
	DIMENSIÓN 1: La calidad del riesgo	Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cree usted que las ventajas de una política de crédito definida benefician a la empresa?	x		x		x		
2	¿Piensa usted que las ventajas de una política de crédito ayudan a que evite riesgos en sus cuentas por cobrar?	x		x		x		
3	¿Considera usted que las políticas establecidas en la empresa son de fácil entendimiento?	x		x		x		
4	¿Cree usted que una de las características de las políticas de crédito debe ser coherente con las políticas comerciales?	x		x		x		
5	¿Considera usted que uno de los objetivos de políticas de crédito es seleccionar mejor al cliente para evitar los riesgos que traen los malos clientes?	x		x		x		
6	¿Piensa usted que los objetivos de políticas de crédito están en favor de las empresa?	x		x		x		
	DIMENSIÓN 2: Políticas de crédito normales, restrictivas o flexibles	Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Cree usted que las empresas deben adoptar las políticas de créditos normales?	x		x		x		
8	¿Piensa usted que al implementar este tipo de políticas se está favoreciendo a los clientes?	x		x		x		
9	¿Considera usted que al aplicar las políticas de crédito restrictivas se está dando prioridad al aspecto financiero y no al comercial?	x		x		x		
10	¿Cree usted que en la empresa donde labora esta implementado este tipo de política?	x		x		x		
11	¿Crees usted que su empresa está obligada a adoptar las políticas flexibles?	x		x		x		
12	¿Piensa usted que los buenos clientes se merecen que sus proveedores apliquen la política liberal?	x		x		x		
	DIMENSION 3: La difusión interna de las políticas de crédito	Si	No	si	no	si		
13	¿Considera usted que para que haya un mejor desarrollo de							

	actividades en la empresa debe haber difusión adecuada de las políticas de crédito al equipo comercial?	X		X		X		
14	¿Cree usted que solo los administrativos deben tener el manual de políticas?	X		X		X		
15	¿Considera usted que la repercusión de la política de crédito en los clientes es negativa?	X		X		X		
16	¿Cree usted que las políticas de crédito muestran una imagen correcta hacia el cliente?	X		X		X		
17	¿Piensa usted que en su centro de trabajo existe buena colaboración entre el departamento de crédito y el comercial?	X		X		X		
18	¿Considera usted que para un mejor entendimiento de ambos departamentos se debe tener eventuales reuniones para entablar lazos de amistad?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ( )
No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Michel Jaime Hendez Escobar
MBA. Administración de negocios

DNI: 10797162

Especialidad del validador:

[1]Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

[2]Revelancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

[3]Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

18 de Marzo del 2020

Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE V2 RENTABILIDAD

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	VARIABLE 2: Rentabilidad							
	DIMENSIÓN 1: Rentabilidad financiera	Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cree usted que los indicadores de rendimiento miden de manera adecuada la eficiencia de la administración en cuanto a controles de costos y gastos?	X		X		X		
2	¿Piensa usted que los indicadores de rentabilidad tiene la capacidad para determinar las utilidades?	X		X		X		
3	¿Considera usted que la rentabilidad de los activos dependen de los costos y gastos que se tiene al producir un bien?	X		X		X		
4	¿Cree usted que la rentabilidad se determinara en base a los ingresos que tiene la empresa?	X		X		X		
5	¿Considera usted que la rentabilidad es una medida de éxito?	X		X		X		
6	¿Piensa usted que tener rentabilidad significa que se obtuvo ganancias netas en la empresa?	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Rentabilidad sobre el capital contable	Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Cree usted que la insuficiencia de ventas da lugar a la reducción de utilidades?	X		X		X		
8	¿Piensa usted que el retorno obtenido de los inversionistas es el resultado de una buena administración financiera?	X		X		X		
9	¿Considera usted que el capital invertido ayuda a determinar si las ventas que se hace es el adecuado?	X		X		X		
10	¿Cree usted que el capital invertido siempre es con el fin de obtener buenos resultados?	X		X		X		
11	¿Crees usted que la rentabilidad contable mide el rendimiento percibido sobre la inversión del propietario?	X		X		X		
12	¿Piensa usted que el rendimiento percibido muestra la eficiencia de un buen desempeño de ventas?	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Rentabilidad neta sobre las ventas	Si	No	Si	No	Si	No	
13	¿Considera usted que los ingresos significa que esa es la utilidad neta de una organización?	X		X		X		

14	¿Cree usted que la utilidad neta se calcula en función de los costos y gastos?	X		X		X		
15	¿Considera usted que la utilidad representa a todos los ingresos que se tuvo por venta?	X		X		X		
16	¿Cree usted que la rentabilidad sobre las ventas se encarga de medir la facilidad de convertir las ventas en utilidad?	X		X		X		
17	¿Piensa usted que el valor de la utilidad se determina luego de impuestos y otros gastos?	X		X		✓		
18	¿Considera usted que el valor de la utilidad transmite como está marchando la empresa?	X		X		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (✓) Aplicable después de corregir ( ) No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Michel Jaime Mendez Escobar

MBA. Administración de Negocios

DNI: 10797162

Especialidad del validador:

[1]Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

[2]Revelancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

[3]Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

18 de Marzo del 2020

Firma del Experto Informante.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Mg. Juan Alberto Lozano Gil.

Presente

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

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante PRE GRADO de la Universidad Privada TELESUP, en la sede NAZCA promoción 2018, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el grado de Título.

El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: "Evaluación de las Políticas de Créditos y su Relación con la Rentabilidad de la Empresa Minera Veta Dorada S.A.C, Ubicada en el Distrito de San Isidro, Lima, Años 2017-2018 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

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

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Ariana Julissa Vilcarima Huillcara
DNI: 43025247

Marleni Rodríguez Huamaní
DNI: 40397458

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE V1 POLÍTICAS DE CRÉDITO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	VARIABLE 1: Políticas de crédito							
	DIMENSIÓN 1: La calidad del riesgo	Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cree usted que las ventajas de una política de crédito definida benefician a la empresa?	✓		✓		✓		
2	¿Piensa usted que las ventajas de una política de crédito ayudan a que evite riesgos en sus cuentas por cobrar?	✓		✓		✓		
3	¿Considera usted que las políticas establecidas en la empresa son de fácil entendimiento?	✓		✓		✓		
4	¿Cree usted que una de las características de las políticas de crédito debe ser coherente con las políticas comerciales?	✓		✓		✓		
5	¿Considera usted que uno de los objetivos de políticas de crédito es seleccionar mejor al cliente para evitar los riesgos que traen los malos clientes?	✓		✓		✓		
6	¿Piensa usted que los objetivos de políticas de crédito están en favor de las empresa?	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 2: Políticas de crédito normales, restrictivas o flexibles	Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Cree usted que las empresas deben adoptar las políticas de créditos normales?	✓		✓		✓		
8	¿Piensa usted que al implementar este tipo de políticas se está favoreciendo a los clientes?	✓		✓		✓		
9	¿Considera usted que al aplicar las políticas de crédito restrictivas se está dando prioridad al aspecto financiero y no al comercial?	✓		✓		✓		
10	¿Cree usted que en la empresa donde labora esta implementado este tipo de política?	✓		✓		✓		
11	¿Crees usted que su empresa está obligada a adoptar las políticas flexibles?	✓		✓		✓		
12	¿Piensa usted que los buenos clientes se merecen que sus proveedores apliquen la política liberal?	✓		✓		✓		
	DIMENSION 3: La difusión interna de las políticas de crédito	Si	No	si	no	si		
13	¿Considera usted que para que haya un mejor desarrollo de							

	actividades en la empresa debe haber difusión adecuada de las políticas de crédito al equipo comercial?	✓		✓		✓		
14	¿Cree usted que solo los administrativos deben tener el manual de políticas?	✓		✓		✓		
15	¿Considera usted que la repercusión de la política de crédito en los clientes es negativa?	✓		✓		✓		
16	¿Cree usted que las políticas de crédito muestran una imagen correcta hacia el cliente?	✓		✓		✓		
17	¿Piensa usted que en su centro de trabajo existe buena colaboración entre el departamento de crédito y el comercial?	✓		✓		✓		
18	¿Considera usted que para un mejor entendimiento de ambos departamentos se debe tener eventuales reuniones para entablar lazos de amistad?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (x) Aplicable después de corregir ( )
No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Juan Alberto Lozano Gil

Mg. Finanzas

DNI: 10.691589

Especialidad del validador:

[1]Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

[2]Revelancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

[3]Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

18 de Marzo del 2020

Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE V2 RENTABILIDAD

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
	VARIABLE 2: Rentabilidad							
	DIMENSIÓN 1: Rentabilidad financiera	Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Cree usted que los indicadores de rendimiento miden de manera adecuada la eficiencia de la administración en cuanto a controles de costos y gastos?	✓		✓		✓		
2	¿Piensa usted que los indicadores de rentabilidad tiene la capacidad para determinar las utilidades?	✓		✓		✓		
3	¿Considera usted que la rentabilidad de los activos dependen de los costos y gastos que se tiene al producir un bien?	✓		✓		✓		
4	¿Cree usted que la rentabilidad se determinara en base a los ingresos que tiene la empresa?	✓		✓		✓		
5	¿Considera usted que la rentabilidad es una medida de éxito?	✓		✓		✓		
6	¿Piensa usted que tener rentabilidad significa que se obtuvo ganancias netas en la empresa?	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 2: Rentabilidad sobre el capital contable	Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿Cree usted que la insuficiencia de ventas da lugar a la reducción de utilidades?	✓		✓		✓		
8	¿Piensa usted que el retorno obtenido de los inversionistas es el resultado de una buena administración financiera?	✓		✓		✓		
9	¿Considera usted que el capital invertido ayuda a determinar si las ventas que se hace es el adecuado?	✓		✓		✓		
10	¿Cree usted que el capital invertido siempre es con el fin de obtener buenos resultados?	✓		✓		✓		
11	¿Crees usted que la rentabilidad contable mide el rendimiento percibido sobre la inversión del propietario?	✓		✓		✓		
12	¿Piensa usted que el rendimiento percibido muestra la eficiencia de un buen desempeño de ventas?	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 3: Rentabilidad neta sobre las ventas	Si	No	Si	No	Si	No	
13	¿Considera usted que los ingresos significa que esa es la utilidad neta de una organización?	✓		✓		✓		

14	¿Cree usted que la utilidad neta se calcula en función de los costos y gastos?	✓		✓		✓		
15	¿Considera usted que la utilidad representa a todos los ingresos que se tuvo por venta?	✓		✓		✓		
16	¿Cree usted que la rentabilidad sobre las ventas se encarga de medir la facilidad de convertir las ventas en utilidad?	✓		✓		✓		
17	¿Piensa usted que el valor de la utilidad se determina luego de impuestos y otros gastos?	✓		✓		✓		
18	¿Considera usted que el valor de la utilidad transmite como está marchando la empresa?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (x) Aplicable después de corregir ( ) No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Juan Alberto Lozano Gil

Mg. Finanzas

DNI: 1069/589

Especialidad del validador:

[1]Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.....

[2]Revelancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

[3]Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

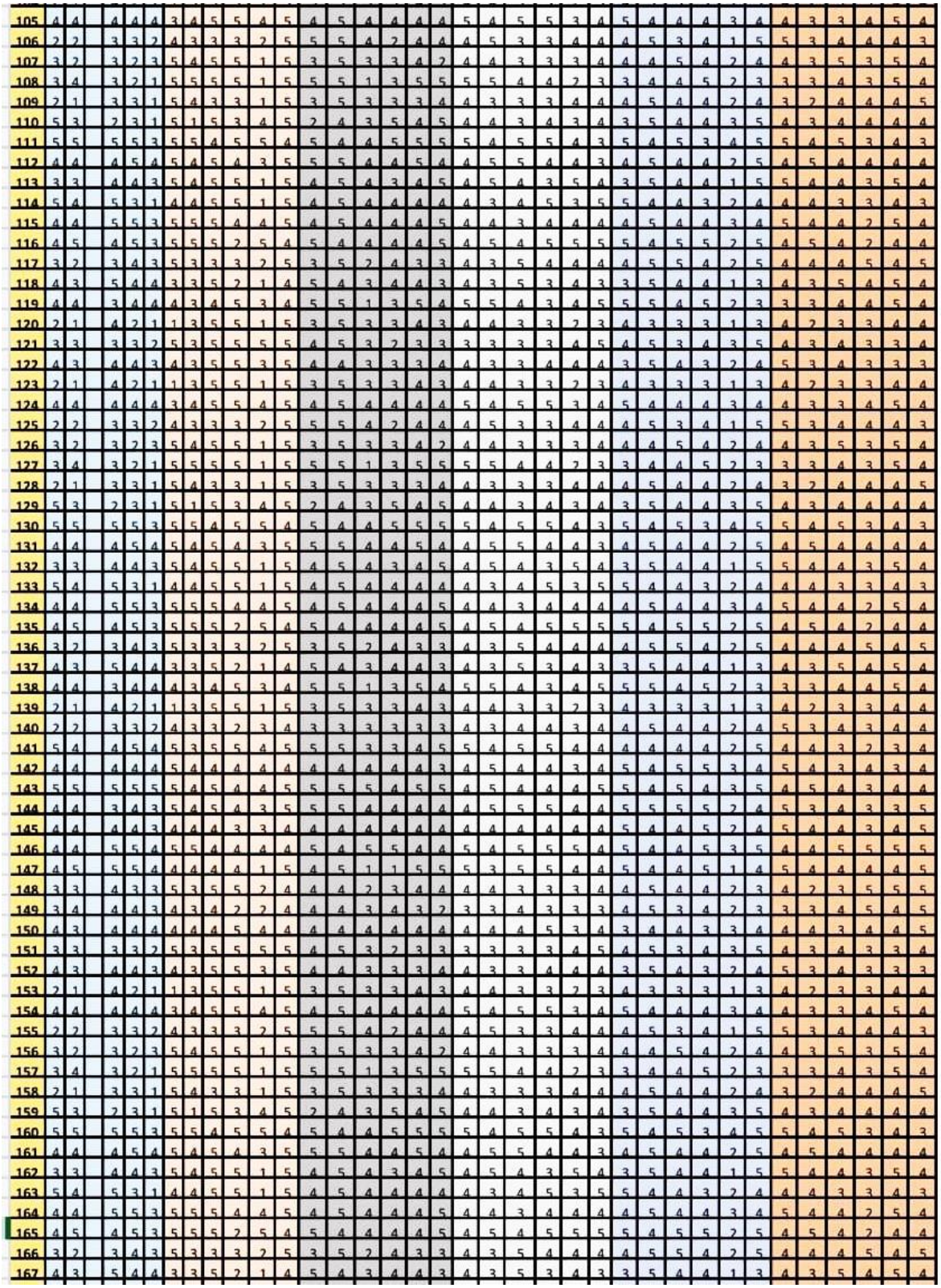
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

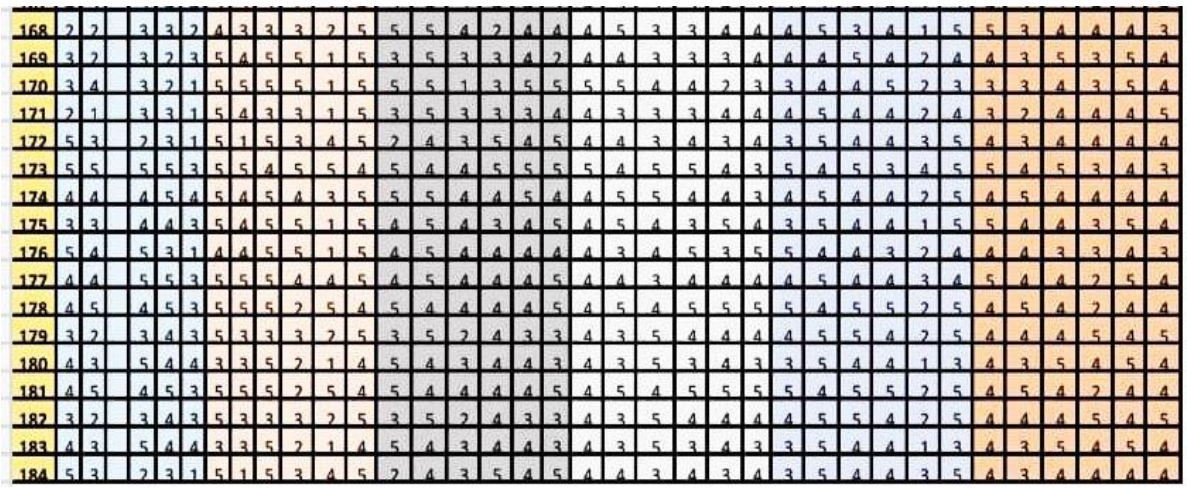
Firma del Experto Informante.

.....18.....de.....Marzo.....del 2020

Anexo 5: Matriz de datos

	Variable 1: Politicas de credito																		Variable 2: Rentabilidad																	
N°	Dimensión 1: La calidad del riesgo						Políticas de crédito normales, restrictivas o						Dimensión 3: Difusión interna de políticas de crédito						Dimensión 1: Rentabilidad financiera						Dimensión 2: Rentabilidad sobre el capital contable						Dimensión 3: Rentabilidad neta sobre las ventas					
	N° de ítems						N° de ítems						N° de ítems						N° de ítems						N° de ítems						N° de ítems					
	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23	p24	p25	p26	p27	p28	p29	p30	p31	p32	p33	p34	p35	p36
1	2	2		3	3	2	4	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	2	4	5	3	4	3	4	4
2	5	4		4	5	4	5	3	5	5	4	5	5	5	3	3	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	2	5	4	4	3	2	3	4
3	4	4		4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	5	4	5	5	3	4	5	4	3	4	3	4
4	5	5		5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	3	5	4	5	4	3	4	4
5	4	4		3	4	3	5	4	5	4	3	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	2	4	5	3	4	3	3	5
6	4	4		4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	2	4	5	4	4	3	4	5
7	4	4		5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	3	5	4	4	5	5	5	5
8	4	5		5	5	4	4	4	4	4	1	5	4	5	1	1	5	5	5	3	5	5	4	4	5	4	4	5	1	4	5	4	4	4	4	5
9	3	3		4	3	3	5	3	5	5	2	4	4	4	2	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	5	4	4	2	3	4	2	3	5	5	5
10	3	4		4	4	3	4	3	4	2	2	4	4	4	3	4	3	2	3	3	4	3	3	3	4	5	3	4	2	3	3	3	4	5	4	5
11	4	3		4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	5
12	3	3		3	3	2	5	3	5	5	5	5	4	5	3	2	3	3	3	3	3	3	4	5	4	5	3	4	3	5	4	3	4	3	3	4
13	4	3		4	4	3	4	3	5	5	3	5	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	5	4	3	2	4	5	3	4	3	3	3
14	2	1		4	2	1	1	3	5	5	1	5	3	5	3	3	4	3	4	4	3	3	2	3	4	3	3	3	1	3	4	2	3	3	4	4
15	4	4		4	4	4	3	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	3	4	5	4	4	4	3	4	4	3	3	4	5	4
16	2	2		3	3	2	4	3	3	3	2	5	5	5	4	2	4	4	4	5	3	3	4	4	4	5	3	4	1	5	5	3	4	4	4	3
17	3	2		3	2	3	5	4	5	5	1	5	3	5	3	3	4	2	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	2	4	4	3	5	3	5	4
18	3	4		3	2	1	5	5	5	5	1	5	5	5	1	3	5	5	5	5	4	4	2	3	3	4	4	5	2	3	3	3	4	3	5	4
19	2	1		3	3	1	5	4	3	3	1	5	3	5	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	4	2	4	3	2	4	4	4	5
20	5	3		2	3	1	5	1	5	3	4	5	2	4	3	5	4	5	4	4	3	4	3	4	3	5	4	4	3	5	4	3	4	4	4	4
21	5	5		5	5	3	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	3	5	4	5	3	4	5	5	4	5	3	4	3
22	4	4		4	5	4	5	4	5	4	3	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	3	4	5	4	4	2	5	4	5	4	4	4	4
23	3	3		4	4	3	5	4	5	5	1	5	4	5	4	3	4	5	4	5	4	3	5	4	3	5	4	4	1	5	5	4	4	3	5	4
24	5	4		5	3	1	4	4	5	5	1	5	4	5	4	4	4	4	4	3	4	5	3	5	5	4	4	3	2	4	4	4	3	3	4	3
25	4	4		5	5	3	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	2	5	4
26	4	5		4	5	3	5	5	5	2	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	2	5	4	5	4	2	4	4
27	3	2		3	4	3	5	3	3	3	2	5	3	5	2	4	3	3	4	3	5	4	4	4	4	5	5	4	2	5	4	4	4	5	4	5
28	4	3		5	4	4	3	3	5	2	1	4	5	4	3	4	4	3	4	3	5	3	4	3	3	5	4	4	1	3	4	3	5	4	5	4
29	4	4		3	4	4	4	3	4	5	3	4	5	5	1	3	5	4	5	5	4	3	4	5	5	5	4	5	2	3	3	3	4	4	5	4
30	2	1		4	2	1	1	3	5	5	1	5	3	5	3	3	4	3	4	4	3	3	2	3	4	3	3	3	1	3	4	2	3	3	4	4
31	2	2		3	3	2	4	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	4	5	4	4	2	4	5	3	4	3	4	4
32	5	4		4	5	4	5	3	5	5	4	5	5	5	3	3	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	2	5	4	4	3	2	3	4
33	4	4		4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	3	4	5	4	5	5	3	4	5	4	3	4	3	4
34	5	5		5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	5	4	3	5	4	5	4	3	4	4
35	4	4		3	4	3	5	4	5	4	3	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	2	4	5	3	4	3	3	5
36	4	4		4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	2	4	5	4	4	3	4	5
37	4	4		5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	3	5	4	4	5	5	5	5
38	4	5		5	5	4	4	4	4	4	1	5	4	5	1	1	5	5	5	3	5	5	4	4	5	4	4	5	1	4	5	4	4	4	4	5
39	3	3		4	3	3	5	3	5	5	2	4	4	4	2	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4	5	4	4	2	3	4	2	3	5	5	5
40	3	4		4	4	3	4	3	4	2	2	4	4	4	3	4	3	2	3	3	4	3	3	3	4	5	3	4	2	3	3	3	4	5	4	5
41	4	3		4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	5
42	3	3		3	3	2	5	3	5	5	5	5	4	5	3	2	3	3	3	3	3	3	4	5	4	5	3	4	3	5	4	3	4	3	3	4
43	4	3		4	4	3	4	3	5	5	3	5	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	5	4	3	2	4	5	3	4	3	3	3
44	2	1		4	2	1	1	3	5	5	1	5	3	5	3	3	4	3	4	4	3	3	2	3	4	3	3	3	1	3	4	2	3	3	4	4
45	4	4		4	4	4	3	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	3	4	5	4	4	4	3	4	4	3	3	4	5	4
46	2	2		3	3	2	4	3	3	3	2	5	5	5	4	2	4	4	4	5	3	3	4	4	4	5	3	4	1	5	5	3	4	4	4	3
47	3	2		3	2	3	5	4	5	5	1	5	3	5	3	3	4	2	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	2	4	4	3	5	3	5	4
48	3	4		3	2	1	5	5	5	5	1	5	5	5	1	3	5	5	5	5	4	4	2	3	3	4	4	5	2	3	3	3	4	3	5	4
49	2	1		3	3	1	5	4	3	3	1	5	3	5	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	4	2	4	3	2	4	4	4	5





168	2	2		3	3	2	4	3	3	3	2	5	5	5	4	2	4	4	4	5	3	3	4	4	4	5	3	4	1	5	5	3	4	4	4	3
169	3	2		3	2	3	5	4	5	5	1	5	3	5	3	3	4	2	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	2	4	4	3	5	3	5	4
170	3	4		3	2	1	5	5	5	5	1	5	5	5	1	3	5	5	5	5	4	4	2	3	3	4	4	5	2	3	3	3	4	3	5	4
171	2	1		3	3	1	5	4	3	3	1	5	3	5	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	5	4	4	2	4	3	2	4	4	4	5
172	5	3		2	3	1	5	1	5	3	4	5	2	4	3	5	4	5	4	4	3	4	3	4	3	5	4	4	3	5	4	3	4	4	4	4
173	5	5		5	5	3	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	3	5	4	5	3	4	5	5	4	5	3	4	3
174	4	4		4	5	4	5	4	5	4	3	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	3	4	5	4	4	2	5	4	5	4	4	4	4
175	3	3		4	4	3	5	4	5	5	1	5	4	5	4	3	4	5	4	5	4	3	5	4	3	5	4	4	1	5	5	4	4	3	5	4
176	5	4		5	3	1	4	4	5	5	1	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	5	3	5	5	4	4	3	2	4	4	4	3	3	4	3
177	4	4		5	5	3	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	2	5	4
178	4	5		4	5	3	5	5	5	2	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	2	5	4	5	4	2	4	4
179	3	2		3	4	3	5	3	3	3	2	5	3	5	2	4	3	3	4	3	5	4	4	4	4	5	5	4	2	5	4	4	4	5	4	5
180	4	3		5	4	4	3	3	5	2	1	4	5	4	3	4	4	3	4	3	5	3	4	3	3	5	4	4	1	3	4	3	5	4	5	4
181	4	5		4	5	3	5	5	5	2	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	2	5	4	5	4	2	4	4
182	3	2		3	4	3	5	3	3	3	2	5	3	5	2	4	3	3	4	3	5	4	4	4	4	5	5	4	2	5	4	4	4	5	4	5
183	4	3		5	4	4	3	3	5	2	1	4	5	4	3	4	4	3	4	3	5	3	4	3	3	5	4	4	1	3	4	3	5	4	5	4
184	5	3		2	3	1	5	1	5	3	4	5	2	4	3	5	4	5	4	4	3	4	3	4	3	5	4	4	3	5	4	3	4	4	4	4

Anexo 6: Propuesta de valor

Minera Veta Dorada S.A.C.

Estados de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2018 y 2017
(Expresado en Dólares Estadounidenses)

	31.12.2018	31.12.2017
Efectivo y equivalente de efectivo	8,043,901	4,059,978
Cuentas por cobrar comerciales	1,481,209	2,310,504
Otras cuentas por cobrar	687,901	873,719
Otras cuentas por cobrar a partes relacionadas	281,434	0
Inventarios	6,169,196	7,091,894
Créditos de impuestos	5,139,024	3,859,844
Gastos pagados por anticipado	291,535	89,076
Total activo corriente	**22,094,200**	**18,285,015**
Impuesto a la renta diferido, neto	297,240	367,343
Inversión en asociada	0	5,013,063
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	22,395,944	22,750,319
Costo de evaluación y exploración	16,594,569	266,131
Total activo no corriente	**39,287,753**	**28,396,856**
Total activo	**61,381,953**	**46,681,871**
Cuentas por pagar comerciales	2,030,774	2,380,018
Cuentas por pagar a partes relacionadas	242,000	0
Otras cuentas por pagar	4,398,118	1,344,501
Obligaciones financieras, parte corriente	590,561	269,642
Provisión para cierre de mina, parte corriente	0	672,024
Total pasivo corriente	**7,261,453**	**4,666,185**
Obligaciones financieras, parte no corriente	399,570	224,976
Provisión para cierre de mina, parte no corriente	3,778,010	3,416,647
Total pasivo	**11,439,033**	**8,307,808**
Capital social	16,889,913	3,000,000
Reserva legal	1,191,244	585,185
Resultados acumulados	31,861,763	34,788,878
Total patrimonio neto	**49,942,920**	**38,374,063**
Total pasivo y patrimonio neto	**61,381,953**	**46,681,871**

Estados de resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2018 y 2017
(Expresado en Dólares Estadounidenses)

	31.12.2018	31.12.2017
Venta de mineral	104,649,558	101,694,809
Costo de ventas	(91,820,896)	(88,801,997)
Margen bruto	**12,828,662**	**12,892,812**
Gastos administrativos	(3,122,300)	(3,847,513)
Gastos de ventas	(3,986)	(11,846)
Gastos de exploración	(945,223)	(34,173)
Diversos, neto	255,254	561,371
Margen operativo	**9,012,407**	**9,560,651**
Financieros, neto	(191,132)	(666,763)
Diferencia de cambio, neta	(192,568)	(175,432)
Utilidad antes del Impuesto a la renta	**8,628,707**	**8,718,456**
Impuesto a la renta	(2,696,578)	(2,754,237)
Utilidad neta del ejercicio	**5,932,129**	**5,964,219**

MINERA VETA SAC

ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017-2018

EXPRESADO EN DOLARES ESTADOUNIDENSES

CUENTAS	dic-17	Analisis Vertical	dic-18	Analisis Vertical
	Año 1	2017	Año 2	2018
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES	$	%	$	%
Efectivo y equvalente de efectivo	4,059,978	87%	8,043,901	13.10%
Cuentas por cobrar comerciales	2,310,504	50%	1,481,209	24.10%
Otras cuentas por cobrar	873,719	18.70%	687,901	11.2%
Otras cuentas por cobrar a partes relacionadas	-	0%	281,434	46%
Inventarios	7,091,894	15.19%	6,169,196	10.05%
Creditos impuestos	3,859,844	83%	5,139,024	84%
Gastos pagados por anticipado	89,076	19.08%	291,535	47.50%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	18,285,015	39.17%	22,094,200	36%
Impuesto a la renta diferido neto	367,343	78.69%	297,240	48.42%
Invesriones en asociada	5,013,063	11%	-	0%
Inmueble, maquinaria y equipo neto	22,750,319	49%	22,395,944	36.49%
Costo de evaluación y explotación	266,131	57.01%	16,594,569	27.03%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	28,396,856	61%	39,287,753	64.01%
TOTAL ACTIVOS	**46,681,871**	**100%**	**61,381,953**	**100%**
Cuentas por pagar comerciales	2,380,018	51%	2,030,774	33.08%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	-	0%	242,000	39.43%
Otras cuentas por pagar	1,344,501	28.80%	4,398,118	72%
Obligaciones financieras, parte corriente	269,642	57.76%	590,561	96.21%
Provision para cierre de mina, parte corriente	672,024	14.40%	-	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	4,666,185	99%	7,261,453	12%
Obligaciones financieras, parte no corriente	224,976	48.19%	399,570	65.10%
Provision para cierre de mina, parte no corriente	3,416,647	73.20%	3,778,010	61.54%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	3,641,623	78%	4,177,580	68.05%
TOTAL PASIVO	8,307,808	18%	11,439,033	18.63%
Capital	3,000,000	64%	16,889,913	27.51%
Resultados acumulados	585,185	13%	1,191,244	19.40%
Resultados del ejercicio	34,788,878	75%	31,861,763	52%
TOTAL PATRIMONIO NETO	38,374,063	82.20%	49,942,920	81.40%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**46,681,871**	**100%**	**61,381,953**	**100%**

INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Periodo 2017

Activo

- **Efectivo y equivalente de efectivo;** Del total de los activos de la empresa MINERA VETA DORADA SAC, observamos que 87% está comprendido por cuentas corrientes en bancos locales y efectivo en tránsito. Las cuentas corrientes son mantenidas en moneda nacional y extranjera, son de libre disponibilidad y no generan intereses.
- **Cuentas por cobrar comerciales; está representado por 50% el mismo que significa que existen cuentas por cobrar a los clientes, estas** Incluye principalmente facturas por cobrar por ventas de mineral a clientes del exterior por las cuales no generan intereses y han sido cobradas durante el primer trimestre posterior al cierre del periodo.
- **Otras cuentas por cobrar;** se puede ver que tenemos otras cuentas pendientes de cobro y está representado por 18.70%, que al igual que las cuentas comerciales son de vital importancia.
- **Inventarios;** Este rubro está conformado por 15.19% es el porcentaje de lo que la empresa posee en: Materia prima; productos terminados; Productos en proceso; suministros.
- **Créditos de impuestos;** podemos notar que la empresa posee créditos de impuestos en un 83%, a su favor conformado principalmente por el crédito fiscal correspondiente al IGV pagado por la adquisición de bienes y servicios y créditos del impuesto a la renta.
- **Gastos pagados por anticipados;** Vemos que se tiene pagos anticipados representado por 19.08%. esto es por servicios que aún no se han consumido.
- **Impuesto a la renta diferido neto;** Conformado por 78.69%; esto nos indica que tenemos un beneficio futuro.
- **Inversiones en asociada;** representado por 11%, lo que quiere decir que la minera veta dorada SAC posee inversiones en otra entidad donde el inversor posee influencia significativa.

- **Inmuebles, maquinaria y equipo;** este rubro está representado por un 49% y comprende lo siguiente terrenos, edificaciones, e instalaciones, planta, maquinaria y equipo, unidades de transporte, activo por remediación, mobiliario y equipo, trabajos en curso, otros activos posesión de la empresa.
- **Costos de evaluación y exploración;** el movimiento de costos de evaluación y exploración durante el periodo 2017 se presenta con un 57.01% esto es en base a la evaluación por deterioro al 31 de diciembre 2017, no se ha identificado hechos o circunstancias adicionales que sugieran que el valor en libros pueda exceder su valor recuperable.

Pasivo:

- **Cuentas por pagar comerciales;** del total del pasivo podemos notar que 51% pertenece a las cuentas comerciales que tiene la empresa por pagar. Esto es principalmente por la adquisición de bienes y servicios destinados a la producción, así como compras de materia prima pendientes de liquidación al cierre de respectivos periodos. Se encuentran denominadas en moneda nacional y extranjera, no generan intereses y no se otorgaron garantías específicas.
- **Otras cuentas por pagar**; conformado por un 28.80% y se refiere al pago de tributos por pagar, remuneraciones, diversas obligaciones que tiene la empresa con terceros.
- **Obligaciones financieras, parte corriente;** la empresa minera veta dorada tiene compromisos con entidades financieras por préstamos y conformado por un 57.76% el cual deberá pagarlos en un corto plazo.
- **Provisión para cierre de mina parte corriente**; la minera cuenta con una deuda que conforma el 14.40% del pasivo; para la elaboración, presentación e implementación del Plan de Cierre de Minas y la constitución de las garantías necesarias que aseguren el cumplimiento de las inversiones que son requeridas para su ejecución dentro del principio de protección, preservación y recuperación del medio ambiente. Se debe hacer efectivo dentro de un corto plazo.

- **Obligaciones financieras, parte corriente;** de igual manera se tiene obligaciones financieras que se presenta con un 48.19%, el plazo para cancelar será en un mediano o largo plazo.
- **Provisión para cierre de mina parte corriente; igualmente se tiene que pagar por** elaboración, presentación e implementación del Plan de Cierre de Minas y la constitución de las garantías necesarias que aseguren el cumplimiento de las inversiones contando con un plazo de pago superior a un año.

Patrimonio

- **Capital social**; del total de la empresa el 64% representa a las aportaciones de los socios, las cuales se encuentran íntegramente suscritas y pagadas.
- **Resultados acumulados;** la empresa cuenta con un resultado de 13%, esto nos indica que la empresa el periodo anterior tuvo ganancia, pero no es muy alta.
- **Resultados del ejercicio;** representado por un 75% lo que quiere decir que la empresa para el periodo 2017 tuvo una gran mejoría**.**

Periodo 2018

Activo

- **Efectivo y equivalente de efectivo;** Del total de los activos de la empresa MINERA VETA DORADA SAC, podemos percibir que 13.10% en comparación con el año anterior se nota una disminución lo que nos indica que el efectivo del periodo anterior se ha invertido.
- **Cuentas por cobrar comerciales;** Esta representado por 24.10% el mismo que significa que existen facturas por cobrar por ventas de mineral a clientes del exterior.
- **Otras cuentas por cobrar;** se puede ver que también tenemos otras cuentas pendientes de cobro y está representado por 11.20%.
- **Otras cuentas por cobrar a partes relacionadas;** la minera tiene cuentas 46% por cobrar a empresas relacionadas por transacciones distintas.

- **Inventarios;** Conformado por 10.05% es el porcentaje de lo que la empresa posee en: Materia prima; productos terminados; Productos en proceso; suministros.
- **Créditos de impuestos;** podemos notar que la empresa posee créditos de impuestos en un 84%, a su favor por el crédito fiscal y créditos del impuesto a la renta.
- **Gastos pagados por anticipados;** Se percibe que la empresa posee pagos anticipados representado por 47.50% de servicios que aún no se han consumido.
- **Impuesto a la renta diferido neto;** Conformado por el 48.42%; esto significa que la minera tiene un beneficio futuro.
- **Inversiones en asociada;** representado por 0%, lo que quiere decir que la minera veta dorada SAC no posee inversiones en otra entidad.
- **Inmuebles, maquinaria y equipo;** este está representado por un 36.49% por terrenos, edificaciones, e instalaciones, planta, maquinaria y equipo, unidades de transporte, activo por remediación, mobiliario y equipo, trabajos en curso, otros activos.
- **Costos de evaluación y exploración**; el movimiento de costos de evaluación y exploración durante el periodo 2018 se presenta con un 27.03% esto es en base a la evaluación por deterioro al 31 de diciembre 2018, no se ha detectado hechos o adicionales que sugieran que el valor en libros pueda exceder su valor recuperable.

Pasivo:

- **Cuentas por pagar comerciales;** del total del pasivo podemos notar que 33.08% pertenece a las cuentas comerciales que tiene la empresa por pagar por la adquisición de bienes y servicios destinados a la producción, así como compras de materia prima pendientes de liquidación al cierre de respectivos periodos
- **Cuentas por pagar a partes relacionadas**; está representada por un 39.43%, originada por la adquisición de bienes y servicios relacionados al giro del negocio.

- **Otras cuentas por pagar**; conformado por un 72% y se refiere al pago de tributos por pagar, remuneraciones, diversas obligaciones que tiene la empresa con terceros.
- **Obligaciones financieras, parte corriente;** La empresa minera veta dorada tiene compromisos con entidades financieras por préstamos y conformado por un 96.21% el cual deberá pagarlos en un corto plazo.
- **Obligaciones financieras, parte corriente;** de igual manera se tiene obligaciones financieras que se presenta en un 65.10%, el plazo para cancelar será en un mediano o largo plazo.
- **Provisión para cierre de mina parte corriente;** representa un 61.54% por pagar para la elaboración, presentación e implementación del Plan de Cierre de Minas y la constitución de las garantías necesarias que aseguren el cumplimiento de las inversiones contando con un plazo de pago superior a un año.

Patrimonio

- **Capital social**; para el periodo 2018 la empresa cuenta con el 27.51% de aportaciones de los socios, las cuales se encuentran íntegramente suscritas y pagadas.
- **Resultados acumulados;** la empresa cuenta con un resultado de 19.40%, esto nos indica que la empresa el periodo anterior tuvo ganancia.
- **Resultados del ejercicio;** representado por un 52% notablemente la empresa para el periodo 2018 tuvo una gran mejoría**.**

MINERA VETA DORADA S.A.C.

ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017 -2018

EXPRESADO EN DOLARES ESTADOUNIDENSES

CUENTA	dic-17 AÑO 1	ANALISIS VERTICAL 2017	dic-18 AÑO 2	ANALISIS VERTICAL 2018
INGRESOS	S/		S/	
Venta de mineral	101,694,809	100%	104,649,558	100%
Costo de ventas	-88,801,997	-87.32%	-91,820,896	-87.74%
MARGEN BRUTO	**12,892,812**	12.68%	**12,828,662**	12.26%
Gastos administrativos	-3,847,513	-3.78%	-3,122,300	-2.98%
Gastos de ventas	-11,846	-0.01%	-3,986	0%
Gastos de explotación	-34,173	-0.03%	-945,223	0%
Diversos, neto	561,371	0.55%	255,254	0.24%
UTILIDAD OPERATIVA	**9,560,651**	9.40%	**9,012,407**	8.61%
Financieros, neto	-666,763	-0.66%	-191,132	-0.18%
Diferencia de cambio, neta	-175,432	-0.17%	-192,568	-0.18%
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	**8,718,456**	8.57%	**8,628,707**	8.25%
Impuesto a la renta	-2,754,237	-2.71%	-2,696,578	-2.58%
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	**5,964,219**	5.86%	**5,932,129**	5.67%

INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS PERIODOS 2017 - 2018

- El total de los ingresos por venta de mineral representa el 100% para el periodo 2017, como también para el 2018 ya que analizamos referenciándonos en estas cifras.
- Para el ejercicio 2017 el costo de ventas resultó -87.32% y para el 2018 -87.74% esto debido a que se tuvo ventas considerables durante ambos periodos.
- La utilidad bruta de la empresa resulta en un 12.68% para el 2017 y para el 2018 12.26% esto debido a que se tuvo costo de ventas el cual generó la disminución de los ingresos.
- Los gastos de venta para el 2017 representan un –0.01% es todo lo que incurrió para vender y en el 2018 no se tuvo gastos de venta en ese periodo.
- En el 2017 los gastos administrativos resultan en -3.78% esto resulta de los salarios de personal que presta sus servicios esporádicamente, alquiler de local, asesoramiento entre otros. Para en el periodo 2018 se tuvo gastos de administración en un -2.98% menos que el año anterior.
- Los gastos de explotación para el año 2017 fue de -0.03% estos gastos son los que incurrieron para el desarrollo de las actividades de la minera. Por otro lado, en el 2018 no se incurrió en gastos de explotación.
- Con respecto a los diversos netos resultó un 0.55% para el periodo 2017 y para el 2018 fue de 0.24%.
- La utilidad operativa para el ejercicio 2017 fue un 9.40% esto resulta después de restar los ingresos menos los gastos que tuvo la minera. Y para el 2018 resultó en un 8.61% esto indica que los gastos fueron menores al periodo anterior.
- Los gastos financieros resultan en un -0.66% (2017) es bajo y eso es bueno para la empresa y para el 2018 fue de -0.18% una disminución en comparación con el año anterior.
- En mención a la diferencia de cambio, neto para el año 2017 fue de -0,17% y para el ejercicio 2018 es de -0.18%.

- El resultado antes del impuesto a la renta para el 2017 fue de 8.57% y el impuesto a la renta es de un -2.71% el cual es bastante bueno lo que significa que la minera pagará menos del 1% del total de los ingresos. Y para el 2018 fue 8.25% lo que conlleva a que el impuesto a la renta sea aún más bajo que el año anterior (-2.58%).
- En el ejercicio 2017 la utilidad es de 5.86% que es el mismo resultado del periodo lo que la empresa genero durante ese año. asimismo, para el 2018 se tuvo 5.67% no se tuvo pérdida, pero fue moderada la utilidad.

MINERA VETA DORADA S.A.C.

ANALISIS HORIZONTAL DE LOS ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017 - 2018

EXPRESADA EN DOLARES ESTADOUNIDENSES

CUENTAS	dic-17	dic-18	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2		
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y equvalente de efectivo	4,059,978	8,043,901	3,983,923	98%
Cuentas por cobrar comerciales	2,310,504	1,481,209	-829,295	-26%
Otras cuentas por cobrar	873,719	687,901	-185,818	-21.26%
Otras cuentas por cobrar a partes relacionadas	-	281,434	281,434	0%
Inventarios	7,091,894	6,169,196	-922,698	-13.01%
Creditos impuestos	3,859,844	5,139,024	1,279,180	33.14%
Gastos pagados por anticipado	89,076	291,535	202,459	23%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**18,285,015**	**22,094,200**	**3,809,185**	21%
Impuesto a la renta diferido neto	367,343	297,240	-70,103	-19.08%
Invesriones en asociada	5,013,063	-	-5,013,063	-100%
Inmueble, maquinaria y equipo neto	22,750,319	22,395,944	-354,375	-16%
Costo de evaluación y explotación	266,131	16,594,569	16,328,438	61.40%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTE	**28,396,856**	**39,287,753**	**10,890,897**	38.40%
TOTAL ACTIVOS	**46,681,871**	**61,381,953**	**14,700,082**	32%
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por pagar comerciales	2,380,018	2,030,774	-349,244	-15%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	-	242,000	242,000	0%
Otras cuentas por pagar	1,344,501	4,398,118	3,053,617	23%
Obligaciones financieras, parte corriente	269,642	590,561	320,919	12%
Provision para cierre de mina, parte corriente	672,024	-	-672,024	-100%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	4,666,185	7,261,453	2,595,268	56%
Obligaciones financieras, parte no corriente	224,976	399,570	174,594	78%
Provision para cierre de mina, parte no corriente	3,416,647	3,778,010	361,363	11%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**3,641,623**	**4,177,580**	**535,957**	14.72%
TOTAL PASIVOS	**8,307,808**	**11,439,033**	**3,131,225**	38%
Capital	3,000,000	16,889,913	13,889,913	46.30%
Resultados acumulados	585,185	1,191,244	606,059	10.40%
Resultados del ejercicio	34,788,878	31,861,763	-2,927,115	-8.41%
TOTAL PATRIMONIO NETO	**38,374,063**	**49,942,920**	**11,568,857**	30.14%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**46,681,871**	**61,381,953**	**14,700,082**	31.50%

IINTERPRETACION DEL ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
PERIODOS 2017 – 2018

El análisis horizontal nos ayuda a comprender el comportamiento de una empresa en un determinado periodo o ejercicio, esto nos indicara si fue bueno, regular o malo para ello hemos tomado dos variaciones la absoluta y relativa, la una nos indicara en cantidades y la segunda en porcentajes:

Activo

- El efectivo y equivalente de efectivo de un periodo a otro se incrementó en un 98%, se acrecentó en un porcentaje muy bueno ya que aumentó 3, 983,923 dólares estadounidenses.
- Con respecto a las cuentas por cobrar para el año 2018 disminuyo en un -26%, es decir las ventas la mayoría fueron al contado. Al 31 de diciembre del 2018 y 2017, la Gerencia estima que no es necesario registrar una provisión por deterioro que cubra el riesgo de crédito de las cuentas por cobrar comerciales.
- Otras cuentas por cobrar de igual manera disminuyeron en un -21.26, expresada monetariamente en 185,818 dólares estadounidenses.
- Con relación a las cuentas por cobrar a partes relacionadas se tiene que en el 2017 no se tuvo cuentas pendientes de cobro, pero para el periodo 2018 si la suma de $ 281,434
- Los inventarios; se tiene una disminución de -13.01% lo que significa se consumió parte del inventario la cantidad de $-922,698.
- En referencia a los créditos impuestos se denota un aumento de un 33.14% expresado en dinero $1, 279,180.
- Se tiene que los gastos pagados por anticipado también tuvieron un aumento de la suma de $202,459 (23%) en relación al año anterior.
- El total activo del que se dispone fácilmente vemos que de un año a otro aumentó en $3809185 lo que implica que se incrementó en un 21% de un periodo a otro, esto es bueno para la empresa ya que se necesita activos corrientes para hacer frente a obligaciones diversas.

- En cuanto a los impuestos a la renta diferido neto la empresa disminuyo en un -19.08% con respecto al periodo 2017, lo que significa que tiene -70,103 dólares estadounidenses en esta cuenta.
- La minera veta dorada SAC muestra que las inversiones en asociadas se mantienen igual $5, 013,063 (-100%) ya que para el periodo 2018 no tuvo inversión alguna.
- Inmuebles, maquinarias y equipos se tiene que hubo una variación relativa de -16% y absoluta con $-354,375, esto se debe a que no hubo aumento de benes si no por el contrario las que se tenía el 2018 siguieron su curso normal de depreciación.
- En mención al Costos de evaluación y exploración; el movimiento de costos de evaluación y exploración de periodo a periodo tuvo una variación de 61.40% expresado en dólares $16, 328,438. No se ha detectado hechos o adicionales que sugieran que el valor en libros pueda exceder su valor recuperable
- El total de los activos implica todo lo que tiene la empresa y podemos observar con claridad que si le fue bien debido a que incrementó sus ventas al contado. La variación absoluta fue positiva $14,700,082 y la relativa 32%. Esto es bueno para la empresa ya que con dichos activos podrá desarrollar día a día sus actividades.

Pasivos

- Con relación a las deudas que posee la empresa tuvo aumento de un año a otro fue -349,244 dólares estadounidenses y expresado en porcentaje disminuyó un -15%, la diferencia es buena con respecto al año anterior esto se debe a que las adquisiciones que realizó la minera lo hizo en gran mayoría al contado.
- Las cuentas por pagar a relacionadas fueron de 242,000 dólares para el periodo 2018 y en el 2017 no tuvo ninguna.
- Otras cuentas por pagar; tuvo una variación de $3, 053,617, esto significa que hubo un incrementó de 23% generado por al pago de tributos por pagar, remuneraciones, diversas obligaciones que tiene la empresa con terceros.

- Las obligaciones financieras que mantenía en el 2017 se incrementó en un 12% esto indicado en dinero suma $320,919, es decir que la empresa adquirió préstamos con entidades bancarias.
- La provisión para cierre de minas a corto plazo no tuvo variación para el 2018 ya que solo para el 2017 se tu $672,024.
- Los pasivos corrientes se incrementaron en 2,595,268 dólares estadounidenses esto expresado en porcentajes es un 56% es porque la empresa tuvo un aumento tanto en tributos como remuneraciones.
- La empresa tuvo un incremento en cuanto a sus deudas financieras a largo plazo la suma de $174,594 en porcentajes fue 78%, lo que significa que su deuda con relación a este ascendió significativamente
- La provisión para cierre de minas a largo plazo aumentó en un 11% con respecto al año anterior $361,363.
- En el total pasivo la empresa va cada vez sumando sus deudas pues de un periodo a otro se incrementó en un (14,72%) en dólares $535,957.

Patrimonio

- Con respecto al capital hubo un incremento de un periodo a otro de $13,889,913 en términos porcentuales 46.30%.
- Los resultados acumulados aumentaron en $606,059 eso indica que el periodo anterior no tuvo perdida, y en términos porcentuales nos resulta -10.40 % esto es bueno para la empresa, pero aún tiene que mejorar.
- En cuanto a los resultados del ejercicio a la empresa no le fue tan bien ya que con respecto al año anterior disminuyó en -2, 927,115 dólares americanos que expresado en porcentaje viene a ser un -8.41%.
- El patrimonio neto de la minera veta dorada SAC se incrementó a $ 11,568,857 y en términos porcentuales 30.14%.
- Con respecto al total de pasivo y patrimonio de un periodo a otro hubo un incremento de $14,700, 082 que expresado en porcentajes es 31.50% esto se debe a que las deudas han bajado considerablemente.

MINERA VETA DORADA S.A.C.

ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017 - 2018

EXPRESADO EN DOLARES ESTADOUNIDENSES

CUENTA	dic-17 AÑO 1	dic-18 AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
INGRESOS	$	$		
Venta de mineral	101,694,809	104,649,558	2,954,749	29.05%
Costo de ventas	-88,801,997	-91,820,896	-3,018,899	33.90%
MARGEN BRUTO	**12,892,812**	**12,828,662**	**-64,150**	-49.76%
Gastos administrativos	-3,847,513	-3,122,300	725,213	-18.84%
Gastos de ventas	-11,846	-3,986	7,860	-66.35%
Gastos de explotación	-34,173	-945,223	-911,050	27.00%
Diversos, neto	561,371	255,254	-306,117	-54.53%
MARGEN OPERATIVO	**9,560,651**	**9,012,407**	**-548,244**	-57.34%
Financieros, neto	-666,763	-191,132	475,631	-71.33%
Diferencia de cambio, neta	-175,432	-192,568	-17,136	97.60%
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	**8,718,456**	**8,628,707**	**-89,749**	-10.20%
Impuesto a la renta	-2,754,237	-2,696,578	57,659	-21.00%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	**5,964,219**	**5,932,129**	**-32,090**	-53.80%

INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADO DE LOS PERIODOS 2017 Y 2018.

- Los ingresos por ventas se incrementaron en un 29.05% expresado en dinero hubo un ascenso de $2, 954,749, lo que significa que la empresa minera tuvo más ingresos en comparación con el año anterior.
- En relación al costo de ventas se tiene que hubo un aumento de un periodo a otro en $-3, 018,899 en términos porcentuales fue de 33.90%, esto no es bueno para la empresa ya que generará a que el margen bruto resulte bajo.
- Con respecto al margen bruto se tuvo una disminución de -64,150 dólares estadounidenses en términos porcentuales resulta -49.76%.
- Los gastos de administración se incrementaron considerable de 725,213 dólares estadounidenses expresado en porcentajes un -18.84%; se tendría manejar mejor esos gastos para que no nos generen pérdidas.
- Los gastos de venta disminuyeron considerablemente de un periodo para otro resultando en un -66.35% que en términos monetarios viene a ser $7,860, esto es muy bueno para la minera.
- Los gastos de explotación variaron positivamente de un año a otro resultando $-911,050 en términos porcentuales es igual a 27%.
- De igual los diversos netos disminuyeron en un -54.53% lo que significa que los gastos de la empresa son bajos $-306,117.
- El margen operativo tuvo una variación buena ya que el resultado de este fue de $-548,244 expresado en porcentajes fue -57.34%.
- Los financieros netos disminuyeron de un año a otros 475,631 dólares estadounidenses esto debido a que va disminuyendo los financiamientos (-71.33%).
- Con relación a la diferencia de cambio hubo un incremento de $-17,136 en términos porcentuales asciende 97.60%.
- La utilidad antes del impuesto a la renta fue de $-89,749 con un porcentaje de -10.20% lo que indica que la utilidad antes del impuesto es menor al año anterior.
- En mención del impuesto a la renta se tiene $57,659 (-21%), lo que indica que para el periodo 2018 se pagará menos renta que el año anterior.

- Finalmente, la utilidad neta del ejercicio tuvo una baja con respecto al periodo anterior resultando $-32,090 expresada en términos porcentuales -53.80%.

Ratios financieros

LIQUIDEZ	2017		2018	
Liquidez general	3.92		3.043	
Liquidez acida	2.40		2.19	
Prueba defensiva	0.87		1.48	
Capital de trabajo	1.40		110.77	

Análisis de liquidez

1) **Liquidez general. -** Esto quiere decir que el activo corriente es de 3.043 más grande que el pasivo corriente para hacer frente y asumir sus deudas.
2) **Prueba acida. -** El respaldo del activo corriente con respecto al pasivo corriente solo es 2.19 veces mayor.
3) **Prueba defensiva. -** Esto nos indica que la empresa cuenta con 1.48 para poder operar sin tener que recurrir a las ventas.
4) **Capital de trabajo. -** La empresa minera tiene una capitalización económica de 110.77 dólares para cumplir con las obligaciones con terceros.

SOLVENCIA	**2017**		**2018**	
Pasivo/patrimonio neto	0.22		0.23	
Pasivo/capital social	2.80		0.70	
Pasivo/activo	0.20		0.18	
Deuda a largo plazo/patrimonio	0.10		0.90	
Pasivo corriente/pasivo	0.60		1.03	

Análisis de solvencia

1) Endeudamiento total. - por cada sol invertido por el dueño hay 0.23 céntimos son aportados por los acreedores, es cierto que esto otorga solvencia, sin embargo, representa mayor riesgo para los socios al ser ellos los que financias en mayor porcentaje a la empresa.

2) Endeudamiento. - esto es que el 18% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos quedarían con un saldo de 82% de su valor después de pagar sus obligaciones.

RENTABILIDAD	**2017**		**2018**	
Margen neto	0.13		0.12	
Margen operativo	1.35		1.42	
U/A	596.4		593.2	
ROE	15.54		9.66	
ROA	12.78		9.66	

Análisis de rentabilidad

1) **Margen neto. -** Por cada sol que la empresa minera vendió, logro una rentabilidad de 0.12%.
2) **Utilidad por acción. -** la empresa veta dorada tiene utilidad por cada acción de 593.20 dólares estadounidense.
3) **ROE. -** por cada sol que tiene el accionista genera un rendimiento de 9.66% sobre el patrimonio.
4) **ROA**. - por cada sol invertido en las acciones generó ese periodo un rendimiento de 9.66% sobre la inversión.

GESTIÓN	**2017**		**2018**	
Rotación de cartera	11.30		76.0	
Rotación de inventarios	-28.80		24.20	
Periodo de pago a proveedores	71		115	
Rotación de caja y bancos	144		276	
Rotación de activos totales	2.20		1.70	
Rotación de activo fijo	5.60		4.74	

Análisis de gestión

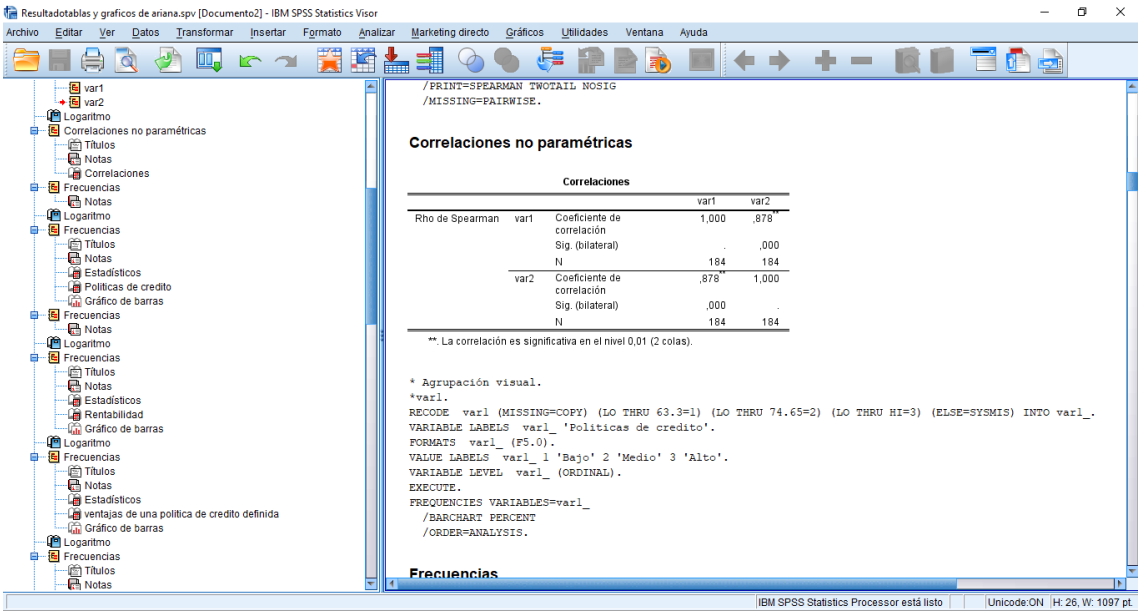
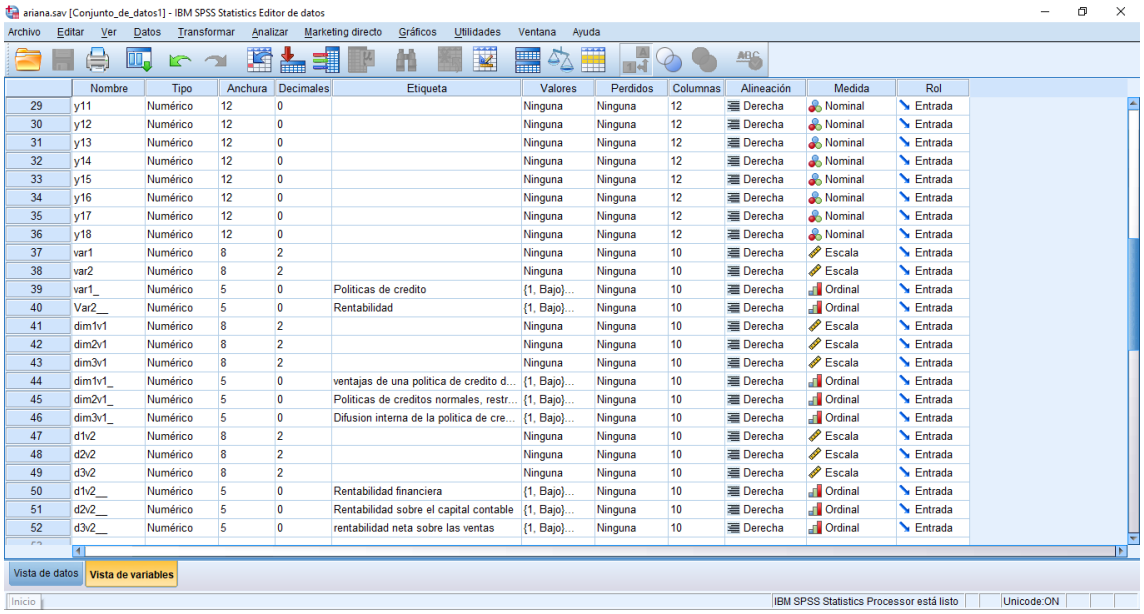
1) **Rotación de cartera. -** las cuentas por cobrar de la empresa minera veta dorada SAC tardan 76 días en que el crédito se convierta en efectivo.
2) **Rotación de inventarios. -** el stock de la empresa tarda 24.20 días en convertirse en efectivo.
3) **Periodo medio de pago a proveedores. -** la empresa tarda 115 días en pagar a sus proveedores.

4) **Rotación de caja y bancos. -** la empresa cuenta con liquidez para cubrir 276 días de venta en el año 2018.
5) **Rotación de activos totales. -** La empresa está colocando entre sus clientes 1.70 veces el valor de la inversión efectuada en el periodo 2018.
6) **Rotación de activo fijo. -** durante el periodo 2018 la empresa vendió por cada dólar invertido en activos fijos $4.74.

Políticas de crédito de la empresa MINERA VETA DORADA SAC

Estas son algunas de las políticas de crédito que la empresa estableció las mismas que serán revisadas al término de un año:

a) Selección de buenos clientes.
b) Evaluación del crédito
c) Aplicación del crédito
d) Términos del crédito
e) Límites de otorgamiento de créditos
f) Plazos en el que los clientes deban pagar sus créditos.
g) La empresa decidió

Conclusión: Luego de conocer algunas de estas políticas y analizar los ratios podemos concluir que la empresa tiene políticas muy bien implementadas ya que en los resultados observamos que si rinden frutos en favor de la minera. Ya que existe buena gestión en cuanto a los créditos por tanto la rentabilidad es buena.

Pantallazos de procesamiento de datos