

09

Recibido: 04 de noviembre del 2024

Aceptado: 15 de diciembre del 2024

Publicado: 04 de enero del 2025

DOI: <https://doi.org/10.57175/evsos.v3i2.219>

Políticas de pago de la Mediana Empresa y Acceso al Crédito 2023 Lima – Perú.

Payment Policies for Medium-Sized Businesses and Access to Credit 2023 Lima – Peru

Teófilo Fortunato Pacheco Trucios¹, Mario Hipólito Osorio Giraldo²,
Richard Diaz Chuquipiondo³, Sergio André Castañeda Pizarro⁴

¹ Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú.

Correo Institucional: tpacheco@unfv.edu.pe

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0307-3833>

² Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú.

Correo Institucional: mosorio@unfv.edu.pe

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2019-5576>

³ Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú.

Correo Institucional: rdiaz@unfv.edu.pe

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8282-9589>

⁴ Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú.

Correo Institucional: 2019010863@unfv.edu.pe

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8825-7027>

Esta obra está bajo una licencia
internacional Creative Commons

Atribución 4.0.



Resumen

Esta fue una investigación exploratoria - explicativa cuyo objetivo fue conocer como son las políticas de pagos a proveedores en las medianas empresas y su vinculación con el acceso al crédito.

El diseño fue no experimental, cabe indicar que la relación de las variables de estudio ha sido altamente investigada a nivel de las grandes empresas; pero se desconocía cómo son las políticas de pagos a proveedores en las medianas empresas peruanas y cuál es el pensamiento de los empresarios respecto a la vinculación de acceso al crédito.

La conclusión fue que las medianas empresas tienen un alto nivel de comunicación verbal a diferencia de las grandes empresas donde la documentación es mucho más relevante, por este motivo las políticas de pago en las medianas empresas son verbales y existe una relación con la obtención a los diversos créditos; porque todo negocio debe apalancarse financieramente sobre todo con el crédito más blando, como es el crédito de proveedores.

Palabras claves: Políticas de pago - Mediana Empresa - Acceso al Crédito 2023

Abstract

This was an exploratory-explanatory research whose objective was to know what the supplier payment policies are in medium-sized companies and their link with access to credit.

The design was non-experimental, it should be noted that the relationship between the study variables has been highly researched at the level of large companies; but it was unknown what the supplier payment policies are in Peruvian medium-sized companies and what the entrepreneurs' thoughts are regarding the link with access to credit.

It was concluded that medium-sized companies have a high level of verbal communication unlike large companies where documentation is much more relevant, for this reason the payment policies in medium-sized companies are verbal and there is a relationship with obtaining various credits; because every business must be financially leveraged especially with the softest credit such as credit to suppliers.

Keywords: Payment Policies - Medium-sized Enterprises - Access to Credit 2023

1. Introducción

Si bien existe una aceptación de la relación en las variables de la presente investigación a nivel de teórico y del contexto de las grandes empresas. Sin embargo, no existe literatura sobre políticas de pago empresarial a proveedores y su relación con el acceso a crédito; pero de acuerdo a (Brachfield, 2018), existe beneficios retrasar los pagos; el mayor tiempo posible.

Toda vez que está fue una investigación exploratoria se realizarán preguntas en lugar de problemas. Pregunta general fue, cómo son las políticas de pagos a proveedores en las medianas empresas y su vinculación con el acceso al crédito. Preguntas específicas: Cómo se plantean las políticas de pagos a proveedores en las medianas empresas en relación al flujo de caja. Cómo se fijan las políticas de pagos a proveedores en las medianas empresas y su nexa con la gestión financiera.

Respecto al objetivo de la investigación, el objetivo general fue, conocer como son las políticas de pagos a proveedores en las medianas empresas y su vinculación con el acceso al crédito. Objetivos específicos: Comprender como se plantean las políticas de pagos a proveedores en las medianas empresas en relación al flujo de caja. Entender cómo se fijan las políticas de pagos a proveedores en las medianas empresas y su nexa con la gestión financiera.

2. Desarrollo

Siendo la investigación cualitativa, la estrategia de recolección de datos, fue primero un estudio documental, posteriormente entrevistas y una encuesta a representantes y/o contadores de 368 medianas empresas ubicadas en la ciudad de Lima.

2.1 Teoría

2.2.1 Principios generales de pago

El comercio surgió en cuando las personas tomaron la decisión de intercambiar productos; para algunos investigadores como Phillips (1994), tendrían sus inicios entre e 17000 a 3000 A.C, en momento que se fortalece la agricultura, y por lo tanto las personas tienen un mejor control sobre el abastecimiento de alimentos y también el deseo de combinar sus alimentos, mediante el intercambio.

Respecto a la información del párrafo anterior, el hecho es que el fenómeno del comercio se inició antes de la fecha indica; pues los seres humanos siempre han utilizado algún medio de intercambio; pero el comercio crece exponencialmente con la agricultura y la moneda, estos dos elementos permiten expandir el comercio.

Con el incremento del comercio se hace importante es establecimiento de reglas para garantizar tanto al sujeto activo, el acreedor; como el sujeto pasivo, el deudor, la satisfacción de ambas partes y estos principios se han incorporado al código civil de los diferentes países a continuación se mencionará los principios en relación a lo manifestado por Tuiro (2022):

Principio de identidad; esto está relacionado con el cumplimiento por parte del acreedor, de un producto de acuerdo al ofrecimiento realizado; cabe indicar que no se trata de entregar un producto en óptimas condiciones; sino del cumplimiento de las características indicadas y manifestadas. Así, si un comerciante ofrece vender autos siniestrados, con ciertas características, lo que el acreedor recibirá es el vehículo en las condiciones del acuerdo, si estas no se cumpliesen entonces el acreedor puede devolverlo.

Asimismo, cabe señalar la existencia de un periodo de garantía, pues el avance tecnológico, coloca al acreedor en una situación de desventaja al no conocer en la totalidad el estado del producto recibido.

Principio de integridad de pago, se refiere a la cancelación total de la deuda; sin embargo, cabe indicar que existen acuerdo de pagos parciales, en estos casos el principio de la integridad de pago se mantiene; porque al existir las cuotas, el acreedor se compromete a cancelar la totalidad de todos los pagos parciales.

Principio de oportunidad de pago, el tiempo es uno de los recursos más escasos; pero también genera volatilidad, en relación a otros factores; es así como los retrasos de los pagos pueden generar pérdidas; pues por lo general en el mercado existe una cadena de pagos, es decir, alguien es a la vez acreedor y deudor, por lo tanto, el retraso puede generar pérdida patrimonial.

Principio de localización se basa en que el pago debe realizarse en el lugar en donde previamente se ha acordado; pero esto ha evolucionado con el desarrollo tecnológico y no solamente hace referencia a un punto geográfico, sino a un número de cuenta en el cual se debe depositar con principio de oportunidad.

2.2.2 Teoría de decisiones

Las teorías de decisiones, suman un conjunto de otras teorías previas relacionadas; entre ellas se encuentran las teorías de decisiones paramétricas, en ellas se encuentran tres elementos fundamentales la certidumbre, el riesgo y la incertidumbre. Por otro lado, se encuentran la teoría de decisión estratégica, denominada también teoría de juegos y finalmente la teoría de la elección social.

De acuerdo a Aguiar, (2004), la teoría de las decisiones es la descripción de como las personas analizan y deciden, al respecto al teoría paramétrica, son también conocidas como la teoría estadística de las decisiones o simplemente teoría de las decisiones, y es cuando una persona decide sobre la información que maneja al respecto tiene tres posibilidades certidumbre, riesgo e incertidumbre.

Reconociendo que la certidumbre se realiza en condiciones de total conocimiento de la situación, por lo cual existe una gran posibilidad de que suceda lo esperado; el riesgo es una situación intermedia, donde la situación esperada tiene una posibilidad intermedia que no suceda, y la incertidumbre es cuando los decisores no tienen el control y pueden ocurrir situaciones inesperadas.

Asimismo, cabe indicar que existe, según Universidad de Costa Rica [UCR] (2021) “el criterio optimista, se considera el mejor pago para cada alternativa y se elige la alternativa con el mayor de ellos” (p.4); asimismo también puede hacerlo bajo el criterio de pesimista, tomando la decisión mayor de los considerandos mínimos.

Luego, de lo indicado en el párrafo anterior, está el criterio realista denominado también Hurwicz, se determina a partir de la aplicación del promedio ponderado = α (mejor fila) + $(1-\alpha)$ (peor fila), en este caso $\alpha = 0,8$. La probabilidad de Laplace,

parte que todos tienen las mismas posibilidades por lo tanto $\alpha = 0,5$. Por su parte la opción Minimax, es tomar el resultado más bajo tanto a nivel del máximo de la fila.

2.2.3 Teoría del crecimiento empresarial

La teoría de la curva de Greiner: Al respecto del crecimiento empresarial en Greiner (1972), propuso cinco fases del crecimiento de las organizaciones empresarial tienen cinco etapas, ellas en orden son: creatividad, dirección, delegación, coordinación; posteriormente, incrementa una sexta denominada de las alianzas.

Las cinco primeras etapas tienen una correlación con crisis, es decir que cada etapa de la evolución las empresas experimentan crisis de las cuales deben salir fortalecidas para lograr la superación de las organizaciones. Respecto a las crisis estas tienen las siguientes denominaciones: crisis de dirección, crisis de autonomía, crisis de papeleo, crisis de crecimiento interno. La sexta fase no tiene crisis, por lo cual se supone haber alcanzado el más alto nivel.

Cabe destacar que la evolución de las organizaciones de acuerdo a Greiner, están estrechamente ligados, a la superación de condiciones generadas obviamente por el crecimiento el cual genera situaciones a las cuales el economista norteamericano denomina crisis, pues esta es una percepción motiva, por los conflictos que se generan respecto a las situaciones problemáticas suscitadas ante los diversos incrementos los cuales las organizaciones no pueden manejar rápidamente.

La teoría de la dimensión empresarial: Esta es usada para efectos tributarias, y consideran las siguientes variables dimensionales: cantidad de trabajadores, volumen de producción y ventas, total de activos, recursos propios y beneficios anuales; todos estos criterios van a influir en la determinación de la dimensión de las empresas, en relación a la realidad de cada país.

En términos generales existe un consenso en cuenta a la denominación de los niveles organizacionales que son: microempresas, pequeñas, mediana, grande. Sin embargo, en diferentes ámbitos pueden cambiar las características. En lo relacionado a la recaudación empresarial, se prioriza la cantidad de trabajadores, las ventas y los beneficios.

2.2.4 Teoría del desarrollo organizacional

Cualquier incorporación al interior de las organizaciones pasa por un proceso de crisis de gestión, porque existen elementos al interior que tienen una acción de resistencia o facilitación para la interiorización. Es así como maquinarias; pueden generar zozobra entre el personal; algunos de los cuales puede sentir, que sus empleos pueden estar en riesgo.

Las maquinarias, los equipos, un nuevo personal, todo genera reacciones diversas y contrapuestas, al respecto, de acuerdo a la palabra desarrollo organizacional surge aproximadamente en 1947 y a partir de ese momento se han gestado una serie de propuestas diversas; pero con elemento fundamental como es el desarrollo organizacional, como una estrategia para fortalecer las empresas, con mecanismos previamente seleccionados.

Al respecto del párrafo anterior, para quienes proponen el desarrollo organizaciones, establecen que la evolución de las empresas no se produce de manera mecánica y que la evolución puede facilitarse mediante mecanismos, al respecto Hernández, Gallarzo; Espinoza, (2011), indican “permite observar que la evolución de esta estrategia de cambio ha sido irregular, ha crecido de forma lenta, y que su presencia en nuestro ámbito laboral ha sido poco consistente”, la autocrítica se debe a que no existe un formato único, y que por lo tanto trabajar en el desarrollo organizacional, es una actividad personalizada, y por eso el D.O. ha crecido lentamente.

Al respecto, el Modelo del cambio del comportamiento: Este modelo está orientado a las personas, es decir a fortalecer las conductas y comportamientos a través diversas actividades formativas, de capacitación y de valores; pues todos estos elementos tienen un impacto en las personas.

Asimismo, se encuentra el modelo del cambio estructural: Quienes propones este modelo proponen que los cambios están relacionados a los procedimientos, por sobretodo y que las personas simplemente deben involucrase a los cambios de los procesos.

Por otro lado, está el modelo mixto: Este modelo reconoce que ambos elementos el conductual y el estructural son necesarios para el cambio, motivo por lo cual se combinan ambas acciones. Cabe indicar que las realidades empresariales son diversas y las medidas deben considerarse de acuerdo a las crisis a superar.

2.2.5 Teoría económica de la empresa

La teoría económica de la empresa es un conjunto de teorías que describen la estructura económica de las organizaciones empresariales; además de la descripción las teorías económicas, permiten interpretar los hechos y definir los acontecimientos, finalmente permite realizar pronósticos.

De acuerdo a Santiago (2021), las organizaciones empresariales fundamentalmente desarrollan económicas y sus decisiones son económicas, por lo tanto, se deben conocer detalladamente, como afectan las decisiones, en el crecimiento y desarrollo de las empresas; independientemente que se reconozca la relación entre las decisiones y la economía.

Asimismo, Santiago (2021) indica, como planteamientos fundamentales: “1. Análisis económico del marco institucional de la propia empresa (orden económico). 2. Análisis de la institución desde su organización interna. 3. Análisis de los planes de producción, localización, calidad de producto, precios de equilibrio en los mercados...” (p.31), sobre estos se fundamentan los estudios para el desarrollo de las empresas. A continuación, se desarrollarán tres teorías, que son parte de la teoría general de economía de la empresa:

En primer lugar la Teoría institucional: esta teoría se centra en la evolución de las organizaciones, denominadas instituciones en términos generales, como se ha mencionado anteriormente, las empresas interactúan en un ecosistema denominado mercado, donde existen una serie de elementos, los cuales son considerados para la toma de decisiones, de lo cual resulta la dinámica o la estática de la organización, existen muchas teorías institucionales, las cuales, priorizan ciertas variables para explicar el crecimiento institucional, pero independientemente todas reconocen la decisión, como el elemento que genera el resultado.

La segunda es la Teoría de producción: las unidades productivas, es decir las empresas, generan productos para los cuales deben adquirir insumos, materia prima, entre otros. Es decir, la producción solo puede gestarse mediante el pago de costos, cuando estos van directamente al producto y gastos cuando estos no tienen relevancia en el proceso productivo, y es lo que cuesta para para distribuirlo.

Sin embargo, la teoría de la producción se moderniza con la introducción de tecnología superior, en relación a la evolución de la empresa. Históricamente las empresas transformaron y desarrollaron productos, con el valor trabajo, este valor a disminuido, en relación a la tecnología, a tal punto que existe empresas totalmente automatizadas; lo que genera un nuevo panorama en la producción y en la manera de calcular su producción.

La tercera teoría es la de costes: Se basa en los costos que se producen en la fabricación de los productos, comprendiéndose que los costos, son aquellos que están relacionados a la elaboración de producto, en tal sentido básicamente se han dividido en dos los costos variables y los costos fijos.

Respecto a la definición de los costos variables y fijos, estos se conceptualizan de la siguiente manera: Costos variable, son aquellos que se cambian en relación al producto siendo proporcional a la producción, es decir a mayor cantidad de unidades producidas, se incrementa la demanda y la adquisición de los mismos.

Sin embargo, respecto a los costos variables, se debe indicar que la gestión permite negociar algunos costos, en relación al volumen de producción; en tal sentido, las grandes empresas pueden acceder a menores precios, generándose de esta manera una variación positiva en una producción mayor.

Los costos fijos, en cambio se mantienen inalterables en relación a la producción, por lo tanto, cuando llega al punto de quiebre, es decir que el costo fijo empieza a disminuir en relación al incremento de la producción. Si bien en términos de desembolso no se modifica en términos de impacto respecto al costo de producto sí, el costo fijo, cuando supera el punto de equilibrio, se reduce proporcionalmente a la producción.

Dentro de la clasificación de costos, están también los costos de explotación, como lo son los relacionados a las ventas y la distribución, estos generalmente eran considerados gastos administrativos. Y los costos industriales, son los que se relacionan a la producción y a la gestión de la producción.

Para la siguiente tesis, lo importante son los costos financieros, estos son los gastos que tienen las empresas, por utilizar un dinero de terceros, ya sea a través de terceros, como el sistema financiero o de directo es decir personas que prestan, ahorros o su capital a otras personas.

2.2.6 Modelos económico-matemáticos en la decisión empresarial

Como se mencionó anteriormente las unidades productivas, toman decisiones económicas en tal sentido cada empresa genera su propio modelo económico; porque finalmente, el objetivo es el incremento del patrimonio, y esto es posible sobre la base de decisiones asertivas económicas. Existe una clasificación respecto a los modelos:

El primero son los modelos objetivos subjetivos: Por lo general los modelos se aplican mediante metodología científica, siendo profusamente objetivo; sin embargo, la población, los demandantes, los clientes tomando decisiones emocionales y para entenderlos se requiere de plantearlos de manera subjetiva, en este sentido existe la posibilidad de generar modelos subjetivos.

Los segundos se agrupan en modelos analíticos y de simulación: Los modelos analíticos en general se elaboran para el desarrollo de soluciones, y deben resolver los problemas. En tanto los modelos simuladores son representación de las realidades, mediante un conjunto limitado de variables, con los cuales se operan con la finalidad de encontrar posibilidad de soluciones.

Los terceros son los modelos estáticos y dinámicos: El primero modelo es aquel que no incluye variación en el tiempo; en segundo se incluyen parámetros de cambio; porque en la trayectoria hay modificación, pues que, en el lapso de tiempo, se conoce que se producen cambios.

Los cuartos se agrupan en los Modelos deterministas y probabilísticos: El modelo determinista se basa en que se dar por hecho el conocimiento de todas las variables que influyen en una situación y por lo tanto no ya está determinado. Los modelos probabilísticos, se parte de la condición de que no se conocen todas las variables; motivo por el cual las respuestas significan una probabilidad.

2.2.7 Teoría financiera

La teoría financiera es en realidad un conjunto de principios los cuales son determinantes para la toma de decisiones, entre los conocimientos más importantes para las decisiones están el valor y riesgo, a lo cual debe considerarse la dinámica, pues toda resolución se debe realizar en un ambiente dinámico a continuación los principios para la decisión financiera.

Formación de los precios en el mercado de capitales: de acuerdo a Pina (2015), la formación de los precios transita entre la razón y la emoción, por la cual está surgiendo la denomina finanzas conductuales la cual propone explicar las decisiones financieras a partir de la conducta y no simplemente de la razón, por lo cual la conformación de precios ya no es simplemente la sumatoria de costos y gastos, sino también las compensaciones emocionales de los compradores, lo cual tiene un impacto en el mercado de capitales

Diversificación del riesgo: esta teoría se plantea que el riesgo se reduce al prorratar la inversión comprando diversos activos de manera que se genere una balanza la cual permite tener una media de riesgo, la cual asegure la continuidad; porque por lo general, los valores de mayor riesgo generar la posibilidad de un mayor ingreso a futuro.

La noción financiera de valor: los ingredientes del valor se han incrementado en relación a la competencia y la evolución de las organizaciones empresariales. Si bien desde la perspectiva financiera se debe maximizar el valor, la creación del mismo, ya no incluyen solamente tangibles; sino intangibles; por eso ha crecido el concepto de las finanzas conductuales.

Fondo de maniobra y gestión del circulante: el fondo de maniobra es un ratio de liquidez, como capital circulante, el cual se determina con una división entre el valor del activo corriente con el pasivo corriente. Por su parte la gestión del circulante es la planificación y el control de los flujos de caja, siendo el objetivo garantizar liquidez a la empresa para continuar su trayectoria.

Coste de capital y estructura financiera: el coste de capital es la deuda que asume la empresa al obtener de un tercero capital para financiar las operaciones, como también proyectos. Respecto a la estructura financiera es la composición de los diversos recursos económicos de la empresa, cabe señalar que existen recursos externos, como también internos.

Modelos de selección de inversiones: existen dos tipos de selección de inversión; los métodos estáticos y los dinámicos; respecto al primero modelo que no sufre cambios en el tiempo. Sobre los métodos dinámicos, es un método que parte de los cambios de valor en relación al tiempo, en tal sentido se consideran los flujos como consecuencia a la vida de la inversión.

Valoración de activos capital: esto sirve para medir el rendimiento de la inversión; sirve también para fijar los precios, para lo cual se utiliza el Modelo de valoración de activos financieros, (CAPM), cabe indicar que este modelo surge bajo la premisa del equilibrio del mercado.

Riesgos financieros y productos derivados: se conocen como riesgos financieros, las posibilidades de pérdidas que existen cada vez que se toman decisiones, los tipos de riesgo son de cambio, de tasas de interés y de mercado. Respecto a los derivados financieros se refieren a los contratos sobre un valor, sino que derivan de otro valor, por este motivo le dicen derivados

Activos intangibles: son activos inmateriales es decir que no tienen atribución física; pero que tienen un valor de cambio, entre ellas está las marcas registradas, en algunos casos su valor puede ser superior a los activos tangibles. También están las patentes, con la cual se elaboran los productos. También se consideran como parte del activo intangible las metodologías de negocios y la propiedad intelectual.

2.2 Metodología

Esta es una investigación aplicada, de nivel exploratorio – explicativo pues como se ha detallado en los antecedentes existe investigaciones directas sobre el estudio de la variable independiente que en este caso es la política de pagos, en tal sentido se estudiará esta herramienta y como se diseñada, creada y aplica en las organizaciones empresariales de nivel de mediana empresa y saber cómo esta herramienta le ha servido para gestionar su acceso al crédito.

El enfoque de la investigación es cualitativo con trabajo de campo y una recolección de datos bibliográfico, con entrevistas de profundidad, para así conocer la perspectiva de diversos ángulos tanto profesionales, como personales dedicados al mundo financiero y crediticio.

Ámbito espacial y temporal del estudio: El ambiente espacial es Lima Metropolitana, cuyo territorio es de 2.819 k² y dentro de este espacio se encuentra 43 distritos, con una población cercana de 10 millones de ciudadanos, donde se encuentran ubicadas alrededor de 855.094 empresa entre micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Esta investigación es exploratoria - explicativa cuyo objetivo es informar cómo se constituye las políticas de pago de las medianas empresa y su relación con el acceso al crédito. Cabe indicar que si bien está relación de deducción existe, esta investigación tiene como unidad de investigación a la mediana empresa, respecto a las cuales no se han desarrollado investigaciones, por este motivo la investigación exploratoria y explicativo, porque ya es conocida la relación a nivel de la gran empresa.

El diseño es no experimental, porque no se va a realizar ninguna modificación a la variable independiente, sino se presentarán las variables en su condición actual. Cabe indicar que se conoce que existe una relación entre las variables de investigación, en las grandes empresas; pero aquí las investigaciones tienen como unidad de investigación a las medianas empresas del Lima.

El ambiente espacial es Lima Metropolitana, cuyo territorio es de 2.819 k² y dentro de este espacio se encuentra 43 distritos, con una población cercana de 10 millones de ciudadanos, donde se encuentran ubicadas alrededor de 855.094 empresas y las medianas empresas representan el 0,1% equivalente a 8.550 y luego de aplicar la fórmula de la muestra, da como resultado 368 medianas empresas de Lima.

Esta muestra solo será usada para la encuesta, porque para las entrevistas y entrevistas de profundidad se realizarán mediante muestro por conveniencia, solicitando a empresarios, ejecutivos de las empresas financieras y académicos.

La unidad de análisis son las políticas de pago de proveedores de las medianas empresas. Las cuales se quieren conocer sobre su creación, su formulación y su efecto en el acceso a las fuentes de financiamiento. Considerando que esta es una investigación básica se recolecta información de las diferentes partes interesadas para determinar describir los atributos.

Las técnicas para esta investigación fueron:

La entrevista: Es una técnica para recolectar información directa de las personas que están relacionadas con el tema, para lo cual se elaborará un cuestionario mixto con preguntas abiertas y cerradas.

Entrevista de profundidad: Es una técnica para recolectar información se utilizará para personas que, debido a su experiencia, el puesto que ocupan o su conocimiento sobre el tema se desarrollen una entrevista de profundidad, básicamente con un cuestionario abierto.

Análisis de documentos: Se utilizará para analizar las políticas de pagos a proveedores que se puedan recolectar mediante una guía de análisis documentario.

Encuesta: Finalmente se realizará una encuesta para conocer si las empresas consideran las políticas de pagos de proveedores como herramienta para fortalecer su organización y la relación que existe con el acceso a crédito.

2.3 Resultados

2.3.1 Resultado de las entrevistas realizadas a 22 empresarios

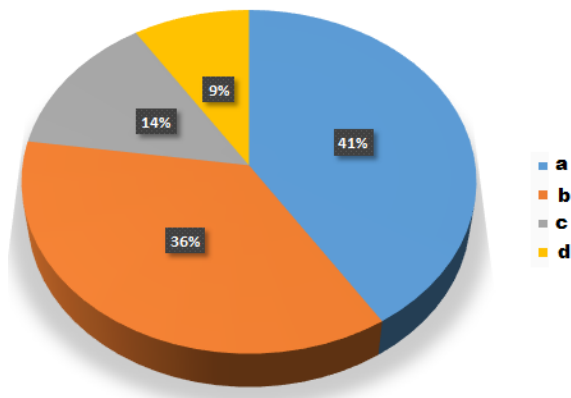


Figura 1. ¿Le parece importante que las empresas cuenten con una política de pagos?

Los resultados respecto a la primera pregunta fueron:

- a) 09 empresarios no consideran importante pues solo es necesario cumplir con los proveedores.
- b) 08 empresarios consideraron importante para controlar el dinero
- c) 03 empresarios indicaron que no tiene importancia; porque la empresa tiene pocos clientes y todos cumplen puntualmente.
- d) 02 empresarios ese es un tema del área contable

Tras la primera ronda de preguntas. Se procedió a dividir a los entrevistados por respuesta y hacerles una contra pregunta de la siguiente manera

Para el grupo a se le preguntó: ¿Por qué es importante que las medianas empresas paguen puntualmente a los proveedores?

El análisis de las respuestas dio la siguiente conjetura: Porque los entrevistados consideran que su crecimiento está relacionado al crédito obtenido de proveedores y suponen la mejor forma para continuar creciendo.

Para el grupo b se le preguntó: ¿Por qué considerara importante la política de pagos para controlar el dinero?

El análisis de las respuestas dio la siguiente conjetura: Los entrevistados tienen empresas que ya otorgan créditos; por lo tanto, tienen que controlar el crédito que otorgan, con el crédito que reciben.

Para el grupo c se le preguntó: ¿Cuándo tenga más clientes considera necesario tener una política de pagos?

El análisis de las respuestas dio la siguiente conjetura: Estas empresas prácticamente tienen una alianza estratégica con un grupo pequeñas de empresas; motivo por el cual no consideran necesario tener una política de pagos; porque toda marcha en relaciones a los contratos y/o acuerdos.

Para el grupo d se le preguntó: ¿Por qué considerara que la política de pagos es un tema del área contable?

El análisis de las respuestas dio la siguiente conjetura: Es posible que quienes respondieron no quisieron dar detalles del porque no tienen políticas de pagos.

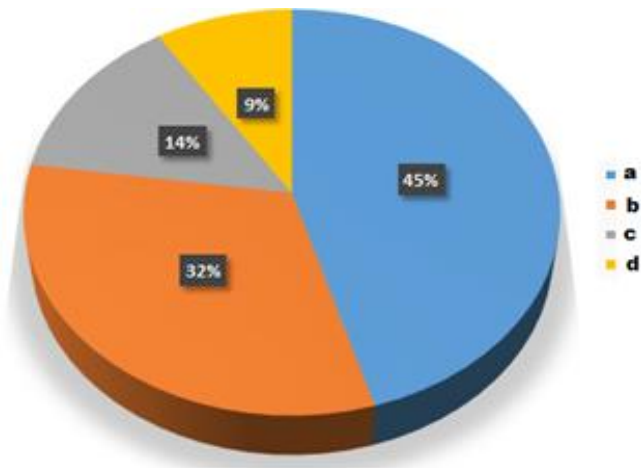


Figura 2. ¿Cuál es el tipo de crédito más importante para las medianas empresas?

Los resultados respecto a la segunda pregunta fueron:

- a) 10 empresarios respondieron que depende de la situación y la condición; sin embargo, para mantener en funcionamiento es el crédito de proveedores.

- b) 07 de los entrevistados indicaron que en los primeros años han utilizado créditos de proveedores, créditos familiares y no bancarizados. Asimismo, los créditos de cuenta corriente y los hipotecarios, son muy importantes.
- c) 03 Este grupo de empresarios consideraron que los créditos de cuenta corriente, son los más importantes para su desarrollo.
- d) 02 Para este conjunto de empresarios manifestaron, que todos de una manera muy abusivos.

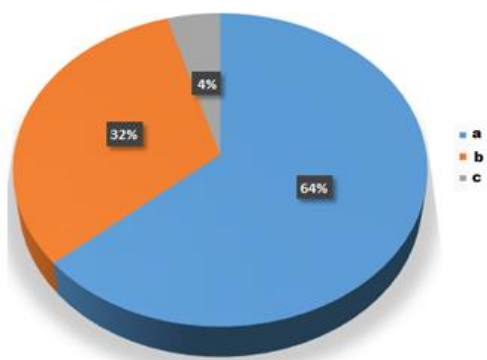


Figura 3. ¿Cuál es la relación de las políticas de pagos y el acceso al crédito?

- a) 14 empresarios el pagar puntualmente permite tener acceso a diversos créditos.
- b) Este grupo de 07 indicaron no necesitar políticas de pago, pues a su entender es solo cumplir puntualmente.
- c) 01 no tiene una respuesta contundente verbal. No obstante, por código gestual, se deduce que ya está solucionado.

2.3.2 Presentación de las entrevistas de profundidad

Se realizó a tres empresarios, la primera pregunta fue: porqué los empresarios de las medianas empresas no consideran importante tener una política de pagos. La siguiente es un consolidado de todas las respuestas

Los tres entrevistados considerar lo siguiente, que una gran mayoría de empresarios son emprendedores sin formación académica y financiera. Por otro lado, al parecer la gran mayoría empieza dirigiendo pequeños negocios y consolidando sus negocios básicamente con el crédito de proveedores y créditos familiares.

Cabe indicar que como se indica en los resultados utilizan mucho el sobregiro y el crédito hipotecario. Por otro lado, no es cierto que no tenga una política de pagos, lo que sucede es que no tienen por escrito; porque su política básicamente sería la de pagar puntualmente a sus proveedores.

Por los datos tomados, se deduce que son las grandes empresas las que plantean una política de pagos, porque tienen una mayor fuerza de negociación y quienes quieren vender algo o brindar servicios, tienen que acatar las normas establecidas por la empresa de mayor poder.

Se realizó a tres empresarios, la segunda pregunta fue: Se considera entonces que, a pesar de no tener una política de pagos escrita, si tienen políticas de pago.

Las grandes empresas tienen una base documentaria muy estructurada, en el caso de micro, pequeñas y medianas empresas la mayor parte de sus disposiciones son basado en el lenguaje verbal, en tal sentido es imposible que una organización empresarial, haya alcanzado el nivel de mediana empresa; sin planificar sus pagos y sus créditos, en tal sentido lo más seguro es que si haya una política verbal.

2.3.3 Resultado del análisis documental

La expectativa al iniciar era que las empresas tuvieran políticas de pagos redactadas y difundidas; no obstante, no se encontró durante la investigación, por este motivo no se pudo realizar el análisis de documentos. Lo que no quiere decir es que haya medianas empresas con políticas de pagos redactadas y difundidas.

2.3.4 Resultado de la encuesta

Se encuestaron a 368 representantes de medianas empresas.

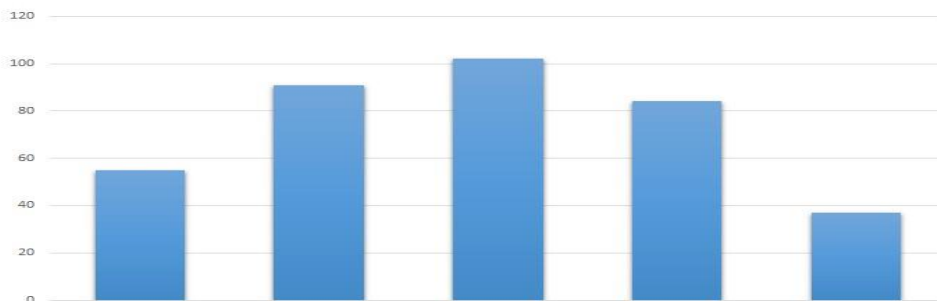


Figura 4. Las políticas de pagos se plantean por decisión de la gerente general.

De acuerdo a los resultados 55 encuestados (14,95%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 25%, (92 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 27,64%, 102 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 22,83%, 84 indica que alguna vez (puntuación 2). 35 encuestados (9,51%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

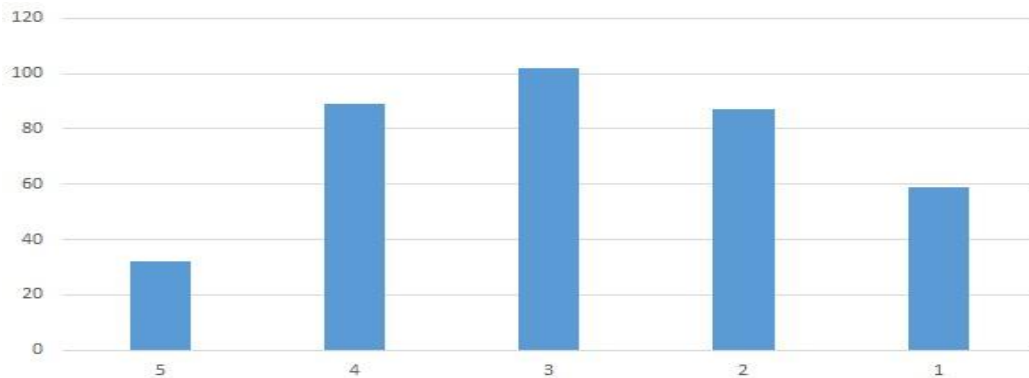


Figura 5. Las políticas de pagos se plantean por decisión del directorio.

De acuerdo a los resultados 32 encuestados (8,70%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,64%, (87 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 28,26%, 104 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 23,37%, 86 indica que alguna vez (puntuación 2). 59 encuestados (9,51%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

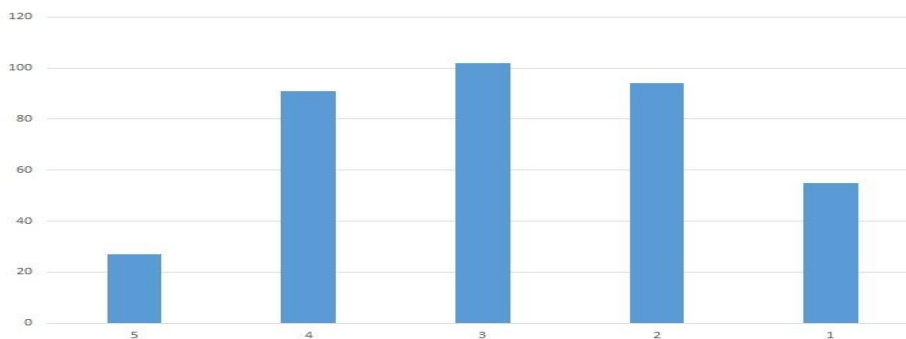


Figura 6. Las políticas de pagos se plantean por decisión del gerente financiero y/o contador.

De acuerdo a los resultados 27 encuestados (7,34%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,64%, (87 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 28,26%, 104 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 25,27%, 93 indica que alguna vez (puntuación 2). 57 encuestados (15,49%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

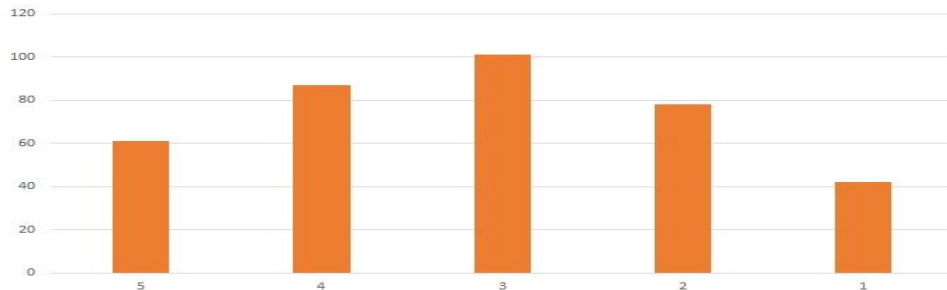


Figura 7. Las políticas de pagos son fijadas desde la perspectiva financiera por la gerencia general.

De acuerdo a los resultados 60 encuestados (16,30%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,91%, (88 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 27,17%, 100 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 21,47%, 79 indica que alguna vez (puntuación 2). 41 encuestados (11,14%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

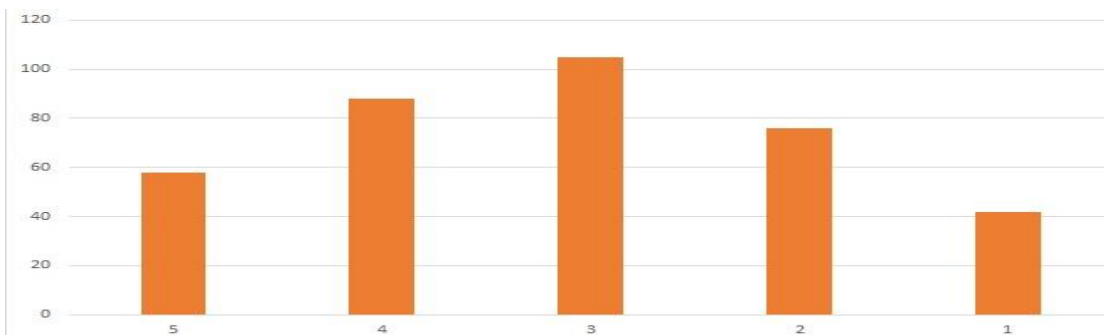


Figura 8. Las políticas de pagos son fijadas desde la perspectiva financiera por el directorio.

De acuerdo a los resultados 58 encuestados (15,76%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,64%, (87 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 29,08%, 107 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 20,38%, 75 indica que alguna vez (puntuación 2). 41 encuestados (11,14%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

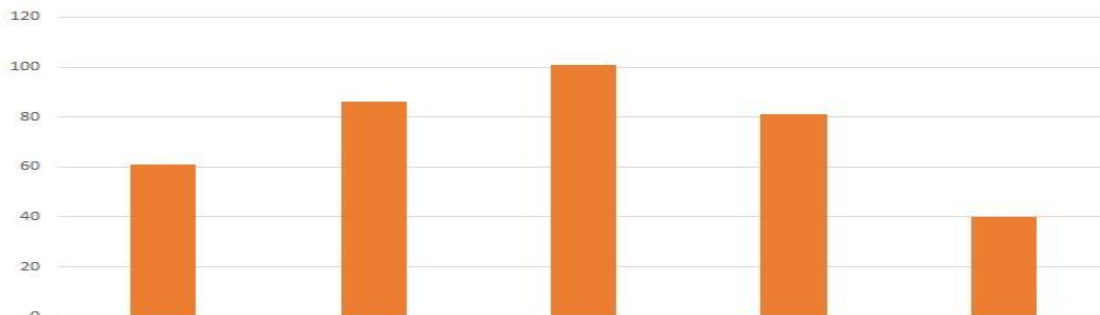


Figura 9. Las políticas de pagos son fijadas desde la perspectiva financiera del gerente financiero y/o contador.

De acuerdo a los resultados 61 encuestados (16,58%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,37%, (86 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 27,45%, 101 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 21,74%, 80 indica que alguna vez (puntuación 2). 40 encuestados (10,87%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

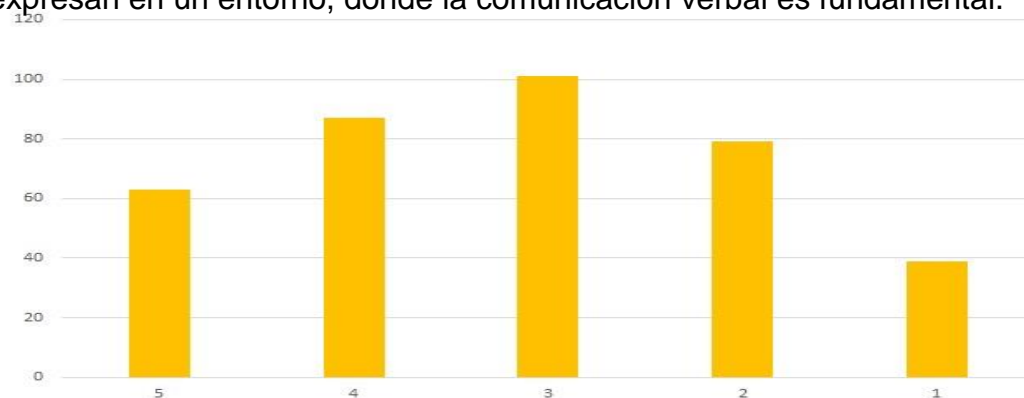


Figura 10. El flujo de caja es un elemento decisorio para el planteamiento de las políticas de pago por parte de la gerencia.

De acuerdo a los resultados 62 encuestados (16,85%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,91%, (88 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 27,17%, 100 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 21,47%, 79 indica que alguna vez (puntuación 2). 39 encuestados (10,60%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

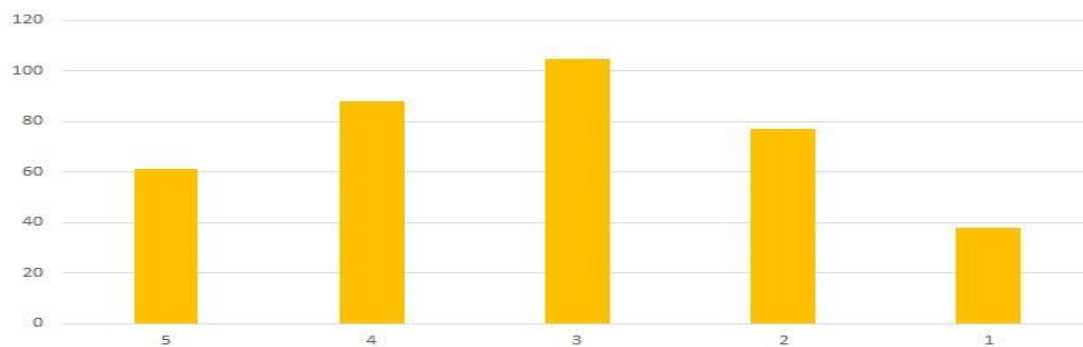


Figura 11. El flujo de caja es un elemento decisorio para el planteamiento de las políticas de pago por parte del directorio.

De acuerdo a los resultados 60 encuestados (16,30%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,37%, (86 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 28,53%, 105 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 21,20%, 78 indica que alguna vez (puntuación 2). 39 encuestados (10,60%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

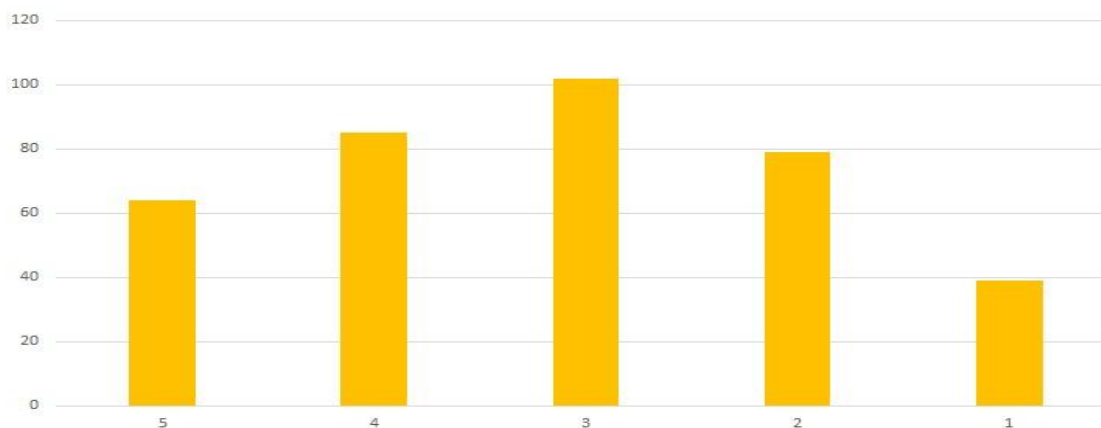


Figura 12. El flujo de caja es un elemento decisorio para el planteamiento de las políticas de pago por parte de la gerencia financiera y/ contador.

De acuerdo a los resultados 63 encuestados (17,12%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,37%, (86 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 27,45%, 101 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 21,47%, 79 indica que alguna vez (puntuación 2). 39 encuestados (10,60%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

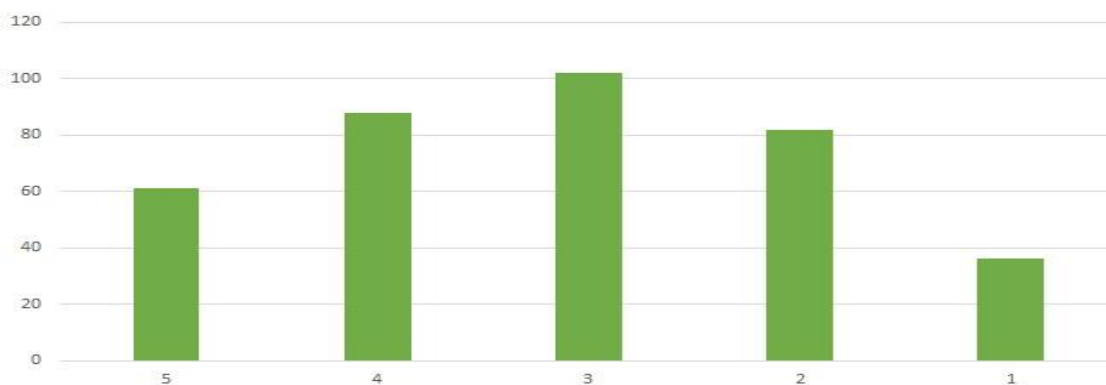


Figura 13. La gestión financiera es un elemento decisorio para fijar las políticas de pago por parte de la gerencia.

De acuerdo a los resultados 60 encuestados (16,30%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 24,18%, (89 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 27,45%, 101 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 22,01%, 81 indica que alguna vez (puntuación 2). 37

encuestados (10,05%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

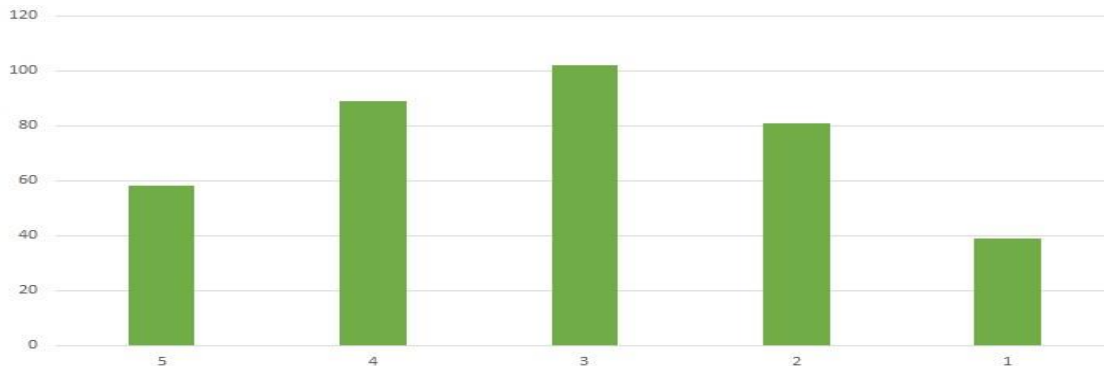


Figura 14. La gestión financiera es un elemento decisorio para fijar las políticas de pago por parte del directorio.

De acuerdo a los resultados 59 encuestados (16,03%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,91%, (88 encuestados) opinó (calificación 4) que casi siempre sucede. El 27,72%, 102 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 21,74%, 81 indica que alguna vez (puntuación 2). 39 encuestados (10,60%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

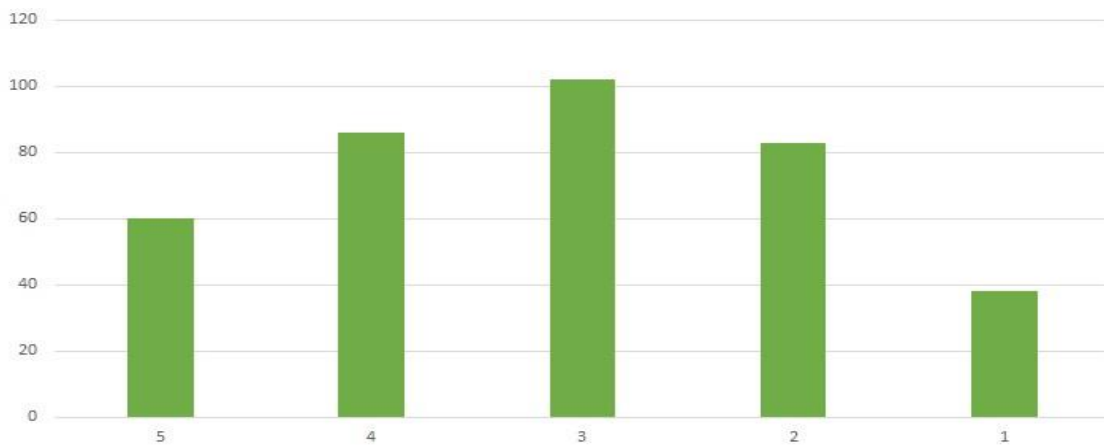


Figura 15. La gestión financiera es un elemento decisorio para fijar las políticas de pago por parte de la gerencia financiera y/ contador.

De acuerdo a los resultados 60 encuestados (16,30%) dio la calificación 5 consideran que siempre sucede. El 23,37%, (86 encuestados) opinó (calificación

4) que casi siempre sucede. El 27,72%, 102 encuestados, (puntuación 3) indica que regularmente sucede. El 22,28%, 82 indica que alguna vez (puntuación 2). 38 encuestados (10,33%) indican que nunca, (puntuación 1). Las respuestas se expresan en un entorno, donde la comunicación verbal es fundamental.

3. Conclusiones

Las políticas de pagos en las medianas empresas; son verbales y variables, por lo tanto, no existen documentos escritos, como tampoco la difusión de los procedimientos y su socialización documental, en tal sentido se puede afirmar que las medianas empresas están en evolución, y por ello no cumplen todos los procedimientos de la gran empresa.

Las políticas de pago en las medianas empresas se constituyen a partir de su relación con la obtención a los diversos créditos, obviamente el flujo de caja está destinada a cumplir tal cometido; no obstante, cabe destacar que, si bien en las grandes empresas las políticas de pago son públicas, en el caso de las medianas empresas no lo son.

Las políticas de pagos son determinadas, por el gerente, el directorio o el contador; aun cuando estas no tienen un soporte físico; sino simplemente oral; toda vez, que no existe la necesidad urgente de tener la documentación de este procedimiento, si se relacionan con la gestión financiera.

Referencias

- Aguiar, F. (2004). Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos normativos y descriptivos. *Empiria*, 8(1), 139-160.
- Apaza, L. (2021). *Estrategias de control para la optimización de las cuentas por pagar de una empresa comercial en Lima, 2021*. (tesis de titulación), Universidad Norbert Wiener, Lima.
- Arteaga, N. (2020). *Elaboración de documento para el procedimiento de cuentas por pagar de la compañía Grupo Nethexa S.A.S*. (trabajo de investigación), Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria, Medellín.
- Brachfield, P. (30 de noviembre de 2018). *La ganancia que consigue el moroso al retrasar los pagos y cómo evitarlo*. perebrachfield.com: <https://perebrachfield.com/blog/noticias-e-informaciones/la-ganancia-que-consigue-el-moroso-al-retrasar-los-pagos-y-como-evitarlo/#:~:text=El%20retraso%20en%20pagar%20una,la%20mercanc%C3%ADa%20con%20pago%20aplazado>.
- Castillo, M., & Martinez, G. (2020). *Deficiencias en la gestión de cuentas por pagar en la empresa Ingeniería y Tecnología del Norte S.A.C., Trujillo, 2019*. (tesis de titulación), Universidad Privada del Norte, Lima.
- Castillo, N. (19 de enero de 2020). *Medianas empresas: ¿por qué solo hay 2.700 en el Perú?* elcomercio.pe: <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/medianas-empresas-por-que-solo-hay-2700-en-el-peru-noticia/?ref=ecr>
- Castro, A. (2021). *La gestión de cuentas por pagar - proveedores con el flujo de caja de una empresa forestal del Distrito de San Isidro, 2020*. (tesis de titulación), Universidad Autónoma del Perú, Lima.
- CEUPE. (29 de abril de 2022). *Mediana empresa: Qué es, características y ventajas*. www.ceupe.com: <https://www.ceupe.com/blog/mediana-empresa.html#:~:text=Caracter%C3%ADsticas%20de%20las%20medianas>

%20empresas&text=Aludiendo%20a%20la%20clasificaci%C3%B3n%20de, de%2043%20millones%20de%20euros.

Gonzales, J. (2020). *Las cuentas por pagar y su influencia en la liquidez de la empresa minas y calera S.A; san Isidro 2018.* (tesis de grado), Universidad Científica del Sur, Lima.

Gorozabel, K., & Silva, C. (2021). *Diseño de un control interno en los proceso de de cuentas por pagar a proveedores de la clínica San Marcos Medical Center.* (trabajo previo a la licenciatura), Universidad Estatal de Milagro, Milagro.

Greiner, L. E. (1972). Evolution and Revolution as Organizations Grow. *Harvard Business Review*, 50(4), 1-11.

Hernández, J. A., Manuel, G., & Espinoza, J. d. (2011). *Desarrollo organizacional.* Pearson Educación de México, S.A. <https://doi.org/ISBN: 978-607-32-0702-7>

Latorre, M., Rosas, C., Urbina, M., & Vidaurre, W. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. *UCV HACER*, 10(2), 1-6. <https://doi.org/2305-8552>

Ley 30056 . (2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.* Diario el Peruano.

Logistics Connection Network S.A.C. (20 de octubre de 2020). *Política de pago de proveedores.* conecta.net.pe: https://conecta.net.pe/assets/lcn_sig_gc_pol_002-politica-de-pago-de-proveedores.pdf

Morales, N. (2019). *Adaptación del proceso de tesorería de las cuentas por pagar en la empresa Inversiones Mega FGM SAS.* (trabajo de investigación), Corporación Universitaria Minuto de Dios, Medellín .

Peñaranda, C., & Vargas, J. (2021). *Diseño de modelo financiero para evaluar el impacto de la metodología de factoreo inverso en las cuentas por pagar*

comerciales de Bridgestone. (trabajo de maestría), Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica.

Phillips, P. (1994). El análisis científico y el comercio del neolítico europeo. *SPAL*, 3(1), 87-94. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.12795/spal.1994.i3.04>

Pina, J. (8 de enero de 2015). *La formación de los precios en los mercados financieros: entre la razón y la emoción.* caixabankresearch.com: <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/mercados-financieros/formacion-precios-mercados-financieros-entre-razon-y>

Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte, A. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista Nor Oriental, 2020. *Balances*, 7(10), 48-56. <https://doi.org/ISSN:2706-6336>

Reina, M., & Aliaga, K. (2022). *el control preventivo de las cuentas por pagar influyen en la gestión de tesorería de las Mypes del sector textil en el distrito de Santa Anita, 2019.* (tesis de titulación), Universidad San Martín de Porres, Lima.

Santiago, G. (2021). *Teoría económica de la empresa. Fundamentos teóricos: teoría institucional, teoría de la producción y teoría de costes.* Díaz de Santos. <https://doi.org/ISBN: 978-84-9052-295-0>

Silva, J., Sosa, L., & Delgado, M. (2020). *Implementación de mejora en el control interno de cuentas por pagar de la empresa JMMB BANK.* (trabajo de investigación para optar por la licenciatura), Universidad APEC, Distrito Nacional, República Dominicana.

Tuiro, A. (2022). El incumplimiento y la resolución en los contratos inmobiliarios. *Ius Inkarri*, 11(12), 69-84. <https://doi.org/10.31381/iusinkarri.v11n12.5120>

Universidad de Costa Rica. (18 de enero de 2021). *Modelos de Decisión.* ucreanop.com: <https://ucreanop.com/wp-content/uploads/2021/01/Clase-01-Toma-de-Decisiones.pdf>

Vera, M. (2021). *Análisis de control interno de la gestión de las cuentas por pagar el año 2018 de la escuela de conducción no profesionales de la ciudad de*

Guayaquil . (trabajo de titulación), Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil .

Vidal, V., & Nalley, M. (2021). *Propuesta de mejoramiento al proceso de cuentas por pagar de la empresa Comunícate Ltda.* (Trabajo de grado de titulación), Institución Universitaria Antonio José Camacho, Santiago de Cali.

Zevallos-Santana, L., & Loor-Cedeño, P. (2021). Pagos a proveedores: Una adecuada correlación entre el procedimiento y la calidad de servicio en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Manta, Provincia de Manabí. *Polo del Conocimiento*, 6(62), 1085-1107. <https://doi.org/10.23857/pc.v6i9.3097>