



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Morosidad del Control de Créditos y su incidencia en el Flujo de Caja de la Empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Mucha Mallaupoma, Liz Lena (ORCID: 0000-0002-4981-2443)

ASESOR:

Dr. Mucha Paitán, Mariano (ORCID: 0000-0002-0097-6869)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA - PERÚ

2021

Dedicatoria

Mi tesis va dedicada con mucho amor y afecto hacia mi pareja Maykol por ser un apoyo constante, por su comprensión, por su paciencia y su constante recomendación que debo sacar el título para poder afrontar las nuevas oportunidades que se da al tener un título y poder estar juntos por un futuro mejor y el de nuestras hijas.

A mis hijas por ser mi fortaleza del día a día y porque son el motor y motivo en este hermoso camino de la vida.

A mi familia y su confianza hacia mí; y sus frases de todos los días “Saca tu título, y podrás dormir tranquila” “¿Saca tu título, no te gustaría ganar más?”

¡Muchas gracias!

Agradecimiento

Agradecer a Dios en primer lugar ya que gracias él todo es posible, a mi familia y a todos los que a diario suman y hacen que todo tenga sentido, gracias a todo y a todos.

¡Bendiciones y éxitos!

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras y gráficos	vii
Resumen	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	18
3.1. Tipo y diseño de investigación	18
3.2. Variables y Operacionalización.....	18
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	19
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	21
3.5. Procedimientos	22
3.6. Métodos de análisis de datos.....	22
3.7. Aspectos éticos.....	22
IV. RESULTADOS	23
V. DISCUSIÓN	47
VI. CONCLUSIONES	48
VII. RECOMENDACIONES.....	49
REFERENCIAS.....	50
ANEXOS	52

Índice de tablas

Tabla 1. Población de estudio	19
Tabla 2. Muestreo de estudio.....	20
Tabla 3. Fiabilidad de las variables Control de créditos y Flujo de caja.....	21
Tabla 4. Prueba de normalidad.....	23
Tabla 5. ¿Cree Ud. Que, el proceso de venta esta siendo efectuada de manera correcta?	23
Tabla 6. ¿Considera que el proceso de facturación tiene el tiempo estimado para su procedimiento?.....	25
Tabla 7. ¿Considera que la cobranza está cumpliendo con su procedimiento establecido?	26
Tabla 8. ¿Considera que existe una buena negociación con el cliente?	27
Tabla 9. ¿Considera que la variación del tipo de cambio incide en la demora de pago?	28
Tabla 10. ¿Considera que hay un buen acuerdo en establecer los términos de venta?	29
Tabla 11. ¿Considera que el tipo de crédito es accesible para cada cliente?.....	30
Tabla 12. ¿Considera que las cláusulas del tipo de contrato son los suficientes?....	31
Tabla 13. ¿ Considera que ya no se debería aprobar crédito a los clientes que tengan antecedentes de morosidad?.....	32
Tabla 14. ¿ Considera que trabajar con letras de cambio presiona al cliente?.....	33
Tabla 15. ¿ Considera que la elaboración de flujo de caja mensual es productiva para la cobranza?.....	34
Tabla 16. ¿Considera que la importancia del efectivo en el flujo de caja es necesario?	35
Tabla 17. ¿Considera que el modelo de flujo de caja permite llevar un mejor manejo para la liquidez?	36
Tabla 18. ¿Considera que los registros están siendo procesados de manera correcta ?	37
Tabla 19. ¿Está de acuerdo que existe un tope en la línea de crédito?.....	38
Tabla 20. ¿Está de acuerdo con la gestión de cobranza que se aplica en la empresa?	39
Tabla 21. ¿Está de acuerdo que la gestión de pago se haga fuera de fecha?	40
Tabla 22. ¿Considera que el no pagar el impuesto a tiempo afecta a la empresa?.....	41
Tabla 23. ¿Cree que el pago de planilla debería retrasarse por falta de liquidez?.....	42

<i>Tabla 24. ¿Cree que es correcto solicitar préstamos para cubrir los gastos que tiene la empresa?.....</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 25. Correlaciones Control de Créditos y Flujo de Caja.....</i>	<i>44</i>
<i>Tabla 26. Correlaciones Control de Créditos y Control de pago y cobro.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 27. Correlación Flujo de caja y análisis de cuentas por cobrar</i>	<i>46</i>

Índice de figuras y gráficos

Gráfico 1. ¿Cree que, el proceso de venta está siendo efectuada de manera correcta?	24
Gráfico 2. ¿Considera que el proceso de facturación tiene el tiempo estimado para su procedimiento?.....	25
Gráfico 3. ¿Considera que la cobranza mensual está cumpliendo con su procedimiento establecido?.....	26
Gráfico 4. ¿Considera que existe una buena negociación con el cliente?	27
Gráfico 5. ¿Considera que la variación del tipo de cambio incide en la demora de pago ?.....	28
Gráfico 6: ¿Considera que hay un buen acuerdo en establecer los términos de venta ?.....	29
Gráfico 7. ¿Considera que el tipo de crédito es accesible para cada cliente?	30
Gráfico 8. ¿Considera que las cláusulas del tipo de contrato son los suficientes? ...	31
Gráfico 9. ¿Considera que ya no se debería aprobar crédito a los clientes que tengan antecedentes de morosidad?.....	32
Gráfico 10. ¿Considera que trabajar con letras de cambio presiona al cliente?.....	33
Gráfico 11. ¿Considera que la elaboración de flujo de caja mensual es productiva para la cobranza?.....	34
Gráfico 12. ¿Considera que la importancia del efectivo en el flujo de caja es necesario ?.....	35
Gráfico 13. ¿Considera que el modelo de flujo de caja permite llevar un mejor manejo para la liquidez?.....	36
Gráfico 14. ¿Considera que los registros están siendo procesados de manera correcta ?.....	37
Gráfico 15. ¿Está de acuerdo que existe un tope en la línea de crédito?	38
Gráfico 16. ¿Está de acuerdo con la gestión de cobranza que se aplica en la empresa ?.....	39
Gráfico 17. ¿Está de acuerdo que la gestión de pago se haga fuera de fecha?.....	40
Gráfico 18. ¿Considera que el no pagar el impuesto a tiempo afecta a la empresa?....	41
Gráfico 19. ¿Cree que el pago de planilla debería retrasarse por falta de liquidez?....	42
Gráfico 20. ¿Cree que es correcto solicitar préstamos para cubrir los gastos que tiene la empresa?.....	43

Resumen

En la investigación se presenta por objetivo general: Determinar la incidencia de la morosidad del control de créditos y su incidencia en el flujo de caja de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C., en Lima, Perú – 2020, es de enfoque cuantitativa de tipo básica, diseño no experimental, corte transversal; de muestra no probabilístico, conformada por los 15 trabajadores entre internos (trabajadores en planilla) y externos (trabajadores por honorarios); los datos recolectados fue por la técnica de encuesta y para el instrumento el cuestionario. Se obtuvo como resultado la relación significativa entre la variable Control de créditos y Flujo de caja, según coeficiente de 0.839 definiendo como correlación positiva fuerte; también existe relación significativa entre la variable Control de créditos y la dimensión Control de pago y cobros, según coeficiente de 0.512 definiendo correlación positiva media; finalmente existe relación significativa de la variable Flujo de caja y la dimensión Análisis de cuentas por cobrar, según coeficiente de 0.730 definiendo correlación positiva media. En conclusión, la morosidad del control de créditos incide significativamente en el flujo de caja efectivo.

Palabra clave: crédito y flujo de caja

Abstract

The general objective of the research is: To determine the incidence of credit control delinquency and its incidence in the cash flow of the company AM3 Ingeniería & Negocios SAC, in Lima, Peru - 2020, is of a basic quantitative approach, non-experimental design, cross section; non-probabilistic sample, made up of 15 workers between internal (payroll workers) and external (paid workers); the data collected was by the survey technique and the questionnaire for the instrument. The result was a significant relationship between the variable Credit Control and Cash Flow, according to a coefficient of 0.839, defined as a strong positive correlation; There is also a significant relationship between the Credit Control variable and the Payment and Collection Control dimension, according to a coefficient of 0.512 defining a mean positive correlation; Finally, there is a significant relationship between the Cash flow variable and the Accounts receivable analysis dimension, according to a coefficient of 0.730 defining a positive mean correlation. In conclusion, the delinquency of the credit control has a significant impact on the effective cash flow.

Keyword: credit and cash flow

I. INTRODUCCIÓN

Universalmente, la morosidad es un problema mayor, debido a la complejidad del entorno empresarial y el retraso excesivo de un pago de clientes retrasados que afectan la liquidez y un flujo de caja efectivo para la entidad. Por esa razón, tener una buena gestión de cobranzas es totalmente indispensable para las entidades, porque teniendo una buena gestión tanto para cobros y pagos se evitará morosidad y se tendrá liquidez efectiva, logrando una estabilidad y poder cumplir con todas las necesidades financieras que se tiene en la entidad.

Perú, el crédito de préstamo, asistencia de servicios y las ventas se han transformado fuertemente en una fuente de ingreso solido para una gran cantidad de entidades. De modo que, si las organizaciones aplican y/o procesan de manera correcta los términos y condiciones al momento de ofrecer una venta, préstamo y/o servicio al crédito será eficiente para las entidades, pero si no se procede de esta manera resultaría complicado percatar a tiempo la morosidad por los créditos otorgados en su momento y desconoceríamos si las cobranzas están siendo efectivas en tiempos razonables.

Un adecuado control del crédito a clientes constituye una necesidad para las compañías que tienen esta política, ya que el disponer de los suficientes fondos para cubrir las diversas necesidades financieras. El control del crédito a clientes constituye un complejo proceso en el cual se administra y gestiona las ventas realizadas al crédito, manifestado contablemente con incrementos o reducciones debido a las ventas de opiniones distintas a servicios o mercancías.

Como se sabe, el flujo de caja, refleja liquidez en una organización, a manera que, la competencia que existe en dicha organización de cubrir diversas responsabilidades en corto plazo, en su momento, constituye en la habilidad de transformar un activo en efectivo velozmente. Nuestro interés de investigar la relación entre ambas variables se relaciona con la valoración de la gestión de cuentas por cobrar, determinando; el efecto en la liquidez de la empresa. Así mismo, encajar ofrecimientos que apoyen a mejorar y contribuir el incremento de los resultados financieros de la entidad.

La empresa AM3 INGENIERIA & NEGOCIOS SAC., presenta deficiencia que afecta el ámbito financiero y administrativo al no tener con flujo de caja efectivo disponible, debido a que los clientes no están cumpliendo con el pago en su fecha establecida, ello nos conlleva a las limitaciones con nuestras obligaciones financieras, dejando pendiente pago de tributos, a proveedores fuera de fecha, de planillas a sus trabajadores, de servicios y el retraso con las obligaciones a las Entidades Financieras con quien tiene créditos pendientes ocasionando intereses el cual afecta a la rentabilidad de la empresa. De modo que la defectuosa gestión, control y carencia de procedimientos implica a la empresa AM3 INGENIERIA & NEGOCIOS S.A.C., a mostrar significativa ineficiencia en la restauración de sus cuentas por cobrar. Por consiguiente, en considerables ocasiones se localiza con situaciones que dificulten el desarrollo impidiendo conseguir sus objetivos. Esta problemática proviene en la falta de liquidez y solvencia, decreciendo en el capital de trabajo y aumento de las deudas y la morosidad.

El problema general de esta investigación es: ¿De qué manera la morosidad del control de créditos incide en el flujo de caja de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C.?

Y los problemas específicos son: ¿De qué manera el control de créditos se relaciona con el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C.? y ¿De qué manera el flujo de caja se relaciona con el análisis de cuentas por cobrar en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C.?

Consta de 4 justificaciones que son:

Justificación teóricamente, a manera que la empresa AM3 Ingeniería & Negocios SAC., No hay liquidez ni flujo de caja. Además, uno de los impactos más importantes son los empleados, proveedores y empresas financieras, lo que se asocia a la baja calidad y disponibilidad de las capacidades de toma de decisiones, por lo que existe interés en abordar este tema, poner en riesgo la calidad del servicio en la empresa. Justificación práctica, porque los resultados serán puestos a consideración de los trabajadores de la empresa, quienes a partir de la información podrán tomar decisiones siguiendo lineamientos y buscando la mejora en la empresa. Justificación

metodológica, teniendo en cuenta que esta investigación está caracterizado particularmente en un método de investigación que proporcione la recopilación informativa relacionada a la morosidad del control de créditos que incide en el flujo de caja de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. y la justificación social porque, contribuirá a determinar el control de créditos y poder disponer de un flujo de caja efectivo para las necesidades que requiere la empresa y la sociedad cumpliendo la calidad mejor toma de decisiones.

La investigación tiene como objetivos lo siguiente:

El objetivo general es: Determinar la incidencia de la morosidad del control de créditos y su incidencia en el flujo de caja de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C.

Y los objetivos específicos: (a) Establecer de qué manera el control de créditos se relaciona con el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C.; (b) Demostrar de qué manera el flujo de caja se relaciona con el análisis de cuentas por cobrar en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C.

La hipótesis general planteada en la investigación es: La morosidad del control de créditos incide significativamente en el flujo de caja efectivo de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C.

Finalmente, las hipótesis específicas de la investigación son: (a) El control de créditos se relaciona con el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C.; (b) El flujo de caja se relaciona con el análisis de cuentas por cobrar en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C.

II. MARCO TEÓRICO

En la investigación se evidenció diversas fuentes de información a nivel nacional e internacional, entre ellos tenemos lo siguiente:

Se consideró como antecedentes nacionales:

Tafur (2017) investigó “Flujo de caja y su relación con la liquidez en la empresa de transporte y servicio Virgen de la Puerta S.A. Lima,2017” tiene como objetivo, demostrar de qué manera el flujo de caja guarda relación con la liquidez, siendo el diseño: investigación descriptivo correlacional, la técnica utilizada es la encuesta y análisis documental, dando como resultado que hay relación entre el flujo de caja y la liquidez, entre el flujo de caja y el control de efectivo y entre el flujo de caja y la disponibilidad de efectivo, posterior a ello se determinó las hipótesis y los objetivos planteados en la investigación.

Sánchez(2018) en su tesis “Análisis de las detracciones en el flujo de caja de la empresa Sami Inversiones del Perú S.A.C. Ayacucho, 2017” consideró como objetivo analizar las detracciones en el flujo de caja, además empleó la metodología de estudio descriptivo, donde obtuvo resultado que en el flujo de caja con detracciones , asciende a un monto máximo de 4,278 soles hasta un saldo negativo de -2,614 durante es I semestre del 2017, la recuperación de montos detraídos permitió que se recupere 1,538 de 5,537 soles, donde llegó a concluir que la mejora en el flujo de caja efectivo es con un buen manejo de las detracciones.

Jara(2020) en su indagación “Flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones del Hotel Pinos de Miraflores” tuvo como objetivo elaborar un flujo de caja del Hotel Pinos de Miraflores, dicho autor utilizó en su método de investigación no experimental descriptiva y de tipo explicativa-descriptiva, donde demostró que de acuerdo al método de flujo de caja se analizaron los estados financieros, estado de situación financiera, balance general y estado de resultados en lo cual encontró variaciones, además comprobó que la elaboración de flujo de caja es esencial para una entidad ya que puede tener datos concretos y reales.

Alvarado & Suyon (2016) investigaron “El proceso de créditos y cobranzas y la mejora en la situación económica y financiera de la empresa comercial inversiones D’kar S.A.C., Trujillo, en el año 2015, dicho trabajo consideró el objetivo de demostrar que el proceso de créditos y cobranzas mejora la situación económica y financiera de la entidad, el diseño de investigación que consideraron es cuasi experimental, dando como resultado la recuperación de un 77.6% de la cartera vencida de la empresa esto gracias a, la implementación del nuevo proceso de créditos y cobranzas, al final se demostró que; el proceso de créditos y cobranzas incrementó la liquidez a 69% con respecto al año pasado llegando a implementar: el nuevo proceso de créditos y cobranzas y fue posible medrar la situación económica y financiera de la entidad.

Cornejo (2017) investigó “Control de créditos y su incidencia en la morosidad de las empresas de venta de repuestos para maquinaria pesada en el distrito de la Victoria, año 2017” consideró como objetivo analizar de qué manera el control de créditos incide en la morosidad de las empresas al momento de vender al crédito ya que no existe una evaluación constante a los clientes que se otorga el crédito y ello conlleva a una demora en el pago convirtiéndose en morosos, el método de investigación que empleó: enfoque cuantitativo, tipo básico, diseño no experimental, nivel correlacional causal, al final concluyó como resultado que el control de créditos incide con la morosidad en las entidades de ventas de repuestos para maquinaria pesada en el distrito de la Victoria.

Antecedentes internacionales:

(Villa, 2018) investigó “El flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones gerenciales”. Por lo cual consideró como objetivo general: evaluar el flujo de caja como herramienta financiera en la toma de decisiones gerenciales, por ende empleó investigación de tipo descriptiva, histórica, documental y de campo; la investigación consideró al enfoque cualitativo; asimismo su población y muestra, está conformado por los 15 colaboradores de la entidad; por intermedio del estudio, se plantea proponer a los altos directivos la ejecución proyectado de un flujo de caja, en otro caso elaboración del estado en el flujo de efectivo mensual, gracias a ello se

tendrá datos concretos en cuanto al manejo del efectivo y sus equivalentes; y finalmente se concluye con un análisis financiero se corroborará que se cuenta con liquidez solvente, permitiendo cubrir gastos administrativos y operativos en la organización. En cambio, los movimientos de la cuenta efectivo del periodo 2017, reflejan un efecto negativo que podría provocar inconvenientes a futuro.

Muñiz y Moran (2017) investigaron “la Propuesta de control interno para cuentas por cobrar en la empresa Promocharters”, consideran como: objetivo general propuesta de control interno de cuentas por cobrar. La metodología aplicada, abarcó un estudio cuantitativo y cualitativo en las actividades realizadas; método descriptivo aplicando el instrumento de observación y entrevista en la misma organización. Finalmente, se obtuvo resultados que abarcan la creación de un manual de crédito y cobranza permitiendo ampliar la solvencia y rentabilidad, concluyeron que se requiere estrategia de crédito a un mínimo riesgo en el área de ventas y captación de base de datos para un buen manejo de clientes.

Lucin y Rea (2021) en el análisis “Acciones de mejora para el control de la cuenta contable “cuentas por cobrar” de la cooperativa de ahorro y crédito San Miguel de Pallatanga”. Consideraron como objetivo general de dicho estudio, elaborar un análisis financiero de las cuentas por cobrar para determinar el impacto en la liquidez, tipos de investigación: correlacional, descriptiva y explorativo. Asimismo, se realizó un análisis documental, herramienta aplicada son las ratios financieras lo cual colaboró a tener determinar cómo se encuentra la cooperativa, posterior a ello realizaron entrevista direccionada a la jefa del departamento de créditos. culminando la investigación elaboraron un plan de mejoras, concluyen que hay ausencia de departamento de cobranza, ocasionando incremento en cuentas por cobrar, no hay políticas de cobro que colaboren a la disminución de cuentas por cobrar, permitiendo a la institución tener problemas de liquidez, donde ya no hay elaboración de informes mensuales de cómo se encuentra la recuperación de las cuentas por cobrar a tal punto que se ascienda el valor de la cartera vencida por microcrédito.

Obando y Castillo (2018) presentan “Propuestas para mejorar el flujo de caja en el proceso de tesorería como herramienta financiera en el Laboratorio Farmacéutico ABC S.A.S para el año 2019”. Ellos consideraron como: objetivo general, diseñar una propuesta de mejoramiento del flujo de caja en el proceso de tesorería como herramienta financiera a corto plazo para el laboratorio Farmacéutico ABC S.A.S., además en el diseño metodológico asoció la técnica y la práctica, donde el nivel metodológico empleado es exploratorio y propositivo, de técnica cuantitativa y cualitativa, para evaluar dicho trabajo utilizaron como herramienta de medición el dialogo, concluyeron en la identificación de las áreas y procesos que impactan directamente en flujo de caja, por consiguiente observaron que las áreas de mayor impacto generan: cartera, comercio y compras, la obtención de flujos de dinero depende de la primera negociación para poder ejecutar la operación de la empresa y las otras dos si se logra una mejor negociación se podría tener un apalancamiento a corto plazo con los proveedores incluyendo también que es esencial el flujo de caja para tomar decisiones y anticipar citaciones que requieran financiamiento o inversión cual sea la situación.

Coello & Guaranda (2019) investigaron “Auditoria operativa al proceso de otorgamiento de créditos y el análisis en la recuperación de la cartera de los clientes de la fundación inversión y cooperación Ecuador” el objetivo es: determinar las falencias en el proceso de otorgamiento de crédito, por ende se considera que la investigación de carácter cuantitativa es de tipo descriptivo, explicativo y correlacional, finalmente se obtuvo como resultado el desconocimiento de políticas de crédito, sin embargo no hay evaluación crediticia adecuadamente, además el desconocimiento de la situación financiera, corriendo riesgo que se asigne créditos a clientes que no tienen capacidad de pagar, y para terminar el trabajo de investigación se concluye que ejecutó en todas su fase el proceso de auditoria teniendo como elaborar en primera instancia el cronograma con la distribución de actividades, además se aplicó procedimientos establecidos.

Ampliaremos para tener más en claro el tema, tenemos aportes de las variables, Control de créditos y flujo de caja:

Control de créditos, variable independiente:

- Definición de crédito:

Morales y Morales(2014) afirman, al crédito como préstamo de dinero, Prometemos reembolsar el monto solicitado dentro del período especificado de acuerdo con las presuntas condiciones del préstamo y aumentar la tasa de interés si es necesario. La palabra crédito proviene del latín creditum (sustantivación del verbo credere: creer), esto significa “cosa confiada”. Entonces crédito significa confiar. También definen el crédito como un contrato en el que una persona física o jurídica obtiene temporalmente una parte de dinero a cambio de una compensación en forma de interés en la economía y el bienestar financiero. Los créditos se establecen al máximo y puedes usar el porcentaje que desees, mientras que también usas una cantidad fija para diferenciar entre los préstamos. (pág. 23)

- Clasificación de crédito:

Morales & Morales (2014) clasifican al crédito por criterios.

Por su destino: concede para producción y/o consumo. Esta empresa promete recaudar capital para inversiones productivas proporcionando capital de trabajo a emprendedores y también utilizado para invertir en maquinaria y equipos, ayudando producción de bienes y servicios.

Por garantías otorgadas: Existe una distinción entre el crédito garantizado, que es uno de los activos del deudor, y el crédito garantizado personalmente, que está garantizado / asegurado en todos los activos del prestamista sin dañar ningún activo en particular.

Por su duración: Con el tiempo, podrá diferenciar entre crédito a corto, mediano y largo plazo. No hay restricciones específicas para cada uno. La elección fundamental radica en la función económica que desempeñan. Por lo tanto, en el corto plazo, aumentará el capital de trabajo de las empresas comerciales, industriales y de servicios,

contribuyendo a la adquisición de materias primas y al pago de salarios, y a la espera de los ingresos de sus ventas. Mediano plazo: utilizado para el desarrollo de equipos o la financiación de proyectos / procesos / productos, este ciclo dura más de un año. Largo Plazo: Se trata de compras de liquidez fija a empresas como maquinaria, equipos e inmuebles. (pág. 56)

Aporte, Entendemos que la clasificación del crédito se da por criterios y/o de acuerdo a cada rubro o necesidad, donde puede ser a corto, mediano y largo plazo.

- Diferentes tipos de crédito:

Morales & Morales(2014) detallan 6 y son:

Crédito al detallista: El término "crédito minorista" se utiliza para definir el crédito otorgado a un consumidor para la compra de bienes o servicios. Los créditos minoristas se dividen en dos clases. a) Se considera una conveniente apertura de cuenta y crédito y se paga mensualmente. Servicio de cobranza esporádica con cuentas abiertas. b) Los préstamos a plazo se caracterizan por cuotas a intervalos regulares que varían de una semana a otra. Este tipo de crédito agrega tarifas de servicio y / o intereses a los gastos principales. (pág. 57)

El crédito al detallista en abonos: Un plan de pago a plazos en el que un minorista vende un artículo y recibe un reembolso parcial en forma de pago a plazos fijo. Se cree que las primeras empresas en desarrollar este mecanismo fueron empresas estadounidenses. La importancia del crédito minorista se refleja en el aumento de las ventas. Porque si las personas no tienen el dinero cuando quieren comprar, obtienen crédito, lo que permite a los comerciantes aumentar su volumen de ventas. A veces, el solo hecho de centrarse en ellos puede generar condiciones que es poco probable que se recompensen, por lo que es una buena idea observar los costos y beneficios marginales que reflejan esas condiciones. (pág. 58)

El descuento: Es un instrumento o transacción realizada por un banco en el momento de su cobro y se asume que su valor nominal es igual a los intereses devengados sobre el título desde la fecha de emisión hasta la fecha de vencimiento. Por otro lado,

en marketing, el descuento es una reducción porcentual que se aplica al precio de un producto o servicio y se utiliza para ofrecer productos con mayor o menor demanda a un precio inferior al precio original. Nuestro objetivo es aumentar las ventas. o Reducir el inventario y los costos de inventario. (pág. 58)

Apertura de crédito (credit open): Este es un acto positivo del banco al aceptar permitir que el cliente pague por adelantado de acuerdo con la línea de crédito. Los contratos suelen comenzar con una promesa verbal que se puede confirmar en la documentación del banco. El crédito confirmado generalmente hace que el cliente pague la comisión. (pág. 58)

Préstamo directo (crédito quirografario): Se considera un crédito bancario clásico, y además de su financiamiento, también se requiere como garantía una garantía brindada por el sujeto como individuo. Y se conoce como el "préstamo sin garantía". Las líneas de crédito directas se otorgan a los clientes sin conocer su historial financiero, ya que el cliente suele ser un cliente habitual de la compañía de crédito y no requiere investigación previa. (pág. 58)

Préstamos personales: Este es el tipo de crédito con el que el prestatario firma la garantía. Es la cantidad que un banco presta a una persona física para un fin específico en el corto plazo sin una garantía específica. (pág. 58)

Aporte, Encontramos diferentes tipos de crédito que son de mucha importancia y ayuda porque puedes efectuarlos de acuerdo a las necesidades que requieran y/o solicitan nuestros clientes o la población en general.

- Políticas de crédito:

Córdoba (2012) Las políticas de crédito óptimas incluyen una mayor libertad para otorgar crédito comercial siempre que el ingreso marginal de las ventas adicionales sea igual al rendimiento requerido de la inversión crediticia adicional. El proceso de concesión de crédito requiere una evaluación exhaustiva de los aspectos cualitativos y cuantitativos del proceso de calificación crediticia de una empresa. Tanto si es cliente de la misma organización como si es cliente de otra, el comportamiento anterior del

cliente es importante. Las decisiones crediticias deben basarse en precedentes pasados o actuales. El análisis de crédito es necesario para las diversas consideraciones que se pueden hacer para predecir un problema. Después de un análisis exhaustivo de sus créditos, tendrá que tomar una decisión, por lo que debe elegir 4 o 5 variables de las muchas proporcionadas para este detalle. En cuanto a la garantía, para poder cubrir completamente tu crédito, debes tener la mejor garantía y administrarla lo mejor que puedas para que la ratio de préstamo sea 2 a 1.

Aporte, para solicitar un crédito es de suma importancia conocer las políticas de crédito y seguir paso a paso cada procedimiento que se encuentra detallado en esta.

- Riesgo de crédito:

Amat, Pujadas y Lloret(2018) Señalan que la intermediación financiera, que es el deber principal de las cooperativas de ahorro y crédito, conlleva el riesgo de que el solicitante no acepte la promesa de reembolso. Según los estándares de CESB(Comité de Supervisores Europeos; en inglés, Committee of European Banking Supervisors), se entiende por riesgo de crédito el riesgo de pérdida que puede surgir si no se recupera un crédito. El incumplimiento se considera un concepto global e incluye todas las posibles variaciones. No suministrar la cantidad pactada dentro del plazo acordado, no suministrar parte de la cantidad pactada dentro del plazo pactado, y violación de otras condiciones contenidas en el contrato. (pág. 17)

Aporte, siempre debemos tener en cuenta con los riesgos de crédito porque de ello depende no tener antecedentes de deuda.

A continuación, se detallan las dimensiones de la variable independiente:

a) El análisis de cuentas por cobrar:

Castro (2014) Los créditos representan el crédito que una empresa proporciona a sus clientes para que la gestionen al proporcionar productos o servicios obtenidos de las ventas. También se considera una estrategia para aumentar la base de clientes y mantener las relaciones con los clientes existentes, método practicado por las empresas que patrocinan a sus clientes.

Castro (2014) La gestión del crédito es un gran esfuerzo que debe realizar una empresa. Según Córdova (2014), "Esperamos que el deudor pague la factura en un plazo determinado, y la función de gestión es la responsabilidad financiera" (pág. 193-194). Por lo tanto, el objetivo de la administración es convertir el crédito comercial en efectivo.

Dentro de sus indicadores tenemos: establecer los términos de venta, tipo de crédito, contrato de venta, antecedentes de morosidad y letras de cambio.

b) Política de Crédito:

Morales y Morales (2014) muestra el proceso donde involucra tres etapas para las políticas de crédito.

Establecer estándares crediticios: Primero, el gobierno debe determinar los estándares crediticios de un solicitante de crédito.

Establecer plazos de crédito: Se decide ampliar plazo de prepago, plazos, descuento por pago rápido, plazos mínimos y máximos, etc.

Establecer una política de cobranza: el paso final para crear una política de crédito es tomar una decisión de cobranza. Estas políticas van desde no hacer nada si el cliente es moroso hasta usar una diplomacia relativa. Por ejemplo, envíe una solicitud de pago o una solicitud de pago de intereses sobre una deuda morosa en particular, o amenazando con emprender acciones legales en el primer retraso, todo como un mensaje a los clientes de la empresa. Depende de lo que quieras enviar. (pág. 140, 141)

Dentro de sus indicadores tenemos: Proceso de venta, proceso de facturación, cobranza mensual, negociación con el cliente y tipo de cambio.

Flujo de caja, variable dependiente:

- Definiciones: Existen diferentes conceptos de flujo de caja como:

Flores (2009) libro "Contabilidad Gerencial" Se refiere al flujo de caja o al presupuesto de caja de la siguiente manera: " Los presupuestos de efectivo son apreciaciones de

pagos y recibos de dinero futuros y es útil para la planificación financiera. Los presupuestos de efectivo proporcionan mensualmente todos los ingresos y gastos planificados para el próximo año fiscal. Un informe detallado y dividido, cuantificando así los excedentes o escaseces de efectivo y su duración, junto con tiempo suficiente para tomar las acciones correctivas necesarias. (pág. 247)

Flores (2013) afirma: " El flujo de efectivo entendido como una estimación de beneficios y el flujo de efectivo dentro y fuera del negocio durante un período de tiempo específico. Los flujos de efectivo estimados también se denominan presupuestos de efectivo, presupuestos financieros y pronósticos de flujo de efectivo." (pág. 85)

Aporte, entendemos por definición de flujo de caja a la actual situación de la empresa y determinando cuanto de liquidez disponemos al instante.

- Objetivos del flujo de caja:

Flores (2013) muestra sus objetivos:

Controlar: Flujo de caja para un período de tiempo específico.

Determinar: Período durante el cual la empresa requiere liquidez.

Mostrar: El nivel más bajo de liquidez que debe tener un negocio durante un déficit o superávit de caja.

Fijar: Política de patrocinio.

Proyectar: Recibo de efectivo futuro cubriendo las necesidades efectivas de un negocio. (pág. 85)

Aporte, como objetivos del flujo de caja tenemos: controlar, determinar, mostrar, fijar y proyectar; son procedimientos que debemos seguir paso a paso.

- Importancia del flujo de caja:

Para Flores (2009) "Contabilidad Gerencial" Los presupuestos de caja son importantes porque los gerentes financieros pueden predecir los requerimientos de flujo de caja de un negocio a corto plazo. Una de las principales herramientas que utilizan los Gerentes

Financieros para administrar los gastos de una empresa es una caja presupuesta. sistema que administra las entradas de efectivo y los costos en efectivo incurridos por el negocio durante el período presupuestario. Opera como una chequera personal en el período presupuestario. Los pagos se registran a medida que ocurren. Los presupuestos en efectivo son necesariamente planes de insumos y productos, y por lo tanto difieren muy significativamente de los otros presupuestos estudiados. Los presupuestos en efectivo se refieren solo al dinero, mientras que otros se refieren a elementos que deben pagarse.

Crear flujo de caja en un negocio es muy valioso porque muestra todo el flujo de caja (dinero real) que entra y sale de un negocio. Dicha herramienta ayuda a los operadores a proyectar de acuerdo con la liquidez obtenida, determinar costos incurridos y predecir si se necesita liquidez en cualquier momento. Por lo tanto, debe confiar en los recursos financieros cuando estén disponibles. (pág. 248)

Aporte, el flujo de caja es de suma importancia en un negocio, de ello depende el presupuesto y el estado real de la entidad.

- Finalidad del flujo de caja:

Flores (2013) "Flujo de Caja", define: fijar la fecha en que su negocio necesita efectivo, indicar cuándo se agotará y permitir que el préstamo se procese con anticipación sin incurrir en pérdidas.

El flujo de caja indica la medida exacta de dinero que necesita una empresa, por ejemplo, para pagar un préstamo anterior a un banco. También indica el día en que la empresa tiene excedentes temporales y la empresa invierte en valores a corto plazo para obtener beneficios adicionales. Los administradores de efectivo suelen utilizar el exceso de recursos durante períodos cortos de tiempo, como durante la noche, para no perder interés. En última instancia, cuando se trata de miles de nuevos, la ganancia diaria puede significar grandes ganancias por acción.

La liquidez también permite a las empresas previstas tener suficiente liquidez, beneficiarse de los descuentos de la deuda de los proveedores, cancelar obligaciones

al vencimiento, formular políticas de dividendos y planificar la producción durante todo el año. (pág. 87)

Aporte, el propósito del flujo de efectivo es proporcionar informes claros y detallados que ayuden a una empresa a predecir problemas futuros, como la toma de decisiones y los pagos.

- Clasificación Del Flujo De Caja:

Flores (2009) menciona "Contabilidad Gerencial" clasifican de la siguiente manera:

Presupuestos económicos de caja. La composición de este monto no tiene en cuenta los préstamos financieros, sus asignaciones e intereses, pero tiene en cuenta que el efectivo entra y sale durante un periodo particular.

Presupuesto del Fondo Financiero. Además de considerar la entrada y salida del efectivo para un período particular, esta generación de flujo de efectivo también tiene en cuenta los créditos financieros, los pagos a cuenta y los pagos de intereses financieros. (pág. 248)

- Métodos para elaborar el flujo de caja:

Flores (2013) "Flujo de Caja", afirma: La situación anterior ocurre porque los ingresos se reconocen al finalizar y los costos. Método más común en los negocios acreditado como contabilidad de acumulación (o devengo). Desde otro punto de vista, la contabilidad de caja se basa en el cobro de ingresos y gastos el día de la entrada o salida de caja.

Los dos son muy importantes y tienen diferentes propósitos. La contabilidad de devengo se trata de determinar las ganancias precisas y la contabilidad de efectivo se trata de comprender la conducta del flujo de efectivo.

Los métodos para elaborar el flujo de caja son:

Método de entrada y salida de efectivo: Para ello, realice una investigación detallada de las distintas operaciones que generan flujos de caja y las operaciones que generan flujos de caja, en ambos casos tratando de distinguir entre ingresos y egresos en líneas

que normalmente no se incluyen. Esta división entre normal y anómala permite encontrar un aumento o un desarrollo en la solvencia de una empresa financiada con recursos ordinarios o anómalos.

Este método se usa más hoy en día porque se basa en la entrada y salida del efectivo concorde con el modelo anterior.

Método del estado de situación financiera proyectada: Se trata de establecer un estado financiero comparando el presupuesto del año en curso con otro presupuesto previsto para el período siguiente. Las técnicas son variadas y varían según la situación.

Método del estado de resultados proyectado: incluye tomar estimaciones para el próximo período, impactar los resultados de la cuenta de efectivo y agregar o eliminar elementos no reconocidos de ingresos o costos. Los elementos incluidos en el estado de resultados que no están relacionados con los flujos de efectivo son principalmente depreciación. Los elementos que no se incluyen en el estado de resultados y afectan el flujo de efectivo incluyen en activos fijos las inversiones o capital corriente, ganancias acumuladas y créditos esperados e inyección de capital.(pág. 89-90)

Seguidamente presentamos las dimensiones de la variable dependiente:

a) El riesgo de liquidez a corto plazo:

Se refiere al inconveniente que encuentra la entidad cuando va cumplir con sus funciones de pago a corto plazo, a raíz de su insuficiencia para transformar sus activos en liquidez sin caer en daños. Con una administración adecuada del riesgo de liquidez para empresas requiere la capacidad de mantener bastante liquidez y considerar el acceso al crédito financiero y la liquidación de activos de inmediato.

Dentro de sus indicadores tenemos: preparación de flujo de caja mensual, importancia del efectivo en el flujo de caja, modelo de flujo de caja, registros y línea de crédito

b) Control de pago y cobro:

Fundamental para todas las empresas, pequeñas y medianas. Tratar con clientes vencidos o planes trimestrales que no coinciden con el flujo de caja existente puede

ser la tarea más difícil. Nos referimos a la gestión de pagos y cobros como la administración de negocios y la gestión de tareas financieras.

Básicamente, esto implica planificar, ajustar, facturar y pronosticar los flujos de efectivo financieros de un negocio.

Esta se refiere a todas las transacciones financieras que un negocio realiza con sus clientes y proveedores.

La gestión eficaz de pagos y recibos ayuda al desarrollo empresarial. De lo contrario, la falta de liquidez puede generar graves problemas financieros.

La organización administra ingresos y gastos, reporta a la Administración de Tesorería / Finanzas y procesa todos los pagos en efectivo a los acreedores. Estos documentos de cobranza incluyen facturas, deudas y normalizaciones. Así que esta es una de esas áreas de negocios que nunca debe dejarse de lado. Es fundamental integrar un sistema de información automatizado para brindar a las empresas acceso a los datos de gestión de impagos y todos los sucesos más relevantes relacionados con pedidos, pagos y volumen de compras.

Dentro de sus indicadores tenemos: gestión de cobranza, gestión de pago, impuesto, planilla, prestamos.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

El presente trabajo se desarrolló dentro del enfoque cuantitativo se basa en investigaciones y análisis reales con varios procesos respaldados por métricas. Esto permite un mayor grado de control e inferencia. Es posible experimentar y obtener explicaciones contradictorias a partir de la hipótesis. Los resultados se pueden generalizar sobre la base de estadísticas. Y de tipo básica su principal objetivo es adquirir conocimientos sin considerar su aplicabilidad, lo que le permite establecer otro tipo de investigaciones. Balderas (2017).

El presente trabajo ha sido de diseño no experimental, es decir se encuentra fundado en la observación sin manipulación de las variables. Descriptivo-correlacional ya que contempla la confirmación y procesos que acomoden los hechos buscando la relación de nuestras variables. Transversal ya que se utilizaron datos de un determinado tiempo. Balderas (2017).

3.2. Variables y Operacionalización

Variable X: Control de créditos

Definición conceptual.

Expresa que son las operaciones de rastreo de cobros y pagos en trámite por atribuir de una organización, en las compañías es primordial para un control efectivo y eficiente de las labores de previsión. (Pedrosa, 2016)

Definición operacional.

La variable será validada mediante el instrumento llamado cuestionario, considerando para cada una de ellas ítems.

Variable Y: Flujo de caja

Definición conceptual. Define como un informe financiero de utilidad donde se distingue egresos de ingresos de dinero en un determinado tiempo. En relación con eso, existen condiciones de utilidad para explicar los resultados. inicialmente, El flujo

neto se refiere a la diferencia entre gastos e ingresos durante el período de investigación. (Urzúa, 2019)

Definición operacional. La variable será validada mediante el instrumento llamado cuestionario, considerando para cada una de ellas ítems.

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

Población.

Definido a manera de agrupación de componentes de tal forma que son sujetos o cosas, abarca una o más propiedades semejantes hallándose en un determinado lugar donde cambian con el tiempo. (Vara, 2012, p.221)

Manifestando que está definida como población de este estudio las personas que son trabajadores de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C., San Isidro – Lima – Perú. Incorporando a trabajadores internos (planilla) y trabajadores externos frecuentes (honorarios).

Tabla 1. Población de estudio

Área	Empleados Internos	Empleados externos	Cantidad
Dirección y Gerencia	1		1
Contabilidad	2	1	3
Logística	2		2
Administración	2		2
Créditos y Cobranzas	1	1	2
Marketing	1	1	2
Ventas	3		3
	Total		15

Fuente: Elaboración propia

Muestra

De este modo la muestra de estudio conforma los 15 trabajadores de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C., San Isidro – Lima – Perú.

Muestreo

El muestreo en este estudio ha sido de tipo no probabilístico por ser muestreo de convivencia, ya que los elementos de la muestra son seleccionados en base a que los hechos son fáciles, económicos o convenientes de muestrear. (Berenson, Levine y Krehbiel, 2006).

De modo que el muestreo es igual a la población 15 trabajadores de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C., San Isidro – Lima – Perú, por ser una cantidad relativamente pequeña.

Tabla 2. Muestreo de Estudio

Área	Empleados Internos	Empleados externos	Cantidad
Dirección y Gerencia	1		1
Contabilidad	2	1	3
Logística	2		2
Administración	2		2
Créditos y Cobranzas	1	1	2
Marketing	1	1	2
Ventas	3		3
	Total		15

Fuente: Elaboración Propia

Unidad de Análisis

El trabajo de estudio precisa a manera de unidad de análisis al control de créditos en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. Lima, que aportan a la empresa con sus competencias profesionales.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

A fin de reunir la información de los trabajadores se empleó la técnica de la encuesta, ya que gracias a ello obtendremos las respuestas de las preguntas mediante la opinión de los trabajadores. (Vara, 2012, p.243).

Instrumento

En relación con eso, el instrumento que se empleó es el cuestionario realizado a los trabajadores que consiste en 20 preguntas de ambas variables, siendo estas respuestas de gran ayuda para la recopilación de datos. (Vara, 2012, p.243,245).

Este instrumento se validó por juicio de expertos.

- Mg. Ibarra Fretell Walter Gregorio

Dando su aplicabilidad como “aplicable”

El coeficiente alfa de Cronbach se utilizó para determinar la confiabilidad de las variables.

Tabla 3. *Fiabilidad de las variables Control de crédito y Flujo de caja*

Alfa de Cronbach	N de elementos
.757	20

Fuente: elaboración propia según trabajo de campo

Interpretación: el resultado nos indica que el coeficiente obtenido muestra alta confiabilidad del instrumento aplicado por el resultado 0.757 parametrado dentro del rango 0.61 a 0.80

3.5. Procedimientos

Ejecutamos de la siguiente manera la recopilación de datos:

Se elaboró el cuestionario en base a las dimensiones, detallados en el presente estudio; seguidamente el cuestionario se mandó a validar a los expertos; luego coordinamos con el asesor para proceder a la recolección de los datos; procedemos a verificar si el cuestionario y ver si las preguntas están llenadas de manera correcta; y finalmente aplicaremos al trabajo de campo.

3.6. Métodos de análisis de datos

El cuestionario fue validado por expertos y el cual fue aplicado a los trabajadores de la empresa, se realizó la base de datos en el SPSS v.26 y se obtuvo las tablas, figuras, así como los coeficientes de correlación.

3.7. Aspectos éticos

Para el diseño, construcción y puesta en práctica de este estudio, evitamos ocultación de datos y la modificación y proporcionar información veraz y fiable. Se respetan plenamente los principios de credibilidad y la originalidad. En este sentido, los datos y la información recogidos y presentados son fiables y manipulado para perseguir sus propios intereses con el fin de realizar un trabajo objetivo y proporcionar los resultados reales que contribuyen al propósito del estudio. No se hará.

IV. RESULTADOS

Prueba de normalidad

Tabla 4. Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Control de Créditos	.147	15	.200*	.984	15	.990
Flujo de Caja	.141	15	.200*	.956	15	.622

Fuente: Elaboración propia según trabajo de campo

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Porque la nuestra es menor a 50 utilizaremos Shapiro Wilk

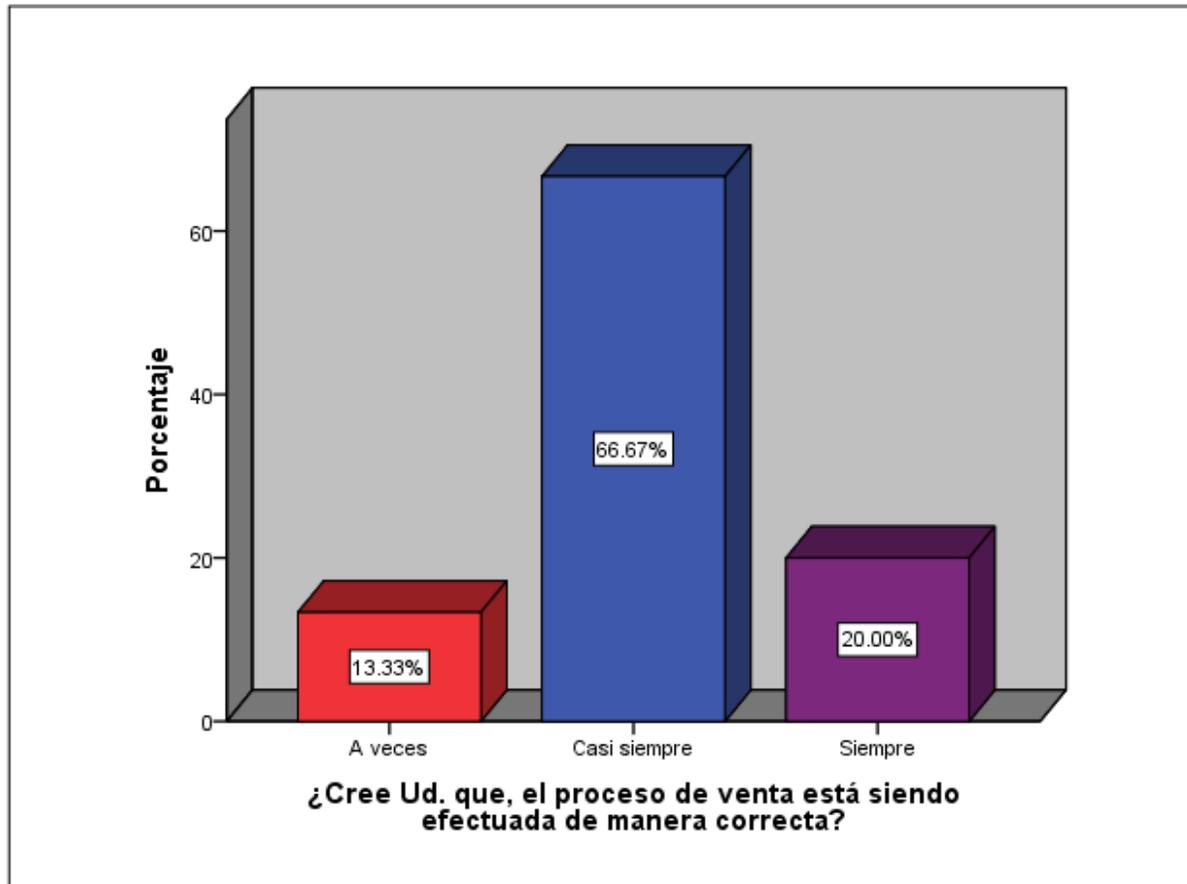
Resultados descriptivos

Tabla 5. ¿Cree Ud. que, el proceso de venta está siendo efectuada de manera correcta?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	2	13.3	13.3	13.3
Casi siempre	10	66.7	66.7	80.0
Válido Siempre	3	20.0	20.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 1. ¿Cree Ud. que, el proceso de venta está siendo efectuada de manera correcta?



Fuente: Elaboración propia

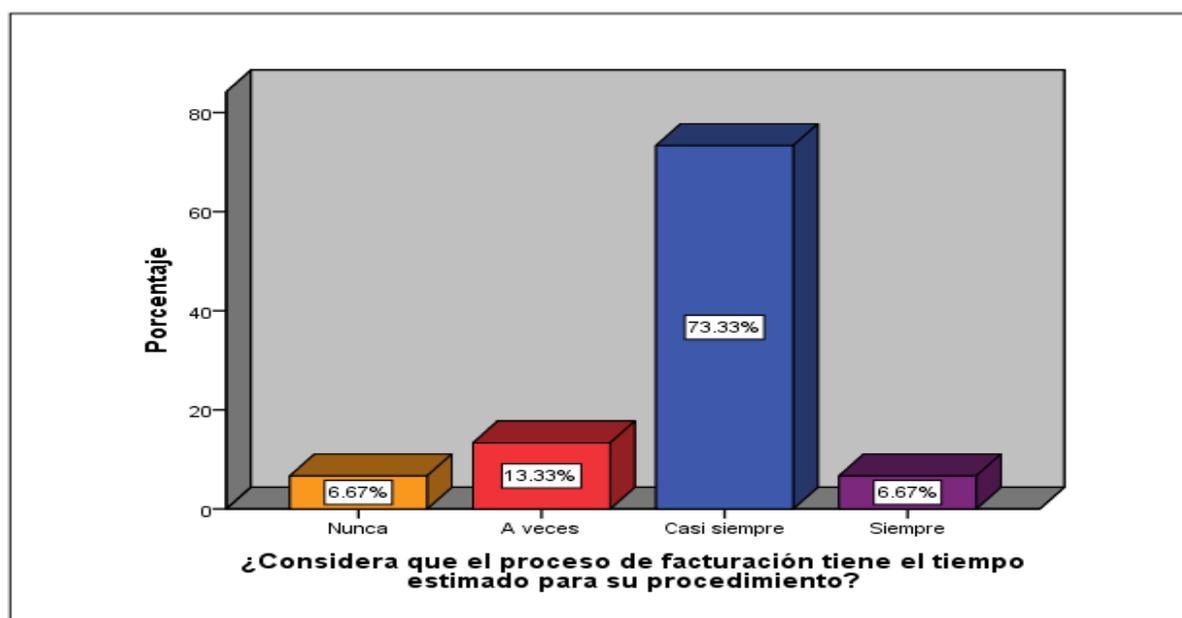
Interpretación: Frente a la pregunta si cree Ud., que el proceso de venta está siendo efectuado de manera correcta, nos respondieron el 66.7% casi siempre, 20% siempre y el 13.33% a veces, es decir hay que reducir más ese 13.33% en vista de que en términos monetarios no debería haber dicho porcentaje.

Tabla 6. ¿Considera que el proceso de facturación tiene el tiempo estimado para su procedimiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	6.7	6.7	6.7
A veces	2	13.3	13.3	20.0
Válido	Casi siempre	11	73.3	93.3
	Siempre	1	6.7	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2. ¿Considera que el proceso de facturación tiene el tiempo estimado para su procedimiento?



Fuente: Elaboración propia

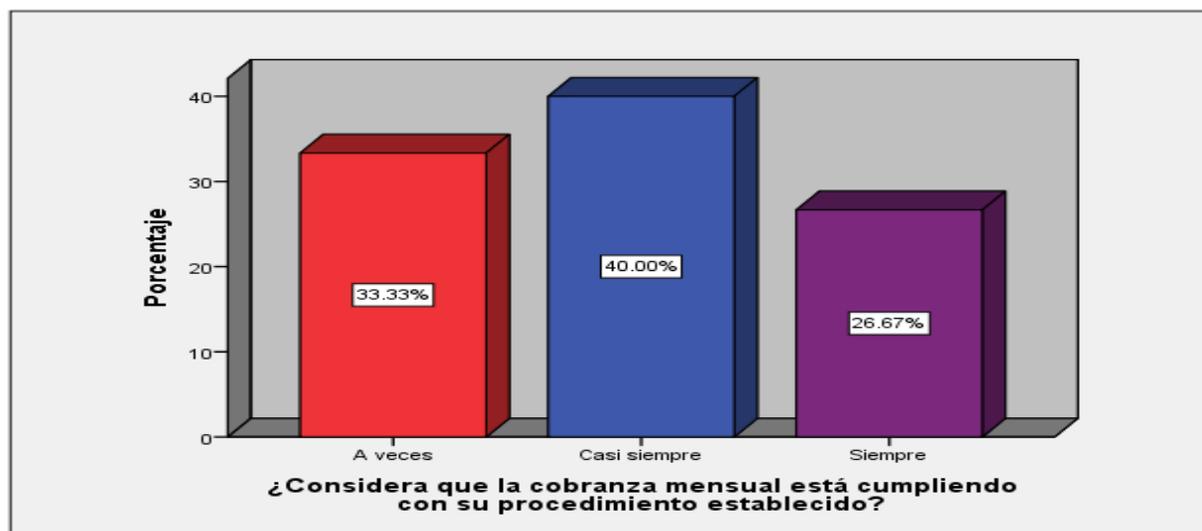
Interpretación: Frente a la pregunta que, si considera que el proceso de facturación tiene el tiempo estimado para su procedimiento, nos respondieron 73.33% casi siempre, 13.33% a veces, 6.67% siempre y 6.67% nunca, lo que significa que el proceso de facturación debe de ser revisado, no puede haber tardanza porque eso significa dinero perdido en la institución.

Tabla 7. ¿Considera que la cobranza mensual está cumpliendo con su procedimiento establecido?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	5	33.3	33.3	33.3
Casi siempre	6	40.0	40.0	73.3
Válido Siempre	4	26.7	26.7	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3. ¿Considera que la cobranza mensual está cumpliendo con su procedimiento establecido?



Fuente: Elaboración propia

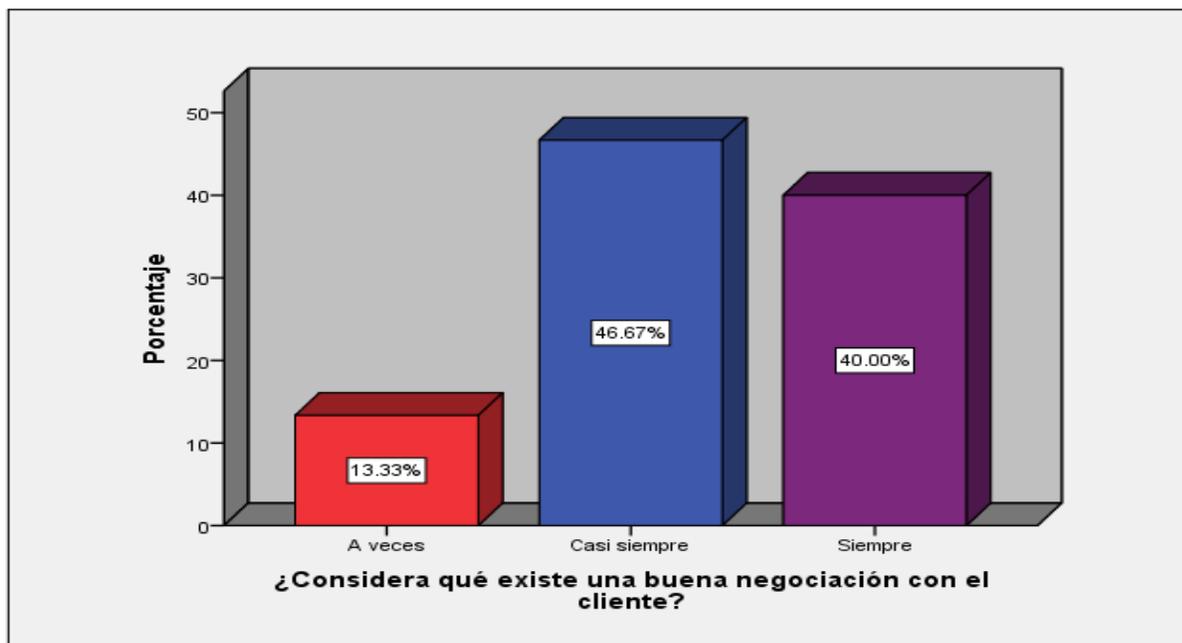
Interpretación: en la pregunta si considera que la cobranza mensual está cumpliendo con su procedimiento establecido, nos respondieron 40% casi siempre, 33.33% a veces y 26.67% siempre, es decir que, si estamos bien, pero podemos mejorar más, y manteniéndonos con más flujos efectivos.

Tabla 8. ¿Considera que existe una buena negociación con el cliente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
A veces	2	13.3	13.3	13.3
Casi siempre	7	46.7	46.7	60.0
Siempre	6	40.0	40.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4. ¿Considera que existe una buena negociación con el cliente?



Fuente: Elaboración propia

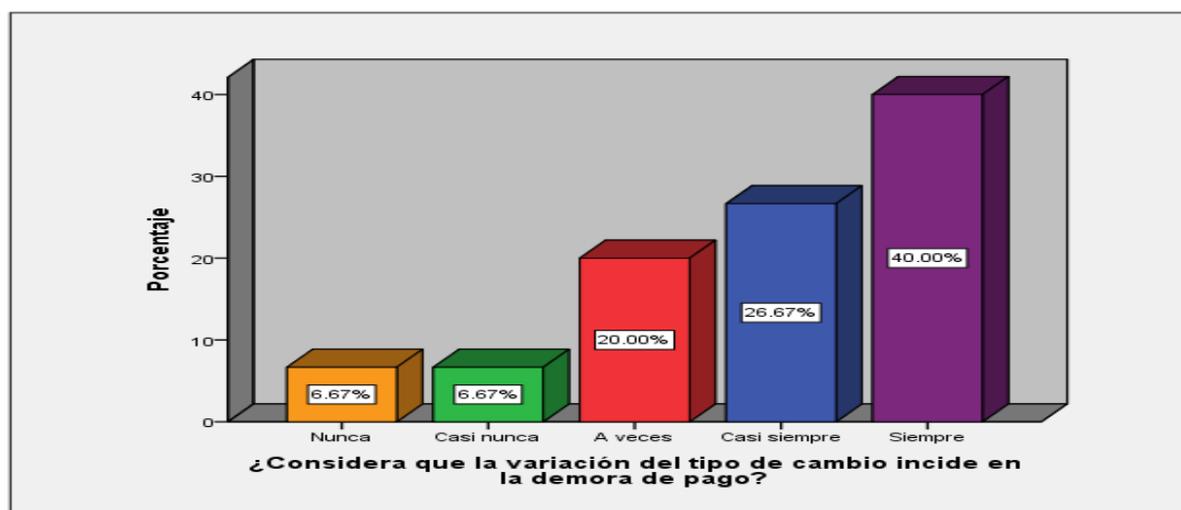
Interpretación: frente a la pregunta si considera que existe una buena negociación con el cliente nos respondieron que 46.67% casi siempre, 40% siempre y 13.3% a veces, lo que podemos aclarar es que debemos de reducir al máximo ese a veces dentro de las negociaciones.

Tabla 9. ¿Considera que la variación del tipo de cambio incide en la demora de pago?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	6.7	6.7	6.7
Casi nunca	1	6.7	6.7	13.3
A veces	3	20.0	20.0	33.3
Casi siempre	4	26.7	26.7	60.0
Siempre	6	40.0	40.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5. ¿Considera que la variación del tipo de cambio incide en la demora de pago?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: en la pregunta que, si considera que la variación del tipo de cambio incide en la demora de pago, nos respondieron 40% siempre, 26.67% casi siempre, 20% a veces, 6.67% casi nunca y 6.67% nunca, es de alarmarse frente a las respuestas, dicha variación este contenido entre el siempre y casi siempre con más del 60% lo que es preocupante y es necesario que la alta gerencia reduzca dichos porcentajes.

Tabla 10. ¿Considera que hay un buen acuerdo en establecer los términos de venta?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	1	6.7	6.7	6.7
Casi siempre	10	66.7	66.7	73.3
Siempre	4	26.7	26.7	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6. ¿Considera que hay un buen acuerdo en establecer los términos de venta?



Fuente: Elaboración propia

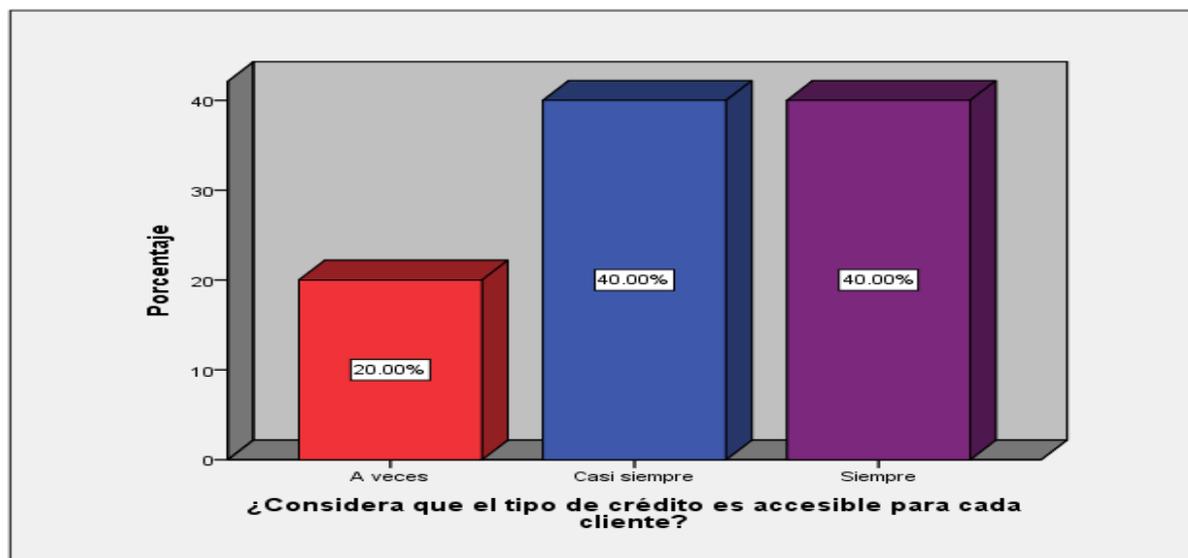
Interpretación: En la pregunta sobre si considera que hay un buen acuerdo en establecer los términos de venta nos responden 66.67% casi siempre, 26.67% siempre y 6.67% a veces lo que es bueno en su conjunto, pero aun podemos mejorar reducir el a veces dentro de la empresa.

Tabla 11. ¿Considera que el tipo de crédito es accesible para cada cliente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	3	20.0	20.0	20.0
Casi siempre	6	40.0	40.0	60.0
Válido Siempre	6	40.0	40.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7. ¿Considera que el tipo de crédito es accesible para cada cliente?



Fuente: Elaboración propia

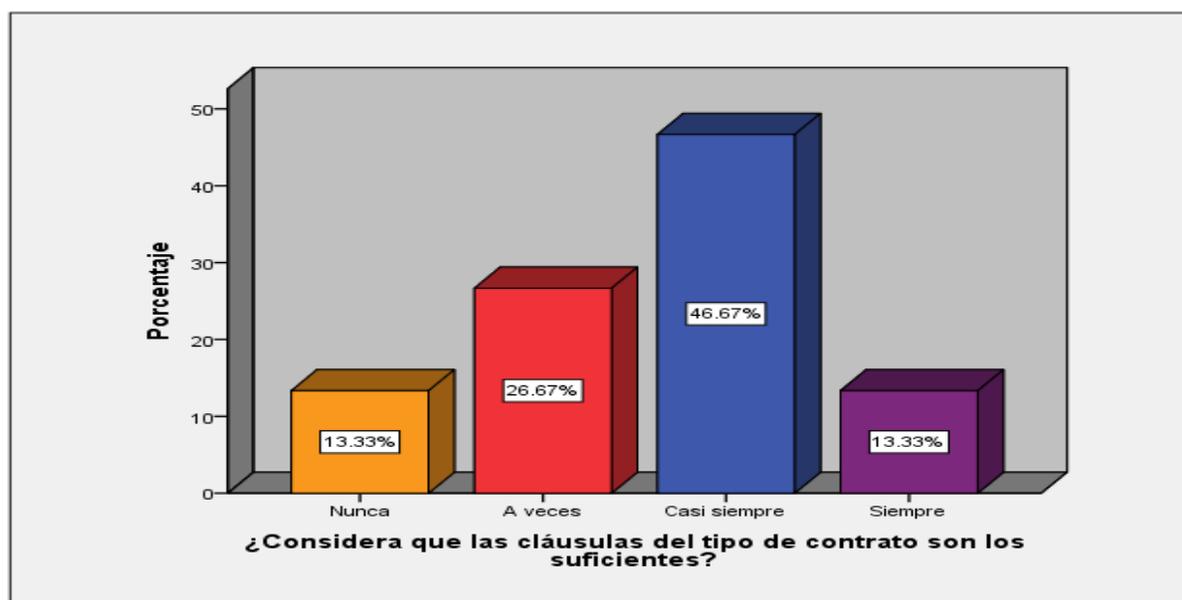
Interpretación: cuando consultamos sobre si considera que el tipo de crédito es accesible para cada cliente, nos respondieron 40% siempre, 40% casi siempre y 20% a veces, lo que nos indica se debe de revisar ese 20% porque es muy alto a nivel de accesibilidad.

Tabla 12. ¿Considera que las cláusulas del tipo de contrato son los suficientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	13.3	13.3	13.3
A veces	4	26.7	26.7	40.0
Válido	Casi siempre	7	46.7	86.7
	Siempre	2	13.3	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 8. ¿Considera que las cláusulas del tipo de contrato son los suficientes?



Fuente: Elaboración propia

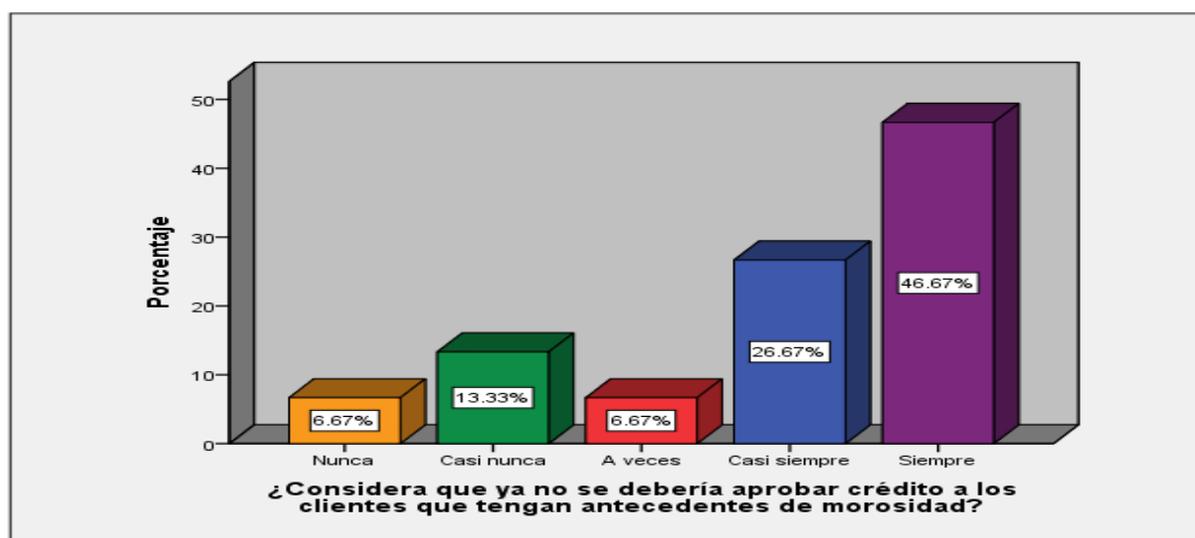
Interpretación: cuando se les pregunto si considera que las cláusulas del tipo de contrato son los suficientes, nos indicaron que 46.67% casi siempre, 26.67% a veces, 13.33% siempre y 13.33% nunca, es revisable ese nunca as como el a veces, toda clausula tiene que ser suficientes siempre buscando el pago adecuado de los clientes.

Tabla 13. ¿Considera que ya no se debería aprobar crédito a los clientes que tengan antecedentes de morosidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	6.7	6.7	6.7
Casi nunca	2	13.3	13.3	20.0
A veces	1	6.7	6.7	26.7
Casi siempre	4	26.7	26.7	53.3
Siempre	7	46.7	46.7	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 9. ¿Considera que ya no se debería aprobar crédito a los clientes que tengan antecedentes de morosidad?



Fuente: Elaboración propia

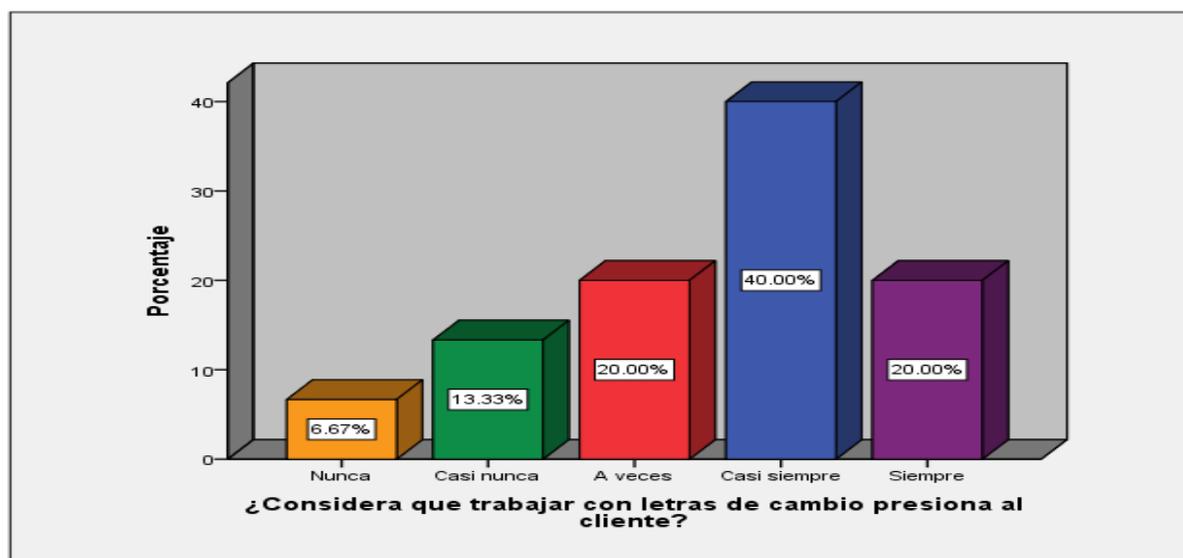
Interpretación: Frente a la pregunta si considera que ya no se debería aprobar crédito a los clientes que tengan antecedentes de morosidad, nos respondieron 46.67% siempre, 26.67% casi siempre, 13.33% casi siempre, 6.67% a veces y 6.67% nunca, lo que nos permite decir que no deberíamos realizar dicho apruebo, para no correr riesgos de deuda no pagadas.

Tabla 14. ¿Considera que trabajar con letras de cambio presiona al cliente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	6.7	6.7	6.7
Casi nunca	2	13.3	13.3	20.0
A veces	3	20.0	20.0	40.0
Casi siempre	6	40.0	40.0	80.0
Siempre	3	20.0	20.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 10. ¿Considera que trabajar con letras de cambio presiona al cliente?



Fuente: Elaboración propia

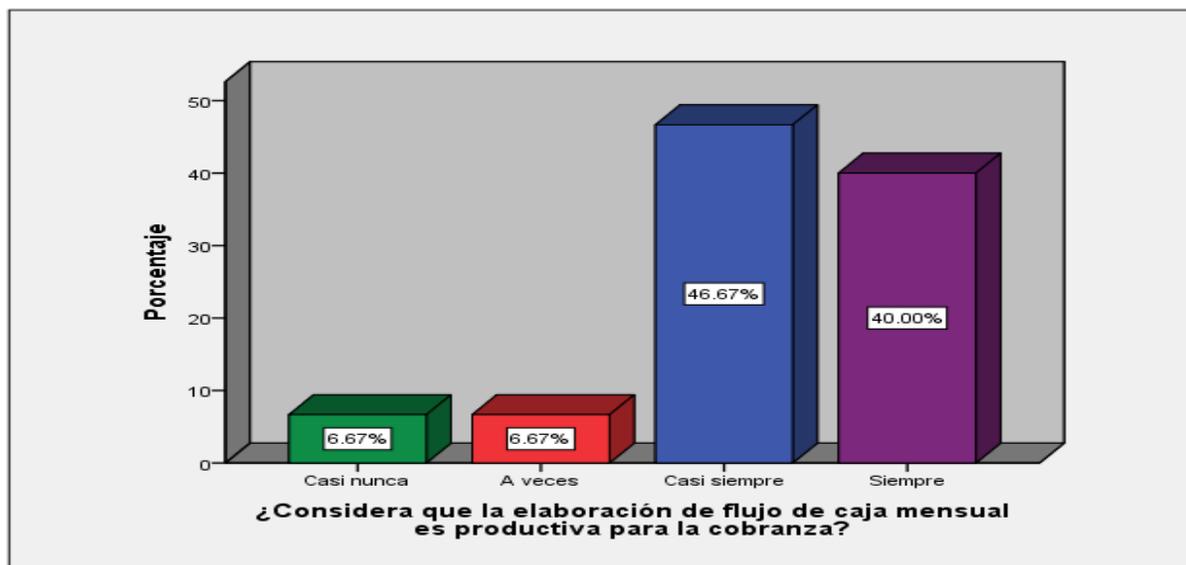
Interpretación: En la pregunta si considera que trabajar con leras de cambio presiona al cliente, nos respondieron que 40% casi siempre, 20% siempre, 20% a veces, 13.33% casi nunca y 6.67% nunca podemos decir que el cliente siempre no estará de acuerdo con firmar contratos o acuerdo en un préstamo, y es entendible su presión, pero debemos respetar políticas de la empresa y salvaguardar el dinero asegurando su retorno.

Tabla 15. ¿Considera que la elaboración de flujo de caja mensual es productiva para la cobranza?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	1	6.7	6.7	6.7
A veces	1	6.7	6.7	13.3
Válido Casi siempre	7	46.7	46.7	60.0
Siempre	6	40.0	40.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 11. ¿Considera que la elaboración de flujo de caja mensual es productiva para la cobranza?



Fuente: Elaboración propia

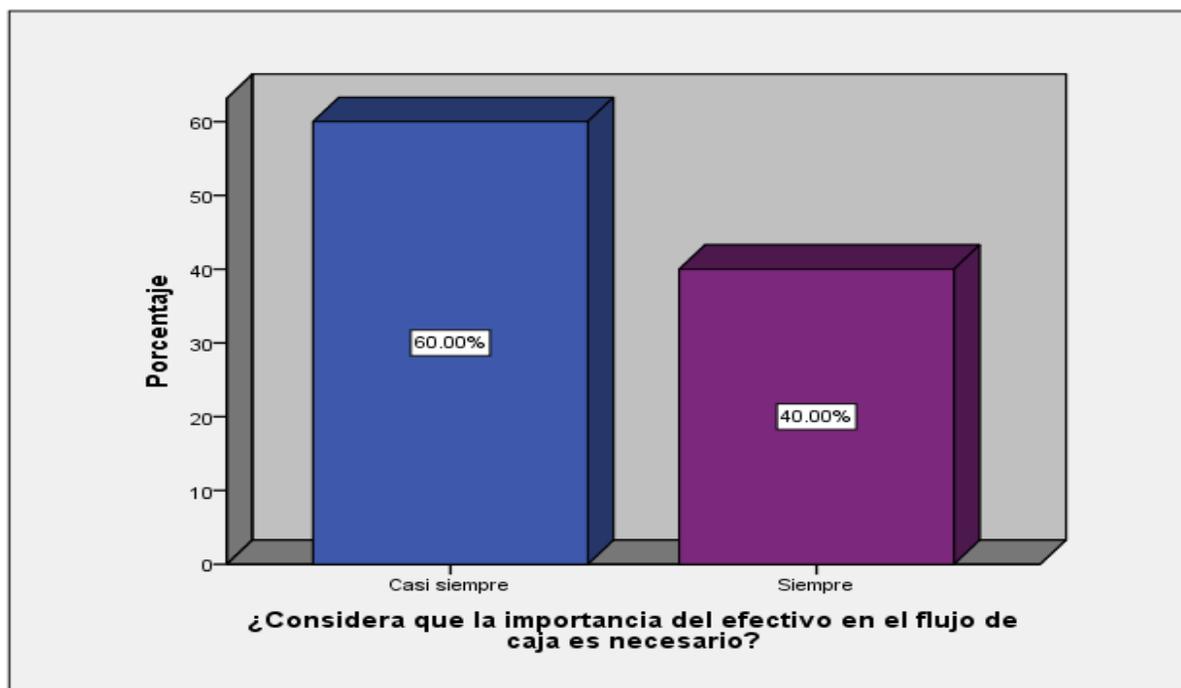
Interpretación: en la pregunta si considera que la elaboración de flujo de caja mensual es productiva para la cobranza nos respondieron que 46.67% casi siempre, 40% siempre, 6.67 a veces y 6.67% casi nunca lo que nos permite indicar que están de acuerdo, pero podemos hacer que sea más importante este flujo de caja con la realización permanente y su análisis que sirva a la institución a tomar decisiones.

Tabla 16. ¿Considera que la importancia del efectivo en el flujo de caja es necesario?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi siempre	9	60.0	60.0	60.0
Válido Siempre	6	40.0	40.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia

Gráfico 12. ¿Considera que la importancia del efectivo en el flujo de caja es necesario?



Fuente: Elaboración propia

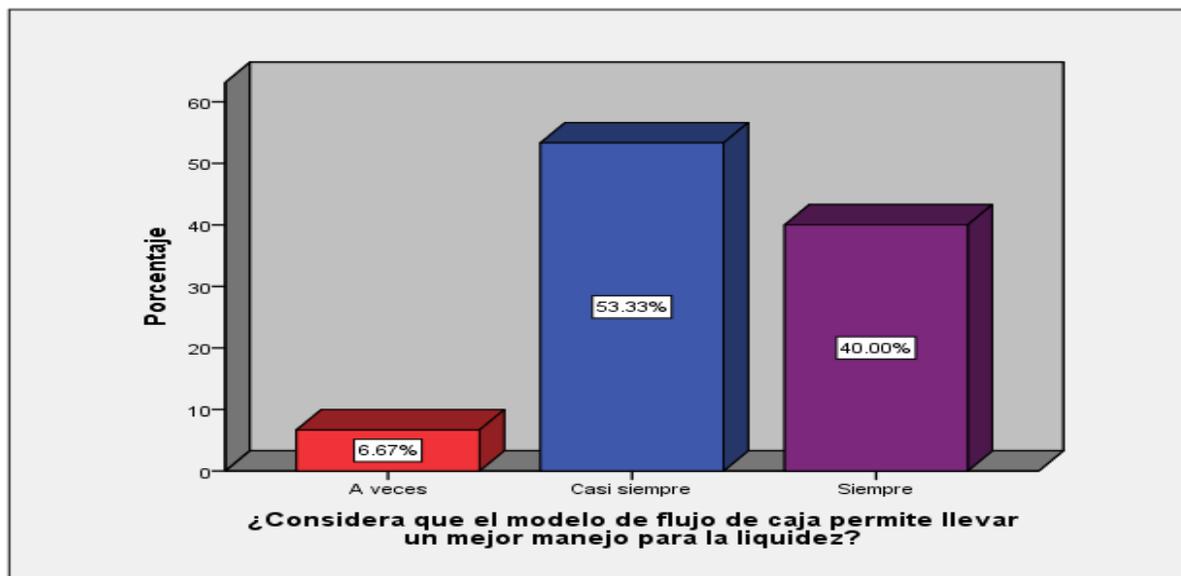
Interpretación: Frente a la pregunta considera que la importancia del efectivo en el flujo de caja es necesario 60% casi siempre y 40% siempre, es importante el flujo en cualquier tipo de empresa, mucho más para el giro que es la empresa objeto de estudio.

Tabla 17. *¿Considera que el modelo de flujo de caja permite llevar un mejor manejo para la liquidez?*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	1	6.7	6.7	6.7
Casi siempre	8	53.3	53.3	60.0
Siempre	6	40.0	40.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 13. *¿Considera que el modelo de flujo de caja permite llevar un mejor manejo para la liquidez?*



Fuente: Elaboración propia

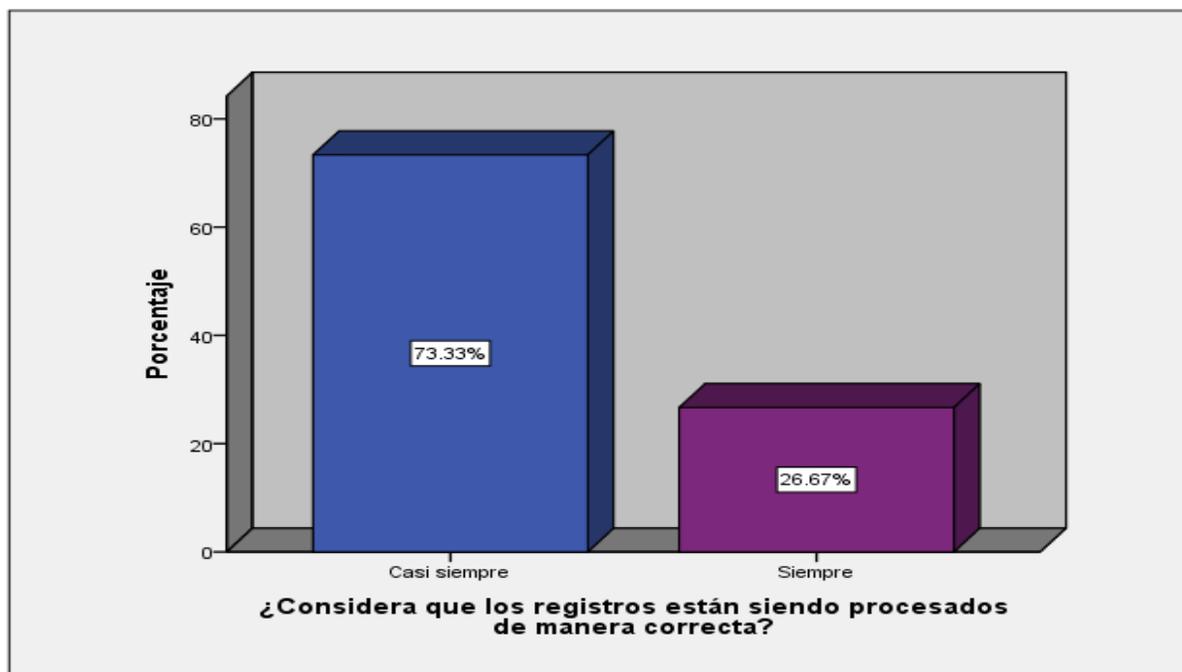
Interpretación: En la pregunta realizada si considera que el modelo de flujo de caja permite llevar un mejor manejo para la liquidez los encuestados dijeron que 53.33% casi siempre, 40% siempre y 6.67% A veces podemos indicar que todo modelo debe ser a medida de las necesidades de la institución y de ser necesario sería bueno los cambios o ajustes en dicho flujo.

Tabla 18. ¿Considera que los registros están siendo procesados de manera correcta?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi siempre	11	73.3	73.3	73.3
Válido Siempre	4	26.7	26.7	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14. ¿Considera que los registros están siendo procesados de manera correcta?



Fuente: Elaboración propia

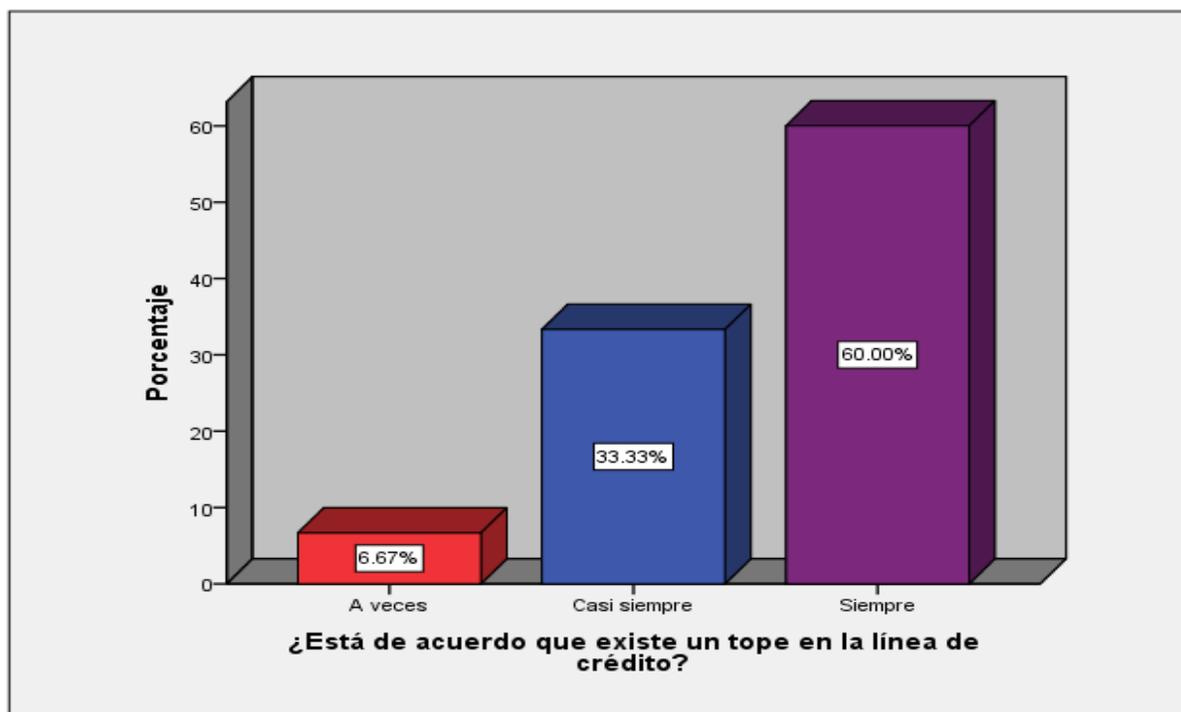
Interpretación: Frente a la pregunta si considera que los registro están siendo procesados de manera correcta nos respondieron 73.33% casi siempre, 26.67% siempre, es decir que se maneja buen registro peor siempre debemos cuidar dichos registros y que siempre se lleven de manera correcta.

Tabla 19. ¿Está de acuerdo que existe un tope en la línea de crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
A veces	1	6.7	6.7	6.7
Casi siempre	5	33.3	33.3	40.0
Siempre	9	60.0	60.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 15. ¿Está de acuerdo que existe un tope en la línea de crédito?



Fuente: Elaboración propia

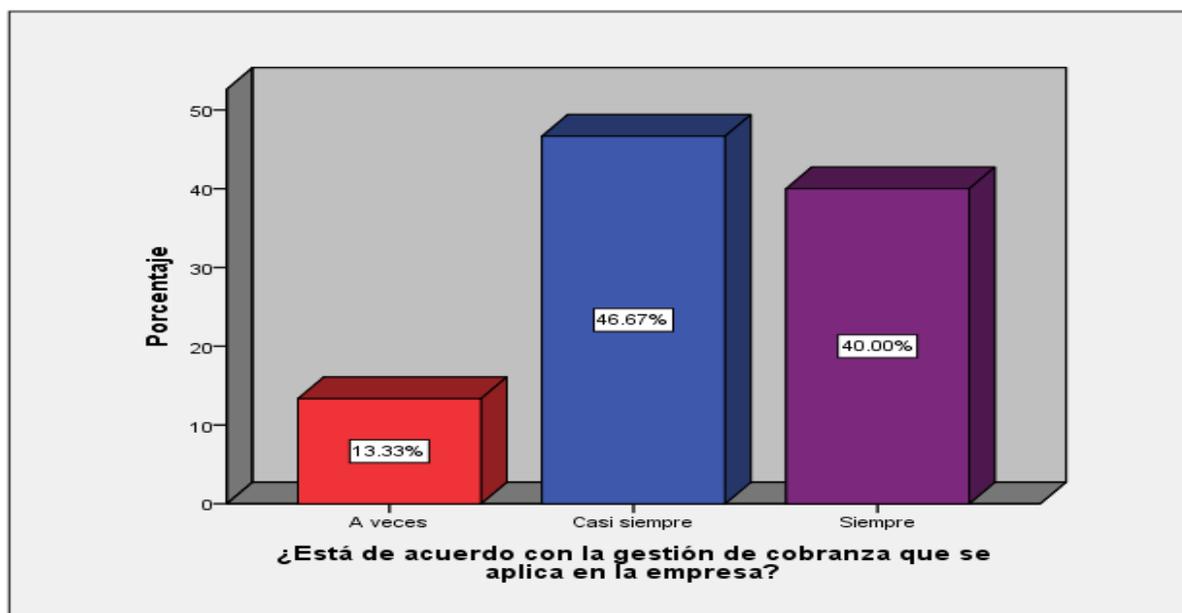
Interpretación: Cuando se les pregunto si está de acuerdo que exista un tope en la línea de crédito, respondieron 60% siempre, 33.33% casi siempre y 6.67% a veces, consideramos que si es necesario realizar topes en una línea de crédito.

Tabla 20. ¿Está de acuerdo con la gestión de cobranza que se aplica en la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	2	13.3	13.3	13.3
Casi siempre	7	46.7	46.7	60.0
Siempre	6	40.0	40.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 16. ¿Está de acuerdo con la gestión de cobranza que se aplica en la empresa?



Fuente: Elaboración propia

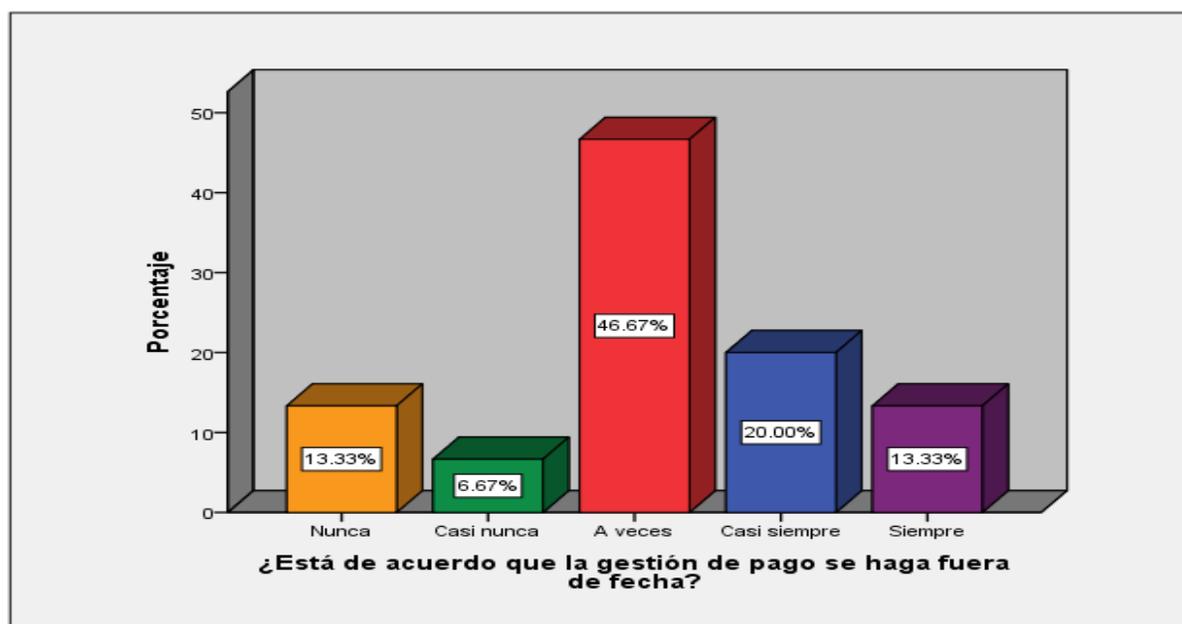
Interpretación: Frente a la pregunta si está de acuerdo con la gestión de cobranza que se aplica en la empresa, nos dijeron que 46.67% casi siempre, 40% siempre y 13.33% a veces, podemos indicar que aún se puede hacer mejorar en dicha gestión porque hay un porcentaje de a veces es decir no cumple ciertas veces en el objetivo de cobro.

Tabla 21. ¿Está de acuerdo que la gestión de pago se haga fuera de fecha?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	13.3	13.3	13.3
Casi nunca	1	6.7	6.7	20.0
A veces	7	46.7	46.7	66.7
Casi siempre	3	20.0	20.0	86.7
Siempre	2	13.3	13.3	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 17. ¿Está de acuerdo que la gestión de pago se haga fuera de fecha?



Fuente: Elaboración propia

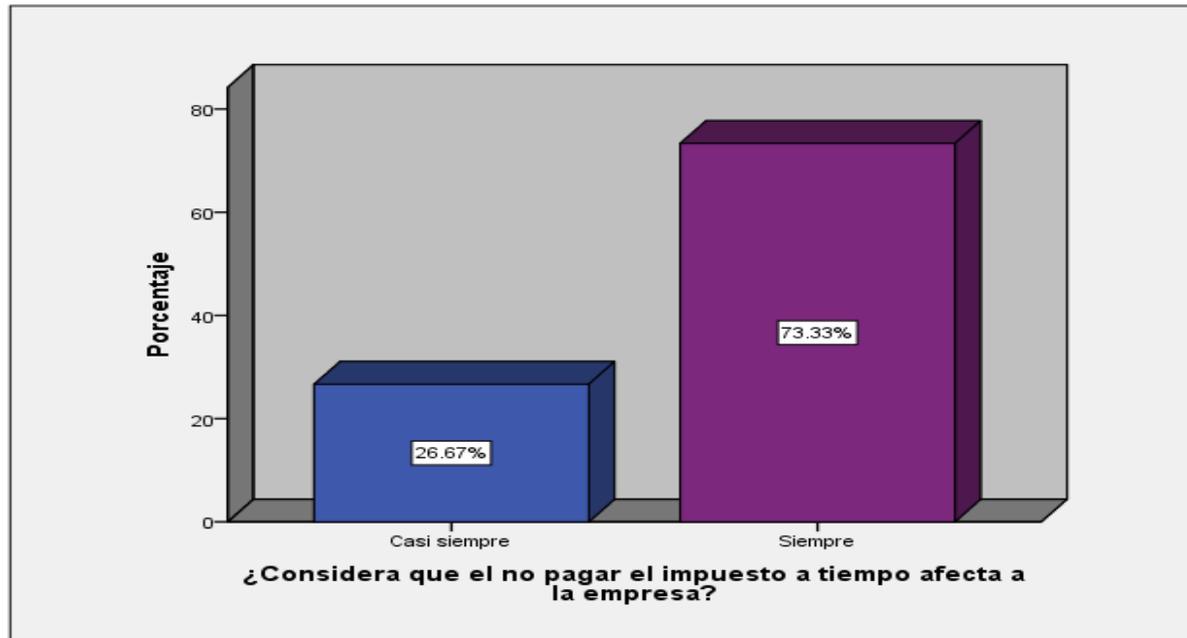
Interpretación: En la pregunta si está de acuerdo que la gestión de pago se haga fuera de fecha respondieron de manera dispersa, 46.67% a veces, 20% casi siempre, 13.33% siempre, 13.33% nunca y 6.67% casi nunca, podemos decir al respecto que sería bueno revisar las normas internas y de ser el caso realizar ajustes en los procedimientos para asegurar el retorno del dinero a la empresa.

Tabla 22. ¿Considera que el no pagar el impuesto a tiempo afecta a la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Casi siempre	4	26.7	26.7	26.7
Válido	Siempre	11	73.3	73.3	100.0
	Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 18. ¿Considera que el no pagar el impuesto a tiempo afecta a la empresa?



Fuente: Elaboración propia

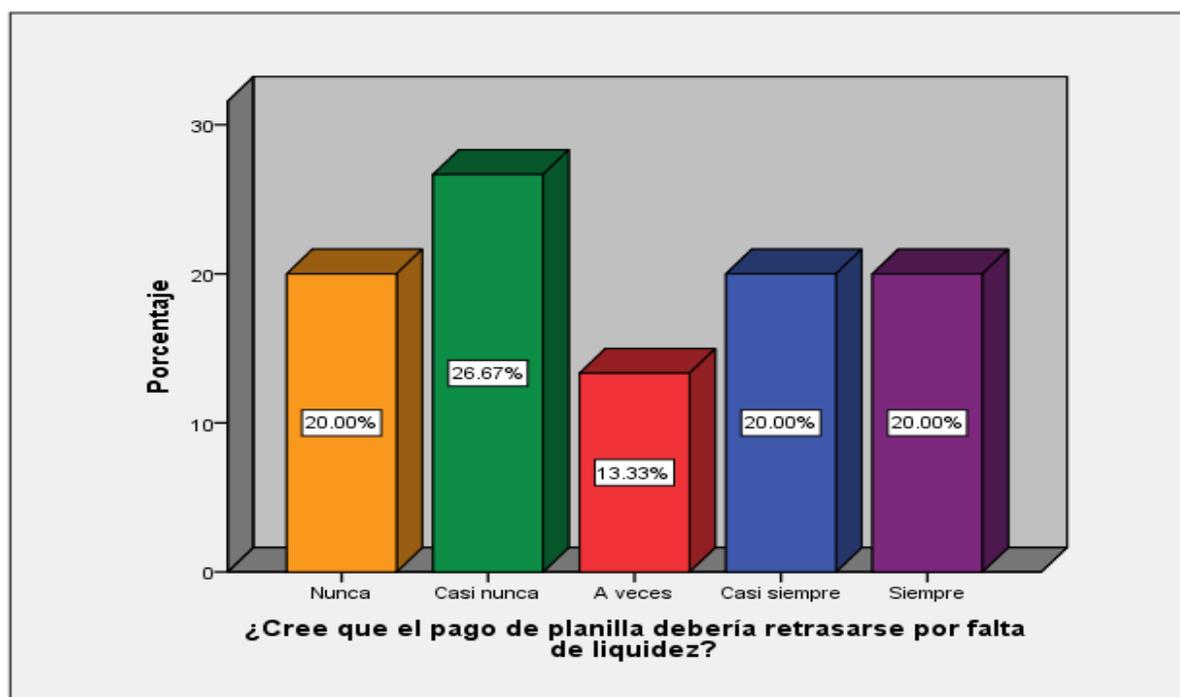
Interpretación: En la pregunta si considera que el no pagar el impuesto a tiempo afecta a la empresa, nos respondieron 73.33% siempre, y 26.67% casi siempre, podemos decir que el dinero es como la sangre en una persona, el no pago podría traer la quiebra por lo que es necesario importante el pago a tiempo.

Tabla 23. ¿Cree que el pago de planilla debería retrasarse por falta de liquidez?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	20.0	20.0	20.0
Casi nunca	4	26.7	26.7	46.7
A veces	2	13.3	13.3	60.0
Casi siempre	3	20.0	20.0	80.0
Siempre	3	20.0	20.0	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 19. ¿Cree que el pago de planilla debería retrasarse por falta de liquidez?



Fuente: Elaboración propia

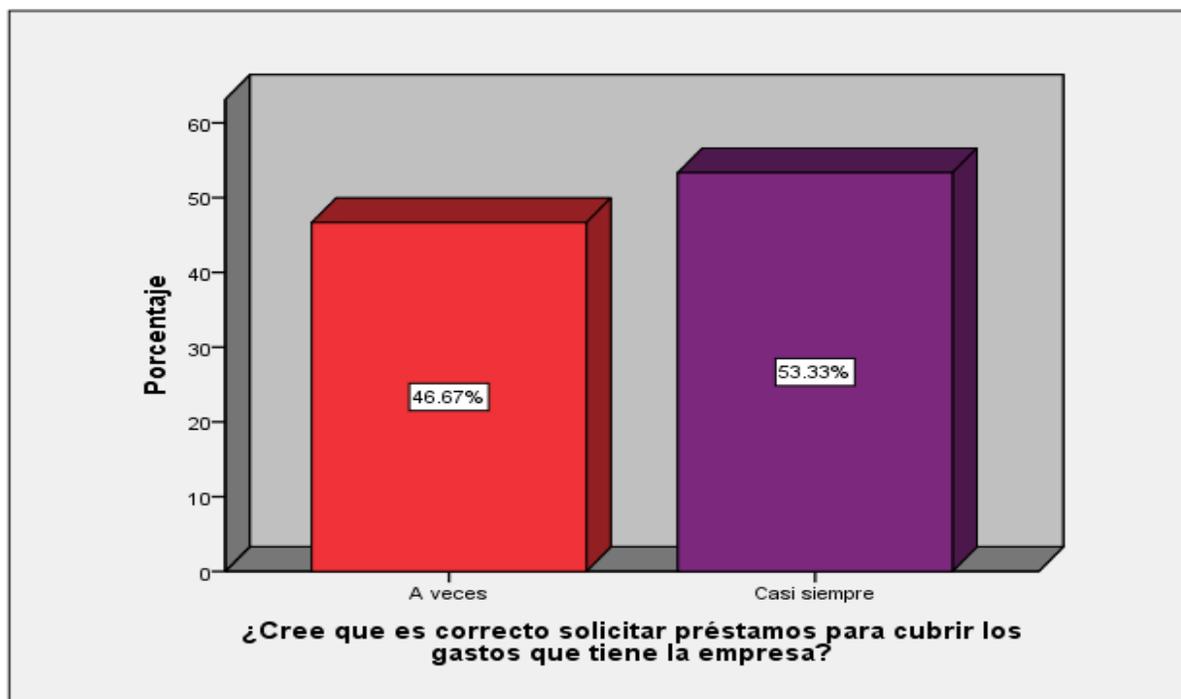
Interpretación: En la pregunta si cree que el pago de planilla debería retrasarse por falta de liquidez las respuestas fueron 26.67% casi nunca, 20% nunca, 20% casi siempre, 20% siempre 13.33% a veces, podemos decir que el pago de panilla no debe de retrasarse, lo que debe de realizar es asegurar la liquidez.

Tabla 24. ¿Cree que es correcto solicitar préstamos para cubrir los gastos que tiene la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces	7	46.7	46.7	46.7
Válido Casi siempre	8	53.3	53.3	100.0
Total	15	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 20. ¿Cree que es correcto solicitar préstamos para cubrir los gastos que tiene la empresa?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Frente a la pregunta que si cree que es correcto solicitar préstamos para cubrir los gastos que tiene la empresa, respondieron 53.33% casi siempre, 46.67% a veces, de lo que podemos decir que no es correcto llegar a préstamos si estos pueden ser cubiertos por la misma empresa, todo préstamo siempre nos traerá más gastos financieros.

4.3. Análisis inferencial

4.3.1. Análisis correlacional entre la variable control de créditos y flujo de caja de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú - 2020

Ha: La morosidad del control de créditos incide significativamente en el flujo de caja efectivo de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020

Ho: La morosidad del control de créditos no incide significativamente en el flujo de caja efectivo de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020

Tabla 25. Correlaciones Control de Créditos y Flujo de Caja

		Control de Créditos	Flujo de Caja
Control de Créditos	Correlación de Pearson	1	.839**
	Sig. (bilateral)		.000
	N	15	15
Flujo de Caja	Correlación de Pearson	.839**	1
	Sig. (bilateral)	.000	
	N	15	15

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

Interpretación:

La prueba “r” de Pearson indica que, si existe relación significativa entre la variable Control de créditos y Flujo de Caja, tal como muestra el resultado del coeficiente de 0.839 y según las tablas de equivalencia es una correlación positiva fuerte, por lo que decimos, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula.

4.3.2. Análisis correlacional entre el control de créditos y el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú - 2020

Ha: El control de créditos se relaciona con el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú - 2020

Ho: El control de créditos no se relaciona con el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020

Tabla 26. Correlaciones Control de Créditos y Control de pago y cobro

		Control de créditos	Control de Pago y Cobro
Control de créditos	Correlación de Pearson	1	.512
	Sig. (bilateral)		.051
	N	15	15
Control de Pago y Cobro	Correlación de Pearson	.512	1
	Sig. (bilateral)	.051	
	N	15	15

Interpretación:

La prueba “r” de Pearson indica que, si existe relación significativa entre la variable Control de créditos y la dimensión Control de pago y cobros, tal como muestra el resultado del coeficiente de 0.512 y según las tablas de equivalencia es una correlación positiva media, por lo que decimos, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula.

4.3.3. Análisis correlacional entre el control de créditos y el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020

Ha: El flujo de caja se relaciona con el análisis de cuentas por cobrar en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020

Ho: El flujo de caja no se relaciona con el análisis de cuentas por cobrar en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020

Tabla 27. *Correlación Flujo de caja y análisis de cuentas por cobrar*

		Flujo de Caja	Análisis de Cuentas por Cobrar
Flujo de Caja	Correlación de Pearson	1	.730**
	Sig. (bilateral)		.002
	N	15	15
Análisis de Cuentas por Cobrar	Correlación de Pearson	.730**	1
	Sig. (bilateral)	.002	
	N	15	15

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

Interpretación:

La prueba “r” de Pearson indica que, si existe relación significativa entre la variable Flujo de caja y la dimensión Análisis de cuentas por cobrar, tal como muestra el resultado del coeficiente de 0.730 y según las tablas de equivalencia es una correlación positiva media, por lo que decimos, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula.

V. DISCUSIÓN

El estudio comprende como objetivo general, determinar la incidencia de la morosidad del control de créditos y su incidencia en el flujo de caja de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020, debido a que los clientes no están cumpliendo con el pago de sus deudas en las plazo establecido pese a que al momento de solicitar un crédito indican cumplir con lo pactado en los términos de venta, convirtiéndose esto en deuda morosa el cuál afecta en la liquidez y rentabilidad de la entidad ya que no se cuenta con flujo de caja disponible para poder cumplir con las obligaciones que se tiene dentro de la entidad, como: pago de planilla, impuestos, a proveedores, a entidades financieras (prestamos).

Donde decimos que, si existe relación significativa entre la variable Control de créditos y Flujo de Caja, tal como muestra el resultado del coeficiente de 0.839 y según las tablas de equivalencia es una correlación positiva fuerte, por lo que decimos, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula.

Asimismo, se dice que, si existe relación significativa entre la variable Control de créditos y la dimensión Control de pago y cobros, tal como muestra el resultado del coeficiente de 0.512 y según las tablas de equivalencia es una correlación positiva media, por lo que decimos, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula.

Finalmente se observa que, si existe relación significativa entre la variable Flujo de caja y la dimensión Análisis de cuentas por cobrar, tal como muestra el resultado del coeficiente de 0.730 y según las tablas de equivalencia es una correlación positiva media, por lo que decimos, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula.

VI. CONCLUSIONES

1. Seguidamente de haber realizado el análisis estadístico, se concluyó: que, el control de créditos incide significativamente en el flujo de caja, es decir; a menor control de créditos se obtendrá mayor flujo de caja, se debe dar crédito de forma correcta a los clientes que lo merecen dentro de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C., Lima.
2. En cuanto al primer objetivo específico se concluyó que: entre la variable control de créditos y la dimensión control de pago y cobros, si existe relación significativa, es decir con un buen control de crédito el control para los pagos y cobros será eficiente.
3. Por último, en el segundo objetivo específico se concluyó: que, entre la variable flujo de caja y la dimensión análisis de cuentas por cobrar, si existe relación significativa, es decir que para tener un buen flujo de caja debe existir un buen análisis de cuentas por cobrar.

VII. RECOMENDACIONES

1. Como primera recomendación decimos que, se debe tomar en cuenta que dar crédito no es malo, de lo contrario se debe dar crédito, pero de una forma correcta, para ello deberá adoptar una nueva actitud ante la morosidad, no es que sea mala, pero debemos evitar, ante esto informamos que no se debe dar crédito basado en intuición, sin prisas o desespero para poder realizar una operación exitosa y no tener inconveniente con el flujo de caja efectivo.
2. Para los vendedores, cuando va iniciar una operación se debe evaluación una serie de características como: seleccionar a los clientes y descartar a los morosos, conocer al cliente y todo su entorno, referencias de cliente, informes y garantía, dejando en claro las condiciones, como: pedir pagos a cuenta, las políticas de cobro, forma de pago, fecha de pago, documentación clara, si hay deuda ya no facturar y fomentar las ventas al contado.
3. Finalmente se recomienda estrategias nuevas que permita reducir los atrasos en sus pagos; aumentar la juridicidad y trabajar de la mano con abogados, otorgar límite de riesgo(si debe ya no se le factura), dar límite de crédito provisional, no forzar ventas, visitar al cliente y siempre renovando a cada cliente periódicamente.

REFERENCIAS

Amat, P. y. (2018). *“Análisis de operaciones de crédito” profid editorial, pag 17.* BARCELONA.

BALDERAS. (2017). <https://jose-mario-balderas-reyes-unadm.blogspot.com/2017/08/tipos-de-investigacion.html>.

Berenson, L. &. (2006). *ESTADÍSTICA PARA LA ADMINISTRACIÓN. México: PEARSON EDUCATION DE MÉXICO. MÉXICO.*

Berenson, L. &. (2006). *ESTADÍSTICA PARA LA ADMINISTRACIÓN. México: PEARSON EDUCATION DE MÉXICO. MÉXICO.*

CASTILLO, O. &. (2019). *“Propuestas para mejorar el flujo de caja en el proceso de tesorería como herramienta financiera en el Laboratorio Farmacéutico ABC S.A.S . PERU.*

CASTRO. (2014). *Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar. Obtenido de <http://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-unagestion-eficiente-de-tuscuentas-por-cobrar>.*

CORDOBA. (2012). *Gestión Financiera. Eco Ediciones. BOGOTA - COLOMBIA.*

CORNEJO. (2017). *“Control de créditos y su incidencia en la morosidad de las empresas de venta de repuestos para maquinaria pesada en el distrito de la Victoria, año 2017”.* PERÚ.

Flores. (2009). *Flores (2009) en su libro Contabilidad Gerencial pág. 247-248.*

FLORES. (2013). *Flujo de caja. (PRIMERA ed.). LIMA - PERÚ.*

GUARANDA, C. &. (2019). *“Auditoria operativa al proceso de otorgamiento de créditos y el análisis en la recuperación de la cartera de los clientes de la fundación inversión y cooperación Ecuador”.* ECUADOR.

<https://economipedia.com/definiciones/control-de-credito.html>. (s.f.).

<https://porcobrar.com/tag/que-es-el-control-de-pagos-y-cobros/>. (s.f.).

<https://www.chipax.com/blog/que-es-el-flujo-de-caja-y-cual-es-su-importancia/>. (s.f.).

JARA. (2020). *“Flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones del Hotel Pinos de Miraflores”.* LIMA. LIMA.

Microsoft Word - Tesis Franklin Tafur Reap (upn.edu.pe). (s.f.).

Morales, M. &. (2014). *Crédito y cobranzas. MEXICO. pág. 23, 56-58, 140-141. MEXICO.*

Moran, M. y. (2017). *“la Propuesta de control interno para cuentas por cobrar en la empresa Promocharters”.*

PEDROSA. (2016). *Control de crédito. Economipedia.com.*

REA, L. Y. (2021). *ACCIONES DE MEJORA PARA EL CONTROL DE LA CUENTA CONTABLE, CUENTAS POR COBRAR*.

SANCHEZ. (2018). *“Análisis de las detracciones en el flujo de caja de la empresa Sami Inversiones del Perú S.A.C. Ayacucho, 2017”*. . PERÚ.

Suyon, A. &. (2015). *“El proceso de créditos y cobranzas y la mejora en la situación económica y financiera de la empresa comercial inversiones D’kar S.A.C. TRUJILLO - PERÚ*.

TAFUR. (2017). *“Flujo de caja y su relación con la liquidez en la empresa de transporte y servicio Virgen de la Puerta S.A. Lima,2017”*. LIMA.

URZUA. (2019). <https://www.chipax.com/blog/que-es-el-flujo-de-caja-y-cual-es-su-importancia/>. .

Vara. (2012). *Desde la idea hasta la sustentación: 7 pasos para una tesis exitosa (p.221, 243-245)*. PERU.

VILLA. (2018). *El flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones gerenciales”*.

ANEXOS

ANEXO 1
MATRIZ DE CONSISTENCIA

“Morosidad del Control de Créditos y su incidencia en el Flujo de Caja de la Empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020”

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Dimensiones	Técnicas de recolección de datos	Método de investigación
¿De qué manera la morosidad del control de créditos incide en el flujo de caja de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú -2020?	Determinar la incidencia de la morosidad del control de créditos y su incidencia en el flujo de caja de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020	La morosidad del control de créditos incide significativamente en el flujo de caja efectivo de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020	Variable Independiente (X) Control de créditos	- El análisis de cuentas por cobrar. - Política de crédito.	Encuestas	Enfoque: Cuantitativo Tipo: Básica Diseño: No experimental de corte transversal Nivel: Correlacional descriptivo
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas				
<p>a) ¿De qué manera el control de créditos se relaciona con el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020?</p> <p>b) ¿De qué manera el flujo de caja se relaciona con el análisis de cuentas por cobrar en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020?</p>	<p>(a) Establecer de qué manera el control de créditos se relaciona con el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020</p> <p>(b) Demostrar de qué manera el flujo de caja se relaciona con el análisis de cuentas por cobrar en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020</p>	<p>a) El control de créditos se relaciona con el control de pago y cobro en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020</p> <p>b) El flujo de caja se relaciona con el análisis de cuentas por cobrar en la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020</p>	Variable Dependiente (Y) Flujo de Caja	- El riesgo de liquidez a corte plazo. – Control de pago y cobro.		Población: estará conformada por 15 empleados de la empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C., San Isidro – Lima – Perú. Muestra: será igual a la población.

ANEXO 2

MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

“Morosidad del Control de Créditos y su incidencia en el Flujo de Caja de la Empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020”

Variable	Definición Conceptual de la Variable	Definición Operacional de la Variable	Dimensión	Indicadores	Instrumentos	Tipo de variable
Control de créditos	Steven Jorge Pedrosa (14 de diciembre, 2016). Nos dice El control de crédito son las operaciones de seguimiento de cobros y pagos pendientes de aplicar en el ámbito de una organización. El control de los créditos en las compañías resulta fundamental para llevar un control efectivo y eficiente de las labores de previsión.	La variable se validará a través de la aplicación de un cuestionario que considera ítems para cada una de las variables	El análisis de cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de venta - Proceso de facturación - Cobranza mensual - Negociación con el cliente - Tipo de cambio 	Cuestionario	Ordinal
			Política de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer los términos de venta. - Tipo de crédito - Contrato de venta - Antecedentes de morosidad - Letras de cambio 		
Flujo de caja	Según Felipe Urzúa (2019) El Flujo de Caja es un reporte financiero que sirve para diferenciar los egresos de los ingresos de dinero en un período determinado. En este sentido, hay ciertos términos que son útiles para saber interpretar los resultados del mismo. Para empezar, cuando hablamos de flujo neto nos referimos a la diferencia entre egresos e ingresos en el período que está siendo objeto de estudio.	La variable se validará a través de la aplicación de un cuestionario que considera ítems para cada una de las variables	El riesgo de liquidez a corto plazo	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de flujo de caja mensual - Importancia del efectivo en el flujo de caja - Modelo de flujo de caja - Registros - Línea de crédito 	Cuestionario	Ordinal
			Control de pago y cobro	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de cobranza - Gestión de pago - Impuesto - Planilla - Prestamos 		

ANEXO 3

Cuestionario

La finalidad de este instrumento es recoger información sobre Morosidad del Control de Créditos y su incidencia en el Flujo de Caja de la Empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020.

Indicaciones: Estimados trabajadores marcar con una (x) de acuerdo a su criterio. recordar que la información obtenida es de manera anónima y se utilizará para temas estrictamente académicos.

Escala de Valoración:

Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1	2	3	4	5

Dimensión: Análisis de cuentas por cobrar.

N°	Ítems	1	2	3	4	5
1	¿Cree Ud. que, el proceso de venta está siendo efectuada de manera correcta?					
2	¿Considera que el proceso de facturación tiene el tiempo estimado para su procedimiento?					
3	¿Considera que la cobranza mensual está cumpliendo con su procedimiento establecido?					
4	¿Considera que existe una buena negociación con el cliente?					
5	¿Considera que la variación del tipo de cambio incide en la demora de pago?					

Dimensión: Política de crédito.

N°	Ítems	1	2	3	4	5
1	¿Considera que hay un buen acuerdo en establecer los términos de venta?					
2	¿Considera que el tipo de crédito es accesible para cada cliente?					

3	¿Considera que las cláusulas del tipo de contrato son los suficientes?					
4	¿Considera que ya no se debería aprobar crédito a los clientes que tengan antecedentes de morosidad?					
5	¿Considera que trabajar con letras de cambio presiona al cliente?					

Dimensión: El riesgo de liquidez a corto plazo.

N°	Ítems	1	2	3	4	5
1	¿Considera que la elaboración de flujo de caja mensual es productiva para la cobranza?					
2	¿Considera que la importancia del efectivo en el flujo de caja es necesario?					
3	¿Considera que el modelo de flujo de caja permite llevar un mejor manejo para la liquidez?					
4	¿Considera que los registros están siendo procesados de manera correcta?					
5	¿Está de acuerdo que exista un tope en la línea de crédito?					

Dimensión: Control de pago y cobro.

N°	Ítems	1	2	3	4	5
1	¿Está de acuerdo con la gestión de cobranza que se aplica en la empresa?					
2	¿Está de acuerdo que la gestión de pago se haga fuera de fecha?					
3	¿Considera que el no pagar el impuesto a tiempo afecta a la empresa?					
4	¿Cree que el pago de planilla debería retrasarse por falta de liquidez?					
5	¿Cree que es correcto solicitar préstamos para cubrir los gastos que tiene la empresa?					

ANEXO 4

VALIDACION DE EXPERTOS

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. IBARRA FRETTELL WALTER GREGORIO DNI: 06098355

Especialidad del validador:...FINANZAS

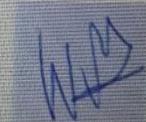
¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

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

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

31 de Agosto del 2021



Firma del Experto Informante.

Documentos para validar los instrumentos de medición a través de juicio de expertos

Morosidad del Control de Créditos y su incidencia en el Flujo de Caja de la Empresa AM3 Ingeniería & Negocios S.A.C. en Lima, Perú – 2020.

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Variable 1: Control de créditos

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión 1: Análisis de cuentas por cobrar							
1	¿Cree que, el proceso de venta está siendo efectuada de manera correcta?							
2	¿Considera que el proceso de facturación tiene el tiempo estimado para su procedimiento?							
3	¿Considera que la cobranza mensual está cumpliendo con su procedimiento establecido?							
4	¿Considera que existe una buena negociación con el cliente?							
5	¿Considera que la variación del tipo de cambio incide en la demora de pago?							
	Dimensión 2: Política de crédito	Si	No	Si	No	Si	No	
6	¿Considera que hay un buen acuerdo en establecer los términos de venta?							
7	¿Considera que el tipo de crédito es accesible para cada cliente?							
8	¿Considera que las cláusulas del tipo de contrato son los suficientes?							
9	¿Considera que ya no se debería aprobar crédito a los clientes que tengan antecedentes de morosidad?							
10	¿Considera que trabajar con letras de cambio presiona al cliente?							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: DNI:

Especialidad del validador:de.....del 20.....

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

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

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

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión 1: El riesgo de liquidez a corto plazo							
1	¿Considera que la elaboración de flujo de caja mensual es productiva para la cobranza?							
2	¿Considera que la importancia del efectivo en el flujo de caja es necesario?							
3	¿Considera que el modelo de flujo de caja permite llevar un mejor manejo para la liquidez?							
4	¿Considera que los registros están siendo procesados de manera correcta?							
5	¿Está de acuerdo que existe un tope en la línea de crédito?							
	Dimensión 2: Control de pago y cobro	Si	No	Si	No	Si	No	
6	¿Está de acuerdo con la gestión de cobranza que se aplica en la empresa?							
7	¿Está de acuerdo que la gestión de pago se haga fuera de fecha?							
8	¿Considera que el no pagar el impuesto a tiempo afecta a la empresa?							
9	¿Cree que el pago de planilla debería retrasarse por falta de liquidez?							
10	¿Cree que es correcto solicitar préstamos para cubrir los gastos que tiene la empresa?							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mg: DNI:

Especialidad del validador: de.....del 20.....

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

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

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