



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Cuentas por cobrar y su relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el Distrito de ate, 2017.”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

MATEO LAUREANO, JHANNET JOSEFINA

ASESOR:

MG. CARMEN CHOQUEHUANCA, EDGARD

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FINANZAS

LIMA – PERÚ

AÑO 2017 – II

PAGINAS PRELIMINARES

PÁGINA DEL JURADO

.....

Presidente

.....

Secretario

.....

Vocal

DEDICATORIA

Este trabajo de tesis se lo dedico mis padres y hermano Nilton Mateo, Jenny Laureano y Jordi Mateo que son mis pilares para seguir adelante. Su apoyo y motivación incondicional fue importante en este largo camino de mi carrera profesional como también las sabias palabras de mi papito Heriberto Mateo que siempre me inculcaba la lectura para alimentarme de conocimiento.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haber hecho realidad de convertirme en una gran profesional, a mis padres por su apoyo incondicional, mi Universidad por acogerme durante 5 años en sus aulas prestigiosas y con plana de docencia que me formaron para enfrentarme en el ámbito laboral.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Jhannet Josefina Mateo Laureano, estudiante de la carrera profesional de contabilidad de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI No 76801561 con la tesis titulada: "Cuentas por cobrar y su relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de ate, 2017":

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

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

Lima, Comas 22 de Noviembre del 2017

.....

Jhannet Josefina Mateo Laureano

72397823

PRESENTACION

Señores miembros del jurado:

Pongo a su disposición la tesis titulada **“CUENTAS POR COBRAR Y SU RELACION CON LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE FERTILIZANTES EN EL DISTRITO DE ATE, 2017”**, en cumplimiento de las normas establecidas en el reglamento de grados y títulos para optar el título de contador público de la Universidad Cesar Vallejo.

En busca que este trabajo de investigación se ajusta a las exigencias de todo trabajo científico, como también sus recomendaciones para mejorar la particularidad de esta tesis.

Atentamente,

Jhannet Josefina Mateo Laureano

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación titulada **“CUENTAS POR COBRAR Y SU RELACIÓN CON LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE FERTILIZANTES EN EL DISTRITO DE ATE, 2017”**, teniendo como objetivo general determinar de qué manera las cuentas por cobrar tienen relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate.

Esta investigación tiene como diseño no experimental, asimismo su metodología de investigación es de tipo descriptiva, donde la variable independiente se relaciona con la variable dependiente, de tal forma que su enfoque es cuantitativo.

En esta investigación se han considerado dos variables que son: cuentas por cobrar la variable independiente y morosidad de los clientes como variable dependiente.

Asimismo, como instrumento de la recolección de datos se ha utilizado una encuesta realizado a 44 de los trabajadores de las empresas industriales de fertilizantes ubicada en el distrito de Ate que desempeñan en el área contable y administrativa, de las cuales ha sido validada por expertos de la Universidad Cesar Vallejo y por el Alfa de Cronbach.

El análisis de los resultados nos lleva a considera como hipótesis general las cuentas por cobrar tienen relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Finalmente, se emiten conclusiones y sugerencia que permitan tener un adecuado desarrollo y procedimiento en las cuentas por cobrar, y de esta manera conllevará a una reducción de las morosidades de los clientes.

ABSTRACT

In the present research work entitled "ACCOUNTS RECEIVABLE AND THEIR RELATIONSHIP WITH THE DELINQUENCY OF CUSTOMERS IN THE INDUSTRIAL COMPANIES OF FERTILIZERS IN THE DISTRICT OF ATE, 2017", having as general objective to determine how the accounts receivable are related to the delinquency of customers in industrial fertilizer companies in the district of Ate.

This research has a non-experimental design, also its research methodology is descriptive, where the independent variable is related to the dependent variable, in such a way that its approach is quantitative.

In this investigation, two variables have been considered: accounts receivable for the independent variable and delinquency of the customers as a dependent variable.

Also, as a tool for data collection, a survey of 44 of the workers of the industrial fertilizer companies located in the district of Ate that work in the accounting and administrative area has been used, of which it has been validated by experts from the Cesar Vallejo University and for the Alfa de Cronbach.

The analysis of the results leads us to consider as a general hypothesis the accounts receivable are related to the delinquency of customers in industrial fertilizer companies in the district of Ate, 2017.

Finally, conclusions and suggestions are issued that allow an adequate development and procedure in the accounts receivable, and in this way will lead to a reduction of the customers' delinquencies.

INDICE

PAGINAS PRELIMINARES.....	ii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	vi
PRESENTACION.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
CAPITULO I.....	ii
Introducción.....	17
1.1 Realidad problemática.....	17
1.2 Trabajos previos.....	19
1.2.1 Antecedentes de la variable Independiente: Cuentas por cobrar.....	19
1.2.2 Antecedentes de la variable Dependiente: Morosidad de los clientes.....	21
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	24
1.3.1 Exposición del marco teórico: Cuentas por Cobrar.....	24
1.3.2 Exposición del marco teórico de la morosidad de clientes.....	30
1.3.2.1 Teoría Científica.....	30
1.3.2.2 Marco Teórico.....	31
1.3.3 Marco Conceptual.....	36
1.4 Formulación del problema.....	38
1.4.1 Problema General.....	38
1.4.2 Problema Específico.....	38
1.5 Justificación.....	38
1.5.1 Conveniencia.....	38
1.5.2 Relevancia Social.....	38
1.5.3 Implicancias Prácticas.....	39
1.5.4 Valor Teórico.....	39
1.5.5 Utilidad Metodológica.....	39
1.5.6 Viabilidad.....	39
1.6 Hipótesis.....	40
1.6.1 Hipótesis General.....	40

1.6.2 Hipótesis Específicas	40
1.7 Objetivos	40
1.7.1 Objetivo General	40
1.7.2 Objetivos Específicos	40
CAPITULO II	19
2.1 Diseño de Investigación	42
2.2. Variables y Operacionalización	43
2.3. Población y muestra.....	46
2.3.1. Población	46
2.3.2. Muestra.....	46
2.3.3 Muestreo	46
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	48
2.4.1. Técnica	48
2.4.2. Instrumentos	48
2.4.3. Validez.....	48
2.4.4 Confiabilidad	49
2.5 Métodos de análisis de datos.....	58
2.6 Aspectos éticos	58
CAPITULO III	36
3.1 Análisis de resultados	60
3.1.1 Variable 1 CUENTAS POR COBRAR	60
3.1.2 Variable 2 MOROSIDAD DE LOS CLIENTES	68
3.2 Validación de la Hipótesis General	78
3.2.1 Hipótesis General.....	79
3.2.2 Hipótesis Especifico 1	82
3.2.3 Hipótesis Específico 2	85
3.2.4 Hipótesis Específico 3	88
CAPITULO IV.....	57
DISCUSION DEL RESULTADO	93
CAPITULO V	91
CONCLUSIONES	98
CAPITULO VI.....	94

RECOMENDACIONES	101
CAPITULO VII.....	99
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	103
CAPITULO VIII.....	42
ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA	108
ANEXO 02: ENCUESTA.....	109
ANEXO 03: ESTADISTICO.....	110

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Determinación de la muestra.....	47
Tabla 2: Juicio de expertos.....	49
Tabla 3: Resumen del Alfa de Cronbach de la variable Cuentas por Cobrar ...	50
Tabla 4: Confiabilidad de la variable Cuentas por Cobrar – Alfa de Cronbach	50
Tabla 5: Estadística del total de la variable Cuentas por cobrar.....	51
Tabla 6: Resultado del Alfa de Cronbach de la variable Morosidad de los clientes	53
Tabla 7: Confiabilidad de la variable Morosidad de los clientes – Alfa de Cronbach.....	53
Tabla 8: Estadística del total de la variable Morosidad de los clientes	54
Tabla 9: Resultado del Alfa de Cronbach de la variable Cuantas por cobrar y la variable Morosidad de los clientes.	55
Tabla 10: Confiabilidad de la variable Cuentas por cobrar y la variable Morosidad de los clientes – Alfa de Cronbach	55
Tabla 11: Confiabilidad de la variable Cuentas por cobrar y la variable Morosidad de los clientes – Alfa de Cronbach	56
Tabla 12: El historial del cliente nos ayudara a evitar morosidades futuras.	60
Tabla 13: El estado financiero está considerado como parte de la evaluación del crédito.....	60
Tabla 14: La capacidad de pagos del cliente nos evitara el riesgo de aumentar la morosidad.....	62
Tabla 15: La importancia de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar	63
Tabla 16: El plazo de pago influye en la realización de las cuentas por cobrar.	63
Tabla 17: La forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza.	64
Tabla 18: El envío de recordatorios por escrito y llamadas ayuda a reducir las cuentas por cobrar.	65
Tabla 19: La visita al cliente es muy favorable para concretar el compromiso de pago con la empresa.....	67

Tabla 20: Las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente.....	68
Tabla 21: Brindar crédito de refinanciación al cliente nos ayudara a no perder el pago por completo.....	69
Tabla 22: La tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar.....	69
Tabla 23: El mal seguimiento de la cobranza dudosa hará que incremente la morosidad de los clientes.....	72
Tabla 24: El principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable.....	71
Tabla 25: El efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar.....	73
Tabla 26: Un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro....	74
Tabla 27: Cree que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa.....	77
Tabla 28: Tabla de interpretación del coeficiente de correlación de Spearman.....	78
Tabla 29: Correlación entre la variable Cuentas por cobrar y la morosidad de los clientes.....	79
Tabla 30: Tabla cruzada Cuentas por cobrar y Morosidad de clientes.....	80
Tabla 31: Correlación entre la variable Cuentas por cobrar y la cartera pesada.....	82
Tabla 32: Tabla cruzada Cuentas por cobrar y Cartera pesada.....	83
Tabla 33: Correlación entre la variable Cuentas por cobrar y el tratamiento contable.....	85
Tabla 34: Tabla cruzada Cuentas por cobrar y Tratamiento contable.....	86
Tabla 35: Correlación entre la variable Morosidad de los clientes y Evaluación del crédito.....	89
Tabla 36: Tabla cruzada Morosidad de los clientes y Evaluación del crédito....	90

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1	60
Figura 2	61
Figura 3	62
Figura 4	63
Figura 5	64
Figura 6	65
Figura 7	64
Figura 8	65
Figura 9	69
Figura 10	70
Figura 11	69
Figura 12	72
Figura 13	71
Figura 14	75
Figura 15	76
Figura 16	78

CAPITULO I
INTRODUCCION

Introducción

1.1 Realidad problemática

La agricultura viene en crecimiento, pero se sabe que esta actividad se relaciona directamente con la contaminación del medio ambiente debido al uso de fertilizantes baratos, pesticidas, insecticidas, entre otros. La mayoría de estos productos contienen venenos siendo aplicados en muchos países y esto afecta al ser humano y a la biodiversidad. En los países desarrollados como Alemania, Francia e India han reducido el uso de estos productos. China es el principal consumidor de fertilizantes nitrogenados, Europa le sigue los pasos, América Latina y el Caribe dependerán mucho de las importaciones de los nutrientes. Utilizar fertilizantes nitrogenados generara el crecimiento del nitrógeno, fósforo y potasio, siendo los 3 fertilizantes fundamentales para el suelo. El uso de fertilizantes a nivel mundial crecerá en un 1.8% anual hasta el 2018, según informe de la FAO; está a su vez está realizando métodos para la supervisión de los cultivos para así poder calcular la cantidad que se debe aplicar en cada una de ellas.

Asimismo, en el Perú observamos que el uso de fertilizantes que se manejan en nuestro país es genérico y los micronutrientes no son los adecuados. Una de las empresas que maneja el tema de fertilizantes es Yara, cuenta con una lista de productos donde el sector del norte (Trujillo, Piura y Chiclayo) es la que más aplicación tiene en sus cultivos para el mejoramiento en la actividad de la agricultura. Los pequeños agricultores que no identifican los productos usan pesticidas por el precio menor que se maneja y no se dan cuenta de los problemas que pueden ocasionar como la contaminación del medio ambiente y su propia salud también se puede ver afectada.

En la ciudad de Lima tenemos muchas empresas que se van interesando en el rubro de los fertilizantes por el impacto que va teniendo. Como mencionamos líneas arriba Yara es una empresa que lleva buen tiempo en el mercado aportando nutrientes en los fertilizantes, otra empresa es Procampo S.A y así muchas que van incursionando en el mercado.

En el distrito de Ate encontramos una gran cantidad de empresas industriales teniendo como principal problema las cobranzas. Muchas empresas donde sus ventas son crecientes, no concuerdan en igual proporción con sus cobranzas, ¿a qué se debe esto? hay diversos factores, entre los que podemos destacar son los siguientes: la demora en el ingreso al banco del documento haciendo que el pago actual del cliente incremente y le dificulte con su cumplimiento de pago; también surgen errores en la emisión de los títulos de créditos (letras de cambio, pagare), distorsionando el plazo de pago por parte del cliente, otro problemas que vemos con frecuencia es el débil seguimiento a los clientes morosos, ocasionando las altas tasas de morosidad de los clientes en nuestra cartera a su vez los incrementos de procesos legales de cobranza, aquí se debe de adjuntar las letras o pagares protestadas, correos continuos que no se obtuvieron respuesta alguna, etc.

Los documentos para el registro contable se demora por el limitado proceso de gestión de pago de las detracciones trayendo como consecuencia las multas por no realizar a tiempo el depósito de las detracciones en su totalidad, tampoco tendremos el ejercicio del derecho a nuestro crédito fiscal o cualquier otro beneficio que tenga que ver con la devolución del IGV, etc. ;esta situación se agudiza aún más cuando los clientes son de provincia, requiriéndose tener un mayor control para hacer efectiva la cobranza.

Ante la problemática expuesta, las cuenta por cobrar en el distrito de Ate generan preocupación por las cobranzas tardías, teniendo como riesgo de morosidad hasta convertirse en incobrables, además las empresas entrarían en problemas de liquidez por la falta de un inadecuado proceso de las políticas de cuentas por cobrar en las empresas. Por estas razones se cree conveniente realizar en dicha investigación un proceso adecuado de las políticas de cuentas por cobrar que tendrá aplicación para las empresas de fertilizantes con el objetivo de evitar las altas tasas de morosidades en las empresas.

1.2 Trabajos previos

1.2.1 Antecedentes de la variable Independiente: Cuentas por cobrar

El trabajo realizado por Lizárraga (2010) cuyo título fue: Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate. Tesis para optar el título profesional de contador público de la USMP, tuvo como propósito establecer una buena dirección de cuentas por cobrar para así mantener a sus clientes vigentes y atraer nuevos clientes. En este trabajo fue realizado por el estudio denominado Investigación aplicada y la técnica de recolección de la información fue el cuestionario. La muestra está formada por las 43 personas que conformaban a 10 empresas del mismo rubro. Los resultados evidenciaron que el 67.44% conocían los métodos de administración de capital de trabajo mientras el resto no tenía conocimiento alguno. La investigación concluye que: una buena dirección en las cuentas por cobrar es la integración a un programa tecnológico bancaria, para así poder tener más facilidades a la obtención al financiamiento de las ventas y la rotación de las cuentas por cobrar.

Uceda, L. y Villacorta, F. (2014) presentaron su tesis titulada: Las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L en la ciudad de Lima periodo 2013. Tesis para optar el título de Contador Público en la Universidad Privada Antenor Orrego, teniendo como objetivo contar con una sólida política de crédito para así comprender el ciclo de la venta y la cobranza de manera que se lleve un proceso eficiente y se reduzcan las morosidades. Con respecto a lo metodológico, este trabajo fue realizado con el diseño Descriptivo del grupo único. La muestra que se ha sido asignado para este trabajo fue de 100 clientes de la empresa Import Export Yomar; donde la recolección de datos se trabajó mediante entrevistas, cuestionarios. Se llegó a la conclusión que la empresa realiza mayores ventas al crédito que al contado, no cuenta con una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los clientes solo considera el prestigio y el tiempo que tiene en el mercado, por otro lado, no se hace un seguimiento minucioso al comportamiento que tienen los clientes.

Loyola, C. (2016) realizo en su tesis titulada: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo. Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Nacional de Trujillo, su principal objetivo fue aplicar procedimientos para una buena toma de decisiones, reducir el riesgo y optimizar el rendimiento de los recursos para poder conservar la liquidez. Se realizó un análisis descriptivo de la situación financiera de la empresa. La muestra aplicada para esta investigación fue entidad Agropecuaria Chimú debido a que todas tienen similitudes en las dificultades. Las técnicas para la recolección de datos fue análisis documentarios, entrevista y el instrumento fue la guía de la entrevista y la información de la situación financiera de la empresa. Los resultados dieron que tienen una deficiencia en el control interno donde especifica la evaluación periódica de los clientes haciendo que afecte la liquidez, en cuanto a la mercadería debería haber un stock respectivo, pero también para la rotación oportuna para el proceso de ventas y así facilite un resultado favorable para la empresa.

El presente trabajo realizado por Maurillo, A. (2013) en su tesis titulada: Auditoria interna para el control contable y administrativo de las cuentas por cobrar en empresas concesionarias del municipio Maracaibo. Tesis para optar el título de Contador Público en la Universidad Rafael Urdaneta, tuvo como objetivo en su tesis analizar el proceso de auditoría interna para obtener un óptimo control contable y administrativo en empresas concesionarias del municipio Maracaibo, apoyándose en las normas de auditoria interna y de los principios contables, por medio de los análisis de la auditoría de cuentas por cobrar se encontró la siguiente problemática, que se conocerá con exactitud la situación actual de sus operaciones relacionadas con las cuentas por cobrar así como tener conocimientos firmes y concisos al momento de la toma de decisiones. La metodología es un estudio de campo Correlacional, el diseño de la investigación es de método específico. La muestra que ha sido utilizada fue de 51 concesionarias en el mismo distrito. El resultado que obtuvimos que de la población estudiada solo 3 concesionarias tenían la creación del área de Auditoria Interna. Se concluye que se elaborara una planificación y

procedimientos de auditoria para minimizar el riesgo a un nivel aceptable, así mismo se procede hacer estudios analíticos de revisión para las cuentas por cobrar, aunque solo a veces se determina el nivel de riesgo de auditoria, así como ocasionalmente los auditores entienden los procedimientos que se ejecutan en el ciclo ventas, cuentas por cobrar, lo cual mantuvo la misma opinión en la comprobación de las pruebas sustantivas, lo cual es perjudicial para el punto de partida en la revisión de auditoria.

Revelo, S. (2013) presento en su tesis titulada: Sistema de cobro y recuperación de cartera de crédito para la empresa “Profemac” de la ciudad de Tulcán. Tesis para optar el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. En la Universidad Regional Autónoma de los Andes. El objetivo de su tesis fue obtener una mejor comprensión del desempeño de la cartera de crédito dentro de la entidad, a raíz de este mejor conocimiento se podrán tomar mejores decisiones que podrán promover un eficiente desempeño financiero. En el aspecto metodológico se utilizó el método cualitativo y cuantitativo, el trabajo de investigación tuvo como población a 32 personas teniendo en cuenta que solo 2 personas laboran en la empresa y lo restante son clientes a los que se les otorga el crédito. Se ha tenido como resultado que la mayoría de los clientes encuestado creen que el crédito tiene un rol importante y a su vez es beneficioso para el tema de su cancelación que lo pueden hacer mediante cheque. Se concluye de la investigación estudiada, se logró determinar la falta de estrategias donde se desea obtener la reducción de la cartera de crédito, de este modo obtiene el aumento de los clientes morosos y su tiempo de recuperación, causando carencia en sus finanzas, del mismo modo las ventas a crédito implican que la entidad paralice gran parte de sus recursos como el financiamiento de recursos a los clientes, y en oportunidades, la empresa no cobra intereses a sus clientes por el hecho de venderles a crédito.

1.2.2 Antecedentes de la variable Dependiente: Morosidad de los clientes

Tesis presentada por Castro Luis y Vásquez Rojas, R. (2015) titulado: Propuesta de un plan de riesgo crediticio para disminuir la morosidad de los socios en la Coopac Valle la leche en la provincia de Ferreñafe, 2015. Tesis para

optar el título profesional de licenciado en Contabilidad. Tuvieron como objetivo reducir la morosidad que les viene afectando en su situación financiera, crear un plan donde se detalle la información minuciosa y concisa de la situación de todos los clientes. Se realizó un análisis descriptivo no experimental, la muestra estuvo conformada por los socios con calificación vencida y los trabajadores de la Cooperativa de ahorro haciendo un total de 30 personas. El instrumento que se utilizó fue la encuesta. El resultado de la casuística que se obtuvo fue la de un mal control en la relación de las cobranzas morosas, falta de seguimiento, no brindar la información clara a los clientes logrando el aumento de la cartera de morosidad. Se concluye que deberían de implementar un plan donde se plasme toda la información minuciosa y adecuada para poder brindarle la información adecuada de su situación, y se reduzca la cartera de morosidad.

Vásquez, M. (2012) presentó en su tesis titulada: Causas de la morosidad y su efecto en las instituciones financieras de la ciudad de Chepén Enero – Junio 2012. Tesis para optar el título de Contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo. El objetivo de su tesis fue estudiar las causas del aumento de la morosidad, el por qué los clientes no llegan a cancelar el pago en la fecha acordada, también busca brindar información sintetizada y clara a los clientes morosos para que de esta manera puedan lograr la disminución de los morosos. En el aspecto metodológico que se usa en esta investigación es no experimental y diseño de sucesión o línea recta. La muestra está constituida por todas las entidades financieras que se encuentran en Chepén. El instrumento para este trabajo se utilizó cuadros estadísticos, entrevistas. El resultado que se obtuvo era la falta de seguimiento de los clientes morosos, no realizaban refinanciamiento a los clientes que todavía contaban con un negocio y que tenían la capacidad de cancelar el pago, aunque sea por partes, no contaban con una relación de los clientes morosos para poder realizar las acciones correspondientes. Se concluye que la investigación que la evaluación crediticia no era consistente, que han sido originadas por factores internos de la organización, otro factor es que los clientes no cuentan con una conciencia moral para realizar sus obligaciones, y se sabe que la ciudad de Chepén se tiene

la mayor concentración de negocios y estas hacen atracción a las entidades financieras para brindarles crédito.

Chuquizuta Katherine y Oncoy, M. (2017) presentaron en su tesis titulada: Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la empresa comercial Mantilla S.A.C ubicada en el distrito de Los Olivos, año 2013. Tesis para optar el título Profesional de Contador Público en la Universidad de Ciencia y Humanidades. Teniendo como objetivo en su tesis analizar el sistema del control interno y su aportación en la liquidez, se requiere identificar si cuentan con un adecuado control interno que pueda supervisar todas las cuentas por cobrar y ver qué tan importante es el manejo de las carteras de los clientes. El resultado que se obtuvo es que el cliente deba cumplir con todo lo estipulado para el otorgamiento del crédito siempre cumpliendo con los procesos, otro punto a tomar en cuenta es la capacitación que recibe el personal, hacer seguimiento el cronograma de cobros, y este no debe afectar la liquidez. También se evidencio la deficiencia en el sistema de Control Interno en las cuentas por cobrar haciendo que los cobros no sean saldados en la fecha acordada. Se concluye que se debe tener un buen sistema de control Interno para mantener el cronograma de los cobros actualizados, a su vez la información debe ser precisa y analizada de esta manera se estaría reduciendo las cuentas por cobrar. Por último y muy importante la actualización de la cartera de clientes el cual debe ser actualizada en tiempos establecidos.

Oto, B. (2011) presentó en su tesis titulada: Modelo de Gestión Financiera y Reducción de morosidad en el departamento financiero de la empresa Eléctrica Riobamba S.A. Tesis para obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Teniendo como objetivo en su tesis buscar herramientas que ayuden a contribuir tomar decisiones y así procurar disminuir la cartera vencida, hacer revisión profunda de teorías con el fin de acogerlos y aplicarlas en lo necesario en la organización. Para la investigación se utilizaron distintos métodos uno de ellos es el inductivo y deductivo. La muestra se realizó a 183 personas entre ellos tenemos a los clientes, empleados y directivos. El instrumento que se utilizo fue cuestionarios y una guía de entrevista al gerente.

El resultado nos muestra que la empresa no tiene un diseño de gestión financiera para reducir la morosidad, ni un control presupuestario. Asimismo, no hay personal que se encargue en la recuperación de la morosidad, esto hace que se debilite las cobranzas y afecte la liquidez de la situación financiera de la empresa. Se concluyó que el problema de la empresa es porque no se tiene un modelo de gestión esto hizo que se genere las cuentas por cobrar, también se requiere personal encargo solo para el seguimiento de las cobranzas morosas, y las políticas y estrategias que tiene la organización no están bien plasmadas para poder seguir un proceso adecuado y también evitar inconvenientes con los cobros.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Exposición del marco teórico: Cuentas por Cobrar

Las bases teóricas constituyen la parte fundamental de este proyecto de investigación, el cual nos permitirá identificar, analizar los resultados obtenidos en el presente trabajo.

Las teorías también nos ayudan a aclarar que representa cada una de las variables que estamos estudiando y de esta manera plasmarlas a través de nuestras dimensiones y así poder explicar el problema planteado con resultados con mayor precisión. Cabe mencionar que para esto se debe tomar conceptos precisos e importantes para la representación de los fenómenos observables como en la investigación de la empresa Stoller Perú S.A para poder llegar a brindar una buena recomendación.

1.3.1.1 Teoría Científica.

En estos últimos años hemos observado el impacto que ha tenido el crédito que se les brinda a los clientes. Recordando en los años atrás, todo era un intercambio de bienes y servicios. De ahí con la invención del dinero los comerciantes podían realizar sus compras y ventas a largas distancias. Esto fue evolucionando donde se dio el derecho mercantil, es decir, se plasma un conjunto de normas donde se realiza el acto de compra y venta teniendo en

cuenta que el pago puede ser avalado por documentos comprobatorios. Debido a que la mayoría de empresas no cuentan con un fuerte capital para poder realizar sus pagos al contado, se generan las ventas al crédito, esto favorece a nuestros clientes, ya que para el proveedor sería un plus adicional, como también los clientes obteniendo este crédito, podrán obtener un aumento en sus actividades empresarial y así claro está que seguirá comprando productos, esto también origina que el cliente también nos sea fieles y realicen ventas en un futuro.

1.3.1.2 Marco Teórico.

Las cuentas por cobrar representan un derecho exigible que ha sido generado por la compra de bienes o servicios brindados. Se espera ser recuperados en un corto plazo, la empresa no puede tomarse la libertad de esperar demasiado tiempo. Se sabe que es el segundo activo de mayor disponibilidad después del efectivo en cajas y bancos.

A continuación, se detallarán diversas definiciones sobre las Cuentas por Cobrar:

Según Guajardo & Andrade (2012), nos indica que

“Las cuentas por cobrar surgen de las ventas a crédito que realiza una compañía o por los préstamos que éstas conceden a terceras personas, ya sean sus empleados o no. En consecuencia, existe diversos tipos de cuentas por cobrar: a clientes por ventas efectuadas a crédito, documentos por cobrar a clientes o terceras personas y cuentas por cobrar a funcionarios o empleados de la compañía, por préstamos que les fue otorgado (p.148).”

Según Moreno, J. (2012), define que, “Las cuentas y documentos por cobrar a largo plazo representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos, anticipos o cualquier otro concepto análogo que se convertirán en efectivo en un plazo mayor de un año o al ciclo financiero a corto plazo si este es mayor de un año” (p.41).

Toda empresa que haya emitido algún documento como puede ser letra o entre otra, está en la potestad de reclamar el documento y el cobro por la compra que se ha realizado.

Según Meza, H. (2007):

“Las cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de las empresas. Las cuentas por cobrar que no provienen de las operaciones del negocio se derivan de diversas transacciones como son los créditos a empleados y anticipos a empleados que da la empresa, entre otros. Las cuentas por cobrar derivadas de las operaciones propias de la empresa son sumas que adeudan los clientes por ventas de bienes o servicios al crédito (p.78).”

En lo cotidiano de las empresas suelen vender al crédito a 30 o 60 días, con lo que se crea conveniente, pero de estos cobros no todos se logra recaudar, haciendo que se produzca una cobranza incobrable, el cual se modificara de acuerdo con las políticas plasmadas que cuente el departamento de créditos y cobros y el área de ventas de la empresa.

Muñoz, L. (2010), “La gestión de cobranzas es el conjunto de acciones coordinadas, aplicadas adeuda y oportunamente a los clientes para lograr la recuperación de los créditos, de manera que los activos exigibles de la institución se conviertan en activos líquidos de la manera más rápida y eficiente posible, manteniendo en el proceso la buena disposición de los clientes para futuras negociaciones (p.3).

Para obtener una adecuada gestión de las cuentas por cobrar implicara de muchos factores donde líneas abajo les detallare:

- Nivel de ventas: Aquí nos damos cuenta de que cuando las ventas tienden a incrementarse nuestra cartera de clientes también hará lo mismo, pero también corremos el riesgo de incobrabilidad en algunos casos.

- Tipos de clientes: Aquí realizaremos la evaluación adecuada al cliente para conocer si están en las condiciones de realizar el pago correspondiente, y así nos genere un menor riesgo de incobrabilidad.
- Riesgo Crediticio: Implica la calificación del riesgo de vender a nuevas empresas o el de extender la línea de crédito a los clientes vigentes.
- Plazo de cobranza: Esto se dará de acuerdo a la evaluación minuciosa al cliente, ahí recién pondremos los plazos acordados, estas condiciones pueden variar de acuerdo al tipo de empresa, el giro al que esta pertenece, entre otras. Aplazar las cobranzas de los clientes nos puede afectar directamente a la gestión de capital de trabajo.
- Políticas de Incobrabilidad: Se deben de detallar las políticas bien especificadas para así poder prevenirnos de los clientes morosos.

Según Torres, Pérez y Jiménez (2011), también nos dice que:

“La administración de las cuentas por cobrar forma parte de la administración financiera del capital de trabajo, que tiene por objetivo coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables tales como políticas de crédito, el análisis de crédito, las condiciones de crédito y las políticas del cobro empleadas por la organización (p. 32).”

IMPORTANCIA DE CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas y documentos por cobrar son importantes porque son el total de los incrementos de los productos que ha sido realizado a través de las ventas al crédito. La liquidez que pueda obtener la entidad dependerá de la eficaz gestión que se realice con las cobranzas.

Para las organizaciones, la inversión de las cuentas por cobrar es muy importante. Una de las decisiones a tomar para conocer la inversión que se ha obtenido en las cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital de

trabajo y al activo circulante, y estas se obtienen a través de las pruebas de liquidez.

Según Cermeño (2008) "Las cuentas por cobrar se deben clasificar como activos corrientes y presentarse en el balance general como tal" (pg. 51).

Volviendo al inicio, las cuentas por cobrar pueden dividirse de la siguiente manera:

Cuentas por cobrar comerciales: Éstas se clasificarán en la cuenta que representen todos los derechos de la organización sobre las terceras personas que ha sido de origen por las ventas de productos al crédito.

Cuentas por cobrar no comerciales: Aquí se encuentran deudores que proceden de otras fuentes diferentes a las ventas. Son originadas por transacciones distintas ya sea como préstamos a empleados o accionistas siempre y cuando la empresa haya dado autorización.

Para los autores Warren, Reeve, Duchac J. (2010) indican:

"Que las partidas por cobrar son el resultado de las ventas a crédito, y normalmente traducen en cuentas por cobrar o documentos por cobrar. Las partidas por cobrar normalmente son una parte importante de los activos circulantes." (p. 398)

Las ventas al crédito es un gran plus que puede brindar las empresas a sus clientes con el objetivo de seguir manteniéndolos en sus carteras y a su vez poder conseguir nuevos clientes. Es muy importante conocer lo que nuestros clientes desean para así poder otorgarles lo que soliciten.

Según el Thompson, I. (2012). En su blog definición de cliente Recuperado de <https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

"Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios".

Como bien nos habla Thompson, es muy importante la satisfacción que le puede dar una empresa al cliente, ya que gracias a ellos se puede producir aún más, un cliente insatisfecho sería una desventaja para nosotros o darle la oportunidad a la competencia de aprovecharse de eso.

Como es de todos los días, cada empresa se enfrenta a la competencia para mantener satisfechos a sus clientes y estos los sigan favoreciendo en el mercado y puedan obtener más lucros.

Por otro lado, debemos de tener en cuenta el control o dirección de las cuentas por cobrar para poder recuperar la inversión hecha mediante el cobro. Hay empresas que por no tener un buen manejo han fracasado.

En la actualidad las empresas tratan de buscar mejoras en sus cobranzas como:

Métodos para la cobranza: Realizar un cuadro específico para brindarle la información detallada de sus cobranzas.

Seguimiento a las cuentas por cobrar: Hacer las llamadas, visitarlos para conversar directamente con el cliente y el porqué de su demora en el pago, etc.

Riesgo de Morosidad: Saber qué hacer cuando un cliente está adeudando mucho, porque no ha cancelado en la fecha acordada.

Factoring: Instrumento de financiación de corto plazo, que se brinda por medio de un contrato.

Para lograr con el objetivo de la empresa, desde el punto de vista financiero, debemos realizar con más frecuencia la rotación del capital. Esta rotación puede verse perjudicada por los problemas que puedan tener nuestros clientes para atender un adecuado servicio de la deuda. El pago efectivo debe de ser preferente en toda gestión empresarial, por eso el análisis y evaluación del cobro en forma periódica, es fundamental para la situación financiera de la empresa.

POLÍTICAS DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Coopers y Lybrand (2002) consideran “las políticas como criterios que posee la administración y que son la base para el establecimiento del control” (173); asimismo para

Reyes (2002) define a las políticas como: “los patrones generales que tienen por finalidad orientar la acción, dejándoles a los superiores más campo para las decisiones que le corresponden tomar, por lo cual, sirven enunciar, interpretar o reemplazar las normas concretas” (pg. 169)

Tomando en cuentas ambos conceptos podríamos decir que las políticas de cuentas por cobrar son guías que establece la empresa, donde se establecerán todos los criterios respecto al crédito que se le brindara al cliente para así poder obtener una cobranza adecuada y no contar con clientes morosos.

1.3.2 Exposición del marco teórico de la morosidad de clientes

1.3.2.1 *Teoría Científica.*

En la antigüedad los prestamistas fueron generalizados como banqueros, debido a que unos eran cambistas de metales preciosos, ellos cobraban créditos a sus clientes cuando los deudores estaban fuera del país. En el siglo XII aparecieron los bancos, los babilonios realizan sus órdenes de pago en las tablillas de barro.

Los griegos y romanos manejaban las letras de cambio debido a correr el riesgo de robos, asaltos en caravanas, etc.

El riesgo crediticio en sus inicios fue utilizado como herramienta de análisis en el balance. En los años de 1952 fue aplicado en los estados de resultados, ya que para ellos lo más importante era las utilidades que podría obtener la empresa. Desde entonces esto se fue aplicando en el flujo de caja, para poder otorgarle un crédito el cliente debe tener suficiente caja para poder solventar sus deudas futuras.

La palabra crédito viene del latín “creditum” de credere, que tiene como significado “cosa confiada”. Se considera el derecho que tiene la persona acreedora sobre la deudora de una cierta cantidad.

En lo económico y financiera, crédito se entiende como la confianza en la capacidad de cumplir con su compromiso, tener voluntad y solvencia con la obligación contraída.

1.3.2.2 Marco Teórico.

Según Chiriboga (2005): “La morosidad se define, típicamente como un impago tanto de la deuda principal como de los intereses.

Cupelli (2008) nos define como: “El retraso en el cumplimiento de una obligación de cualquier clase, aunque normalmente se refiere a retrasos en el pago de una deuda exigible”.

Sabemos o tenemos noción que el crédito es un contrato que fue originado por la compra de un bien o servicios, donde estamos en la obligación de cancelarlo en cuotas de plazos definidos; si no se cumple este compromiso se estaría dando el origen a las moras. Para las organizaciones como centros bancarios o instituciones crediticias, definirán a un moroso, aquella persona o entidad jurídica que se demore más de 3 meses en la cancelación de su pago.

Este indicador es de gran importancia por ende debemos de reconocer cuales son los determinantes de la tasa de morosidad en las organizaciones financieras, de esta manera podremos dar algunas sugerencias como la implementación de políticas para la mejoría de la calidad de nuestra cartera de clientes.

El aumento de la morosidad traerá como consecuencia que la empresa tenga problemas de liquidez y que un largo plazo recurra a las entidades financieras para logra una préstamo o línea de crédito para poder solventar sus gastos y si fuese así, pues habría un quiebre con la empresa.

Causas

Las personas y empresas siempre pasan por dificultades imprevistos los que hace que realicen el pago en su momento, líneas abajo detallaremos algunas causas o factores de manera resumida:

1. Factores Económicos

Este factor es muy común porque refleja la realidad de los clientes y más sin son clientes de provincias. Los ingresos que ellos generan no son suficiente por ende viene el rompimiento de sus cumplimientos con la cancelación de sus obligaciones, haciendo que la morosidad de la entidad siga en crecimiento.

2. Aspectos de circunstancias

Aquí entra a tallar el comportamiento de la entidad, mostrar su flexibilidad como estrategia. Los clientes pudieron tener algunos percances, no tener una buena temporada en sus cosechas, su cliente nos les cancela aun, parientes enfermos entre otros factores. Ante estas situaciones se debe llegar a un acuerdo y pues ceder con el estiramiento de pago, sin dejar de realizar el seguimiento necesario para hacer efectiva esta cobranza.

3. Niveles Intelectuales

En este aspecto hablaremos sobre la diferencia de clientes con los que trabajamos, no todos cuentan con el conocimiento suficiente lo que implica el cumplimiento en las fechas acordadas de cada pago, y mucho menos las tasas o moras que pueden originarse. Para este caso se debe de brindar información plena al cliente, mantener comunicación con ellos haciéndoles recordar su pago, enviar un detalle claro mediante correo, etc. Estas facilidades hacen que el cliente pague a tiempo y la entidad no corra el riesgo en el aumento de los clientes morosos.

4. Dificultad en las liquidaciones y problemas financieros

Este problema se da por la unión del pago y a su vez los plazos de cobranza trayendo como consecuencia el origen de la morosidad, la mala imagen que puede tener la empresa o persona natural. Los clientes cuando no

cuentan con una liquidez para solventar sus deudas recurren a las instituciones financieras para solicitar préstamos, pero lamentablemente no logran conseguirlo; por las letras protestadas o facturas negociables sin cancelar originando la negación del préstamo.

Categoría de deudor

Líneas abajo mencionaremos las distintas categorías:

- a. Normal: En esta categoría el deudor presenta situación financiera muy solvente, también se considera que la caja tenga muy poca probabilidad de que sufra un empeoramiento.

Aquí los deudores son puntuales con sus pagos.

- b. Problemas Potenciales: Aquí se encuentran aquellos que tienen su análisis de flujo adecuadamente para poder solventar sus deudas, tiene un moderado endeudamiento con sus patrimonios y adecuado flujo para la cancelación del interés que son originados por deudas o préstamos. Asimismo, la caja chica puede debilitarse por pagos imprevistos de suma urgencia, etc., también podrían tener pequeños retrasos en los pagos, pero tratan de solventar lo más antes posible.
- c. Deficiente: El deudor presenta una situación financiera débil, tiene muy pocas probabilidades de generar utilidades, su caja chica presenta una fuerte debilidad donde presente modificaciones menores y como consecuencia tenga menor posibilidad para los pagos correspondientes.
- d. Dudoso: Aquí el flujo de caja es insuficiente, su situación financiera es crítica con altas posibilidades que pueda cumplir con los compromisos acordados. En esta categoría el deudor está en la necesidad de vender algunos activos que son de importancia para su actividad desarrollada, sus retrasos de pagos son mayores a 61 días.
- e. Pérdida: Aquí el deudor no se encuentra en condiciones de cancelar sus pagos, estas se volverán en deudas incobrables.

Cobranza dudosa

Se les define así a las gestiones de cobranza y después de un tiempo no ha sido recuperable el efectivo en su totalidad.

Cuando se ve esta condición es obligatorio reconocer como gasto incobrable realizando una provisión contable y posteriormente castigarla en otros términos eliminar esta cuenta por cobrar.

Requisitos de una cobranza dudosa

Para provisionar una cobranza se debe de considerar ciertos requisitos:

1. Que se identifique el derecho de cobro correspondiente.
2. Que se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor de la obligación impaga, determinando la provisión en el momento en el cual ocurre el hecho generador de la provisión.

Para poder demostrar el riesgo de incobrabilidad se identifica:

- a. Mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios.
- b. Documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda.
- c. Protestos de documentos
- d. Inicio de procedimientos judiciales de cobranza.
- e. Que haya transcurrido más de 12 meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que esta haya sido satisfecha.

No se reconoce una cobranza dudosa cuando:

- a. Las deudas vinculadas entre sí por partes vinculadas.
- b. Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de prioridad.
- c. Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa.

Diferencias Temporales

Son las que existen entre el importe en libros de un activo o pasivo en el estado de situación financiera y su base fiscal. Estas pueden ser:

- a. Diferencias temporarias imponibles: Dan lugar a cantidades imponibles al determinar la ganancia fiscal correspondiente a periodos futuros, cuando el importe en libros del activo sea recuperado o el del pasivo sea liquidado.
- b. Diferencias temporales deducibles: Dan lugares a cantidades que son deducibles al determinar la ganancia (perdida) fiscal correspondiente periodos futuros, cuando el importe en libros del activo sea recuperado o el del pasivo sea liquidado.

Diferencias Permanentes

Están compuestas por los costos o gastos no deducibles porque no cumplen con el principio de causalidad, así como los ingresos exonerados o inafectos; al respecto, la norma tributaria nos brindara más información sobre estos, en los artículos 19 y 44 del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

Según la NIC 12 debemos de tener conocimientos de las normas tributarias que nos permitan recabar información sobre doctrinas, principios tributarios que nos permitan identificar la base tributaria y reconocidos contablemente como:

Criterios tributarios de la deducción del gasto

- Límites de gastos deducibles
- Costo computable
- Ingresos gravables o imponibles
- Ingresos inafectos o exonerados

1.3.3 Marco Conceptual

CONTROL:

Es un instrumento que nos ayudara a prevenir y corregir el sistema adoptado por la administración o entidad.

HISTORIAL CREDITICIO:

Consiste en los antecedentes que tiene con otras entidades, es la situación que refleja en sus pagos.

AVAL:

Protección de pago que se entrega en una letra de cambio o un pagare y así tener la certeza que será cancelada.

BANCO:

Institución que realiza labores financieras, recibiendo dinero de clientes, agentes económicos, para hacer préstamos a otros.

COBRO:

Es la acción por la cual se desea recuperar el dinero de una obligación que se ha realizado ya se sea por una compra o servicio brindado.

CONTRATO:

Acuerdo de voluntario entre dos o más personas donde especifica el trato que se acordara.

CRÉDITO:

Es una manera de poder financiar una venta o servicio realizado sin efectuar el pago inmediato, con el compromiso de efectuar el pago en un futuro con las condiciones establecidas.

LÍNEA DE CRÉDITO:

Compromiso de un prestamista a dar crédito al cliente hasta por un monto determinado, a petición del cliente.

CRÉDITOS VENCIDOS:

Son los pagos que no han sido cancelados en la fecha de vencimiento acordado.

CRÉDITOS REFINANCIADOS:

Son aquellos créditos que sufrirán una amortización en el monto, estos pagos serán reprogramados en distintas fechas.

CARTERA VENCIDA:

Documentos y créditos que el adeudo no ha cumplido con su compromiso de pago en la fecha acordada.

CARTERA JUDICIAL:

Este proceso se realiza cuando el adeudo protesta las letras, pagares u otros documentos que actuaban como aval y no cancela los intereses que se han generado, antes esta situación el acreedor empieza los trámites ante los tribunales.

TASA DE INTERÉS:

Es el porcentaje representado en un pago mensual por el préstamo que se haya realizado.

ESTADO FINANCIERO:

Documento importante para la empresa, donde se figura la situación en la que se encuentra esta, y de esta manera poder tomar decisiones.

INTERESES:

Porcentaje que alguien gana por prestar dinero.

DEUDA:

Es el compromiso que se tiene con la entidad de cancelar la deuda que fue originada por una venta o servicio prestado.

PENALIDADES:

Son las sanciones que serán aplicadas por los pagos que no han sido efectuados en la fecha acordada entre ambas partes.

NOTIFICACIÓN POR ESCRITO:

Es la comunicación, aviso que se le hace llegar a una empresa, persona, entidad, etc. Para hacerle recordar el compromiso o resolución que se tomara en un futuro.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema General

¿De qué manera las cuentas por cobrar se relacionan con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017?

1.4.2 Problema Específico

¿De qué manera las cuentas por cobrar se relacionan con las carteras pesadas en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017?

¿De qué manera las cuentas por cobrar se relacionan con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017?

¿De qué manera la morosidad de los clientes se relaciona con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017?

1.5 Justificación

1.5.1 Conveniencia

La presente investigación es muy importante, ya que servirá para solucionar la problemática de las entidades del sector industrial, con respecto a la aplicación de una buena política en las cuentas por cobrar y a su vez, esta les permitirá reducir la morosidad de los clientes que mantienen en cartera y no tener cobranzas dudosas o pagos incobrables.

1.5.2 Relevancia Social

La morosidad de los clientes dentro de las organizaciones es una gran preocupación debida que afecta el flujo de efectivo haciendo que realicen préstamos en las entidades financieras con altas tasas lo que pone en riesgo la situación financiera del negocio y en caso extremo la supervivencia en el mercado. Tener una buena política en donde se plasme el manejo y buen control en las cobranzas ayudara a reducir la morosidad, también debemos de aprovechar la tecnología usando sistemas automatizado, informar el estado de cuenta a los cobradores, etc.

1.5.3 Implicancias Prácticas

La presente investigación muestra la relación que existe en las cuentas por cobrar y la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes, con lo cual se busca dar a conocer la importancia de un proceso de las políticas en las cuentas por cobrar. Asimismo, será utilizada como referencia para futuras investigaciones.

1.5.4 Valor Teórico

Este proyecto de investigación ayudara que exista información para las siguientes investigaciones de interés en la relación que exista entre las cuentas por cobrar y la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate.

1.5.5 Utilidad Metodológica

Después de haber analizado la importancia que tiene el proceso de las de las cuentas por cobrar, se pretende dar un juicio y evaluar la dirección que se está utilizando, con la finalidad de proponer propuestas de mejora para el mecanismo que se estaba realizando, siempre tomando como base las debilidades encontradas en el sistema actual y aplicando las políticas que las entidades financieras ya tienen plasmadas.

1.5.6 Viabilidad

La realización de la investigación es viable, porque es un tema que se prioriza como base para las próximas investigaciones referenciado a las cuentas por cobrar y su relación con la morosidad de los clientes, suceso que viene afectando a las empresas industriales en el distrito de Ate ya que se cuenta con la información necesaria para hacer el desarrollo del tema.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General

Las cuentas por cobrar tienen relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

1.6.2 Hipótesis Específicas

Las cuentas por cobrar se relacionan con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Las cuentas por cobrar se relacionan con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Morosidad de los clientes y la relación con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Determinar de qué manera las cuentas por cobrar se relacionan con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

1.7.2 Objetivos Específicos

Determinar de qué manera las cuentas por cobrar se relacionan con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Reconocer de qué manera las cuentas por cobrar se relacionan con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Establecer de qué manera la morosidad de los clientes se relaciona con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

CAPITULO II
METODOLOGIA

2.1 Diseño de Investigación

a. Tipo de Estudio

El presente estudio de investigación será de enfoque cuantitativo, ya que se identifica un problema y en base a esto se construye un marco teórico, que busca ser objetivo, se utiliza la estadística y se realiza prueba de hipótesis.

Según Hernández, Fernandez & Baptista (2014), sostiene que “el enfoque cuantitativo, es secuencial, utiliza la recolección, las preguntas establecidas se plantean hipótesis y se establecen las variables, se miden las variables, de analizan los resultados obtenidos a través de una medición numérica, para probar la hipótesis planteada y tener un resultado con más exactitud, respecto al comportamiento de la población que se está estudiando”. (p.4)

b. Nivel

El nivel de la investigación es descriptivo-correlacional, porque se describirán las características o rasgos importantes de las variables y se definirá el nivel de relación que tiene una variable en la otra.

La investigación descriptiva “comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de las condiciones existentes en el momento. [...] su objetivo consiste en llegar a conocer la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas”. (Rosado, 2003, (p.16)

Según Rosado (2003), la correlación [...] “determina la medida en que dos o más variables se relacionan entre si [...].(p.19)

c. Tipo de Investigación

El tipo de investigación a su vez es pura o básica ya que se busca generar conocimiento o en este caso se dinamizará la teoría existente a través de la correlación.

La investigación pura o fundamental “expone un tipo de análisis estructurado y riguroso; su propósito ha sido visto como el desarrollo de las teorías por medio del descubrimiento de generalizaciones o principios. [...]” (Rosado, 2003, p.15)

d. Diseño

En la presente investigación se eligió el diseño no experimental ya que se realiza sin manipular las variables, y cuyo corte es transversal porque la investigación se da en un solo momento dado. Tal como lo señala Parra y Toro (2006) porque se realiza sin manipular deliberadamente las variables. Un diseño no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observa situaciones ya existentes (p.158).

La investigación es de diseño transversal, como lo señala Parra y Toro (2006) estos diseños recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (p.158).

2.2. Variables y Operacionalización

2.2.1 Variable Independiente: Cuentas por cobrar

Según Moreno, J. (2012), define que, “Las cuentas y documentos por cobrar a largo plazo representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos, anticipos o cualquier otro concepto análogo que se convertirán en efectivo en un plazo mayor de un año o al ciclo financiero a corto plazo si este es mayor de un año” (p.41).

Dimensiones

1. Ventas al crédito
2. Políticas de las cobranzas

Indicadores

1. Capacidad de pagos
2. Permanencia
3. Condiciones
4. Aprobación del crédito

5. Notificación por escrito
6. Llamada telefónica
7. Visitas personales
8. Recurso Legal

2.2.2 Variable dependiente: Morosidad de los clientes

Según Bellido (2005) "La morosidad crediticia viene hacer la cartera pesada, por cuanto el cliente ha incumplido su compromiso de pago, la morosidad es consecuencia de una mala calificación de crédito en cuanto a información, garantías y pésima administración. Por ello atendiendo en este último factor se debe tener en cuenta la clasificación del deudor o cartera de créditos. (pg.25)

Dimensiones

1. Cartera Pesada
2. Tratamiento Contable

Indicadores

1. Penalidades
2. Créditos refinanciados
3. Tasa de morosidad
4. Cobranza dudosa
5. P. de Causalidad
6. Efecto de la provisión
7. Requisitos de la provisión de cobranza dudosa
8. No reconocimiento de la cobranza dudosa

2.2.3 Cuadro Operacional

Hipotesis General	Variables	Definicion de Variables	Definicion Operacional	Dimensiones	Indicadores
Las cuentas por cobrar tienen relacion con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017	Cuentas por Cobrar	Muñoz (2010) "La gestion de cobranza es el conjunto de acciones coordinadas y aplicadas adecuada y oportunamente a los clientes para lograr la recuperacion de los creditos, de manera que los activos exigibles de la institucion se conviertan en activos liquidos de la manera mas rapida y eficiente posible, manteniendo en el proceso la buena disposicion de los clientes para futuras negociaciones." pg. 53	Representa la suma de la deuda que se genera por la compra de una producto. Estas otorgan derecho a la empresa de exigir el pago de las deudas documentadas. Aquí podemos encontrar los creditos que se les ha otorgado, anticipos de sueldos, etc.	Evaluacion del Credito	Historial Crediticio
					Estado Financiero
					Capacidad de pagos
					Centrales de riesgos
	Morosidad de los clientes	Bellido (2005) "La morosidad crediticia viene hacer la cartera pesada, por cuento los clientes ha incumplido su compromiso de pago, la morosidad es consecuencia de una mala calificacion de credito en cuanto a informacion, garantias y pesima administracion. Por ello anteniendo en este ultimo factor se debe tener en cuenta la clasificacion del deudor o cartera de creditos."pg. 25	La morosidad es el incumplimiento de los pagos no realizados en su fecha de vencimiento por los clientes, esto se da por distintos factores, una de ellas viene hacer la mala evaluacion del credito ya sea errada informacion, no tener garantias, etc.	Gestión de cobranzas	Plazo de pago
					Forma de Pago
					Recordatorio de Pago.
					Visitas personales
				Cartera pesada	Penalidades
					Creditos refinanciados
Tratamiento Contable.	Tasas de morosidad				
	Cobranza dudosa				
	P. de Causalidad				
	Efecto de la provision				
Requisitos de la provision					
No reconocimiento					

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

Este estudio está conformado por 50 trabajadores de las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate que realizan la gestión de evaluación y aprobación de créditos. De tal manera que la población es de carácter finita, ya que contamos con todos los instrumentos que se necesita para este estudio.

Según Icart (2006) nos indica que:

“Es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. Cuando se conoce el número de individuos que la componen, se habla de población finita y cuando no se conoce su número, se habla de población infinita (p.55).”

2.3.2. Muestra

La muestra utilizada estará conformada por 44 empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate.

Para la presente investigación se utilizará el tipo de muestra probabilística, porque se somete al mismo criterio del investigador seleccionando las entidades que están sujetas a estudiar.

2.3.3 Muestreo

$$\frac{N * (\alpha_c * 0,5)^2}{1 + (e^2 * (N - 1))} =$$

Datos utilizados:

α_c = Valor del nivel de confianza (varianza) :95%

e = Margen de error = 5%

N = Tamaño poblacional (universo) = 50

$$n = \frac{50 \cdot (1.96 \cdot 0.5)^2}{1 + ((0.05)^2 \cdot (50-1))}$$

n = 44 sería el número de tamaño de la muestra para realizar la encuesta.

Tabla 1: *Determinación de la muestra*

N°	EMPRESAS	AREA	N° de trabajadores
1	CORDILLERA AZUL S.A.C.	CONTABILIDAD	4
2	STOLLER PERU S.A.	CONTABILIDAD	2
3	GRUPO SILVESTRE	CONTABILIDAD	3
4	AGROPECUARIA EL MOLLE S.R.L.	CONTABILIDAD	3
5	AGRO KLINGE CIA. S.A.	CONTABILIDAD	4
6	TECNOLOGIA QUIMICA Y COMERCIO S.A.	CONTABILIDAD	2
7	CAMPOSOL S.A	CONTABILIDAD	4
8	TECNIMADERAS S.R.L.	CONTABILIDAD	3
9	AGRONEGOCIOS GENESIS S.A.C.	CONTABILIDAD	3
10	MOLINOS & CIA S.A	CONTABILIDAD	4
11	INTEGRACION SAN MIGUEL S.A.C.	CONTABILIDAD	3
12	AGRASUN	CONTABILIDAD	3
13	PROCAMPO S.A	CONTABILIDAD	4
14	L'ONDA BEVERAGE COMPANY S.A.C.	CONTABILIDAD	2
15	MONHA SERVICE S.A.C.	CONTABILIDAD	3
16	CORPORACION DE FERTILIZANTES S.A.C	CONTABILIDAD	3
TOTAL			50

Elaboración propia

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

2.4.1. Técnica

Para la recolección de la información acerca de cada variable de estudio se utilizó libros, tesis y documentos de internet para saber sobre las opiniones que pasan en las empresas, de esta manera se empleó las encuesta como técnica de recolección de datos para saber qué tan informados están del tema.

2.4.2. Instrumentos

Mohammad, N. (2005), consideran que un cuestionario es la traducción de los objetivos de la investigación a preguntas específicas. Por tanto, se puede decir que la fundación de todos los cuestionarios son las preguntas; contestar las preguntas del cuestionario proporciona datos para probar las hipótesis (163).

Se utilizará el cuestionario como instrumento para recolectar todos los datos respecto a la relación que existe entre las variables estudiadas: Cuentas por cobrar y la morosidad de los clientes. Dicho cuestionario está compuesto por 16 preguntas que están en la escala de Likert con 5 niveles, haciendo que las respuestas obtenidas nos ayudaran a medir cada indicador que se relaciona con cada variable.

2.4.3. Validez

Landeau, R. (2007), manifiesta que es el grado en que el instrumento proporciona datos que reflejen realmente los aspectos que interesan estudiar (p.81).

Para hacer valida la recolección de los datos se aplicó el contenido por juicio de expertos, donde tres especialistas con conocimientos contables evaluaron la relación y concordancia de cada pregunta con las variables a investigar. De igual modo se tomó en cuenta las recomendaciones y modificaciones hechas al instrumento para su próxima ejecución.

Tabla 2: Juicio *de expertos*

Expertos	Aplicable
Mg. Diaz Diaz Donato	APLICABLE
Dra. Padilla Vento Patricia	APLICABLE
Sandoval Laguna Myrna	APLICABLE

Elaboración propia

2.4.4 Confiabilidad

2.4.4.1 Análisis de confiabilidad del instrumento para Cuentas por Cobrar

Se utilizó el criterio de la consistencia interna debido que se evaluó cada variable de la investigación mediante el coeficiente de Alfa de Cronbach.

Fórmula:

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

Donde:

K: El número de ítems.

Si²: Sumatoria de varianza de los ítems.

St²: Varianza de la suma de los ítems.

El instrumento está compuesto por 16 ítems, siendo el tamaño de muestra 44 encuestados. El nivel de confiabilidad de la investigación es de 95%. Para determinar el nivel de confiabilidad con el Alfa de Cronbach se utilizó el software estadístico SPSS versión 24.

Tabla 3: *Resumen del Alfa de Cronbach de la variable Cuentas por Cobrar*

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	51	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	51	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente: Resultados obtenidos del software SPSS versión 24

Tabla 4: *Confiabilidad de la variable Cuentas por Cobrar – Alfa de Cronbach*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,800	8

Fuente: Resultados obtenidos del software SPSS versión 24

Interpretación:

El valor del Alfa de Cronbach cuanto más se aproxime a su valor máximo, 1, mayor es la fiabilidad de la escala. Además, en determinados contextos y por tácito convenio, se considera que valores del alfa superiores a 0,8 (dependiendo de la fuente) son suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala. Teniendo así que el valor de Alfa de Cronbach para nuestro instrumento es 0.800, por lo que concluimos que nuestro instrumento es altamente confiable.

Tabla 5: *Estadística del total de la variable Cuentas por cobrar*

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos de corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
El historial del cliente nos ayudara a evitar morosidades futuras.	16,0980	21,450	,567	,778
El estado financiero está considerado como parte de la evaluación del crédito.	15,7451	20,554	,368	,801
La capacidad de pagos del cliente nos evitara el riesgo de aumentar la morosidad.	15,3922	20,003	,478	,783
La información de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar.	15,4510	16,653	,755	,733
El plazo de pago influye en la realización de las cuentas por cobrar.	15,9608	22,038	,410	,793
La forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza.	15,3529	16,393	,698	,744
El envío de recordatorios por escrito y llamadas ayuda a reducir las cuentas por cobrar.	15,2941	18,812	,631	,759
La visita al cliente es muy favorable para concretar el compromiso de pago con la empresa.	15,4706	22,774	,235	,812

Fuente: Resultados obtenidos del software SPSS versión 24.

2.4.4.2 Análisis de confiabilidad del instrumento para Morosidad del cliente

Para la validez del instrumento se utilizó el Alfa de Cronbach, que se encarga de determinar la media ponderada de las correlaciones entre las variables (o ítems) que forman parte de la encuesta.

Formula:

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

Donde:

- S_i^2 es la varianza del ítem i ,
- S_t^2 es la varianza de la suma de todos los ítems y
- k es el número de preguntas o ítems.

El instrumento está compuesto por 8 ítems, siendo el tamaño de muestra 51 encuestados. El nivel de confiabilidad de la investigación es 95%. Para determinar el nivel de confiabilidad con el Alfa de Cronbach se utilizó el software estadístico SPSS versión 24.

Tabla 6: *Resultado del Alfa de Cronbach de la variable Morosidad de los clientes*

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	51	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	51	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente: Resultados obtenidos del software SPSS versión 24

Tabla7:

Confiabilidad de la variable Morosidad de los clientes – Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,821	8

Fuente: Resultados obtenidos del software SPSS versión 24

Interpretación:

El valor del Alfa de Cronbach cuanto más se aproxime a su valor máximo, 1, mayor es la fiabilidad de la escala. Además, en determinados contextos y por tácito convenio, se considera que valores del alfa superiores a 0,8 (dependiendo de la fuente) son suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala. Teniendo así que el valor de Alfa de Cronbach para nuestro instrumento es 0.821, por lo que concluimos que nuestro instrumento es altamente confiable.

Tabla 8: *Estadística del total de la variable Morosidad de los clientes*

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente.	16,18	20,188	,735	,779
Brindar crédito de refinanciación al cliente nos ayudara a no perder el pago por completo.	16,25	25,354	,375	,828
La tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar	16,29	23,252	,515	,812
El mal seguimiento de la cobranza dudosa hará que incremente la morosidad de los clientes.	16,16	25,015	,464	,819
El principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable.	16,20	23,641	,523	,811
El efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar.	15,92	23,994	,504	,814
Un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro.	16,27	23,283	,604	,801
Cree que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa.	15,88	19,866	,690	,787

Fuente: Resultados obtenidos del software SPSS versión 24

2.4.4.3 Análisis de confiabilidad del instrumento de ambas variables: Cuentas por cobrar y Morosidad de los clientes

Para determinar la confiabilidad del instrumento que comprende los 16 ítems, así como en párrafos anteriores, se realizó con el coeficiente de alfa de Cronbach a través del software SPSS versión 24.

Tabla 9: *Resultado del Alfa de Cronbach de la variable Cuentas por cobrar y la variable Morosidad de los clientes.*

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	51	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	51	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente: Resultados obtenidos del software SPSS versión 24

Tabla 10: *Confiabilidad de la variable Cuentas por cobrar y la variable Morosidad de los clientes – Alfa de Cronbach*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,870	16

Fuente: Resultados obtenidos del software SPSS versión 24

Tabla 11: *Confiabilidad de la variable Cuentas por cobrar y la variable Morosidad de los clientes – Alfa de Cronbach*

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
El historial del cliente nos ayudara a evitar morosidades futuras.	35,04	80,118	,512	,864
El estado financiero está considerado como parte de la evaluación del crédito.	34,69	76,260	,487	,864
La capacidad de pagos del cliente nos evitara el riesgo de aumentar la morosidad.	34,33	77,187	,473	,864
La información de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar.	34,39	71,283	,696	,853
El plazo de pago influye en la realización de las cuentas por cobrar.	34,90	80,330	,445	,866
La forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza.	34,29	70,412	,672	,854
El envío de recordatorios por escrito y llamadas ayuda a reducir las cuentas por cobrar.	34,24	74,304	,650	,856
La visita al cliente es muy favorable para concretar el compromiso de pago con la empresa.	34,41	81,727	,277	,871

Las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente.	34,55	72,973	,659	,855
Brindar crédito de refinanciación al cliente nos ayudara a no perder el pago por completo.	34,49	78,775	,439	,866
La tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar	34,73	80,883	,248	,874
El mal seguimiento de la cobranza dudosa hará que incremente la morosidad de los clientes.	34,45	80,013	,390	,867
El principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable.	34,33	77,067	,447	,866
El efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar.	34,24	80,104	,326	,870
Un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro.	34,55	74,213	,657	,856
Cree que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa.	33,84	69,055	,687	,853

Fuente: Resultados obtenidos del software SPSS versión 24

2.5 Métodos de análisis de datos

El presente trabajo de investigación sobre las Cuentas por cobrar y la relación con la morosidad de los clientes se tomó en cuenta la utilización del cuestionario distribuido para ambas variables, también se utilizó el Software Estadístico SPSS Versión 24 que nos ayudará a tener acceso a insertar tablas y gráficos de contingencia para la evaluación de la relación entre las variables de estudio, El procedimiento de aplicación será de manera individual.

2.6 Aspectos éticos

En la preparación de este proyecto de investigación se aplicarán principios éticos de la carrera de contabilidad; además, se guardará discreción absoluta con la información adquirida, porque se tendrá en cuenta los aspectos políticos de la privacidad intelectual la cual está sujeta a la empresa.

Asimismo, se tendrá la discreción y la protección de la identidad de todas las personas que hayan tenido colaboración en este trabajo de investigación, mostrando honestidad y veracidad en los resultados obtenidos, según la metodología aplicada a estos individuos y la entidad propiamente.

CAPITULO III
RESULTADOS

3.1 Análisis de resultados

3.1.1 Variable 1 CUENTAS POR COBRAR

Tabla 12: *El historial del cliente nos ayudara a evitar morosidades futuras.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	19	37,3	37,3
Desacuerdo	27	52,9	90,2
Indeciso	5	9,8	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 52.9% está en desacuerdo en que el historial del cliente nos ayudara a evitar morosidades futuras, el 37.3% está muy en desacuerdo que el historial del cliente nos ayudara a evitar morosidades futuras y maquinaras, el 9.8% está indeciso.

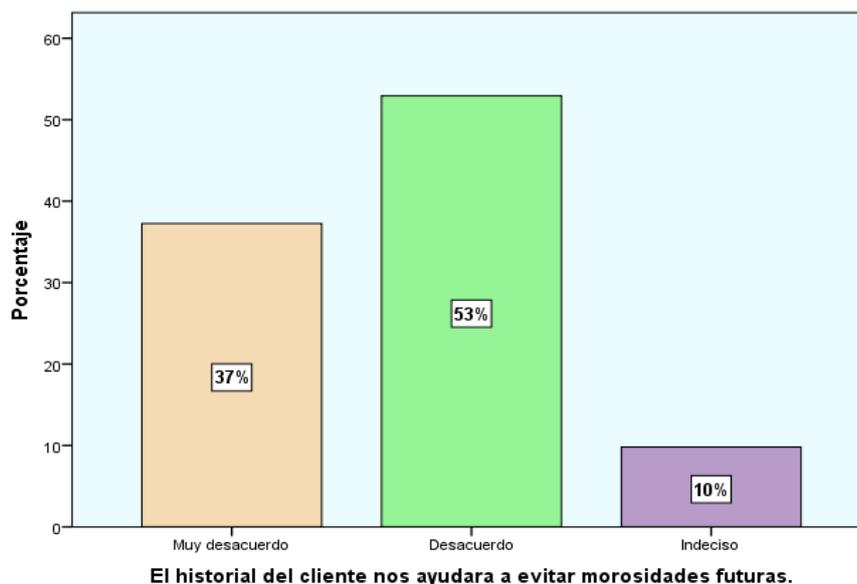


Figura 1. *Datos obtenidos de la encuesta.*

Tabla 13: *El estado financiero está considerado como parte de la evaluación del crédito.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	19	37,3	37,3
Desacuerdo	16	31,4	68,6
Indeciso	9	17,6	86,3
De acuerdo	7	13,7	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.

Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 37.3% está muy en desacuerdo en que el estado financiero está considerado como parte de la evaluación del crédito, el 31.4% está en desacuerdo en que el estado financiero está considerado como parte de la evaluación del crédito, el 17.5% está indeciso y el 13.7% está de acuerdo en que el estado financiero está considerado como parte de la evaluación del crédito.

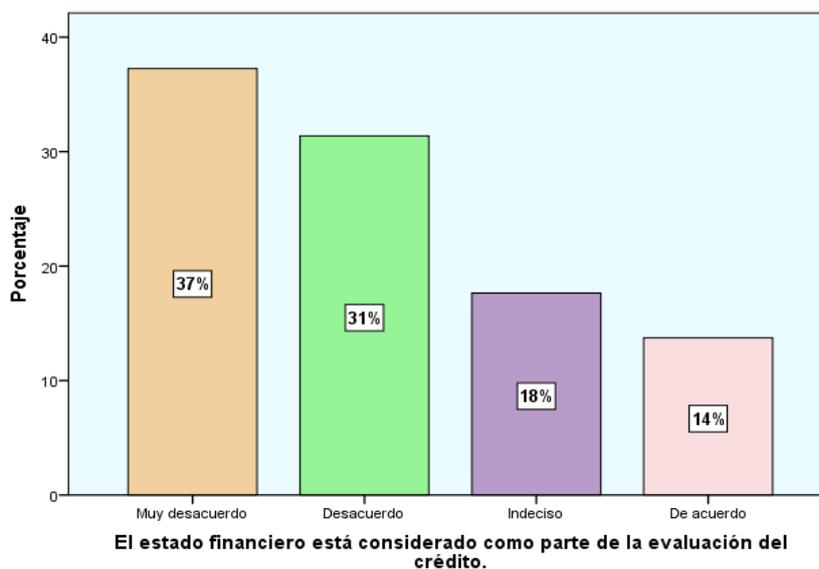


Figura 2. *Datos obtenidos de la encuesta.*

Tabla 14: *La capacidad de pagos del cliente nos evitara el riesgo de aumentar la morosidad.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	12	23,5	23,5
Desacuerdo	11	21,6	45,1
Indeciso	22	43,1	88,2
De acuerdo	6	11,8	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 43.1% está indeciso, el 23.5% está muy en desacuerdo en que la capacidad de pagos del cliente nos evitara el riesgo de aumentar la morosidad, el 21.6% está en desacuerdo en que la capacidad de pagos del cliente nos evitara el riesgo de aumentar la morosidad y el 11.8% está de acuerdo en que la capacidad de pagos del cliente nos evitara el riesgo de aumentar la morosidad.

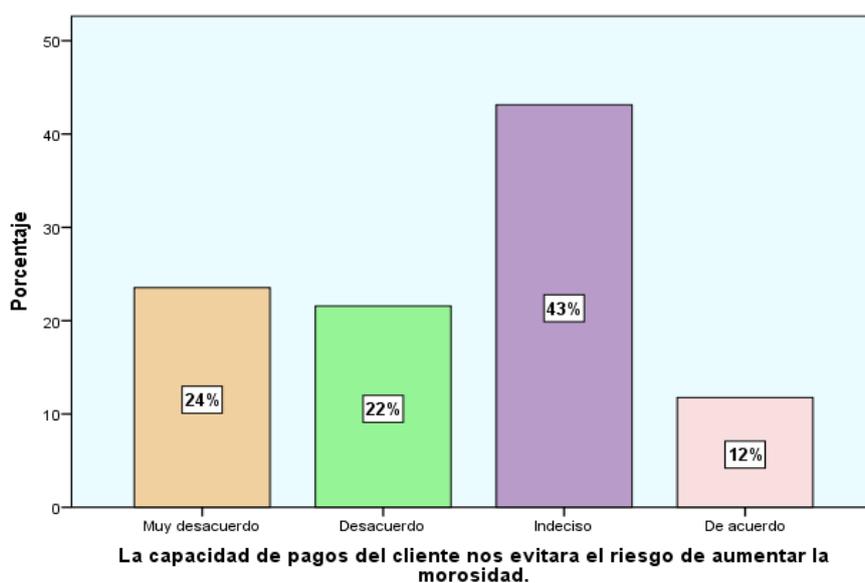


Figura 3. *Datos obtenidos de la encuesta.*

Tabla 15: *La importancia de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	14	27,5	27,5
Desacuerdo	16	31,4	58,8
Indeciso	11	21,6	80,4
De acuerdo	8	15,7	96,1
Muy de acuerdo	2	3,9	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.

Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 31.4% está en desacuerdo en que la información de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar, el 27.5% está muy en desacuerdo en que la información de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar, el 21.6% está indeciso, el 15.7% está de acuerdo en que la información de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar y el 3.9% está muy de acuerdo en que la información de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar.

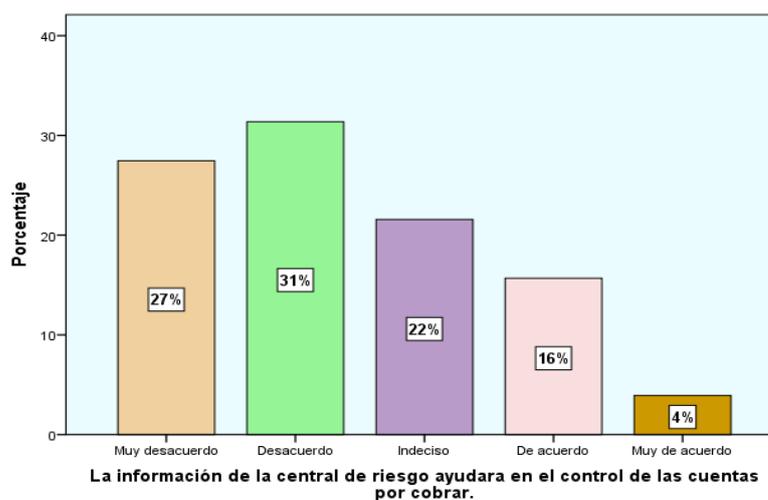


Figura 4. *Datos obtenidos de la encuesta*

Tabla 16: *El plazo de pago influye en la realización de las cuentas por cobrar.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	16	31,4	31,4
Desacuerdo	26	51,0	82,4
Indeciso	9	17,6	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 51% está en desacuerdo en que el plazo de pago influye en la realización de las cuentas por cobrar, el 31.4% está muy en desacuerdo en que el plazo de pago influye en la realización de las cuentas por cobrar y el 17.6% está indeciso

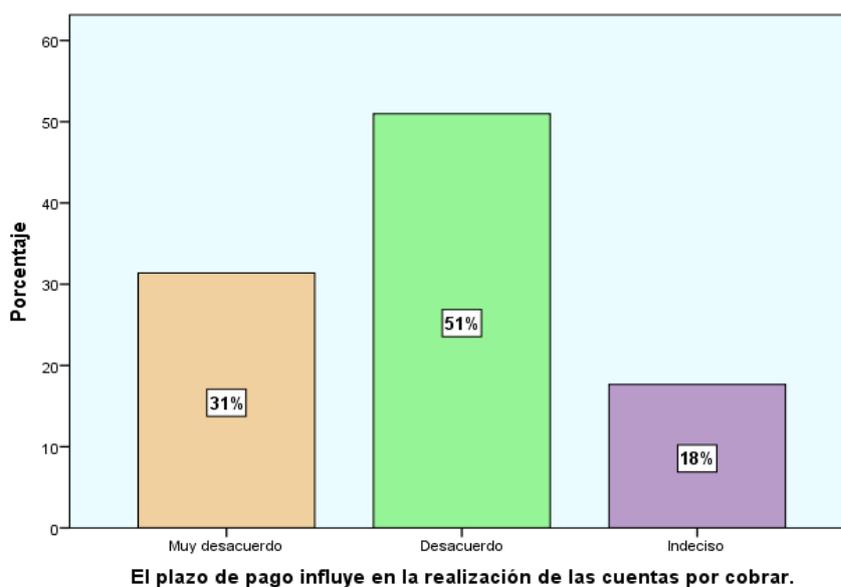


Figura 5. *Datos obtenidos de la encuesta*

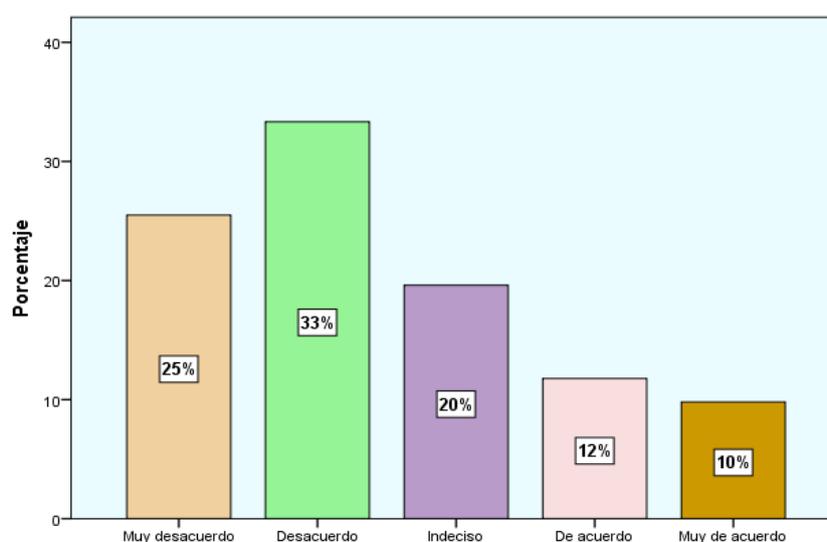
Tabla 17: La forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	13	25,5	25,5
Desacuerdo	17	33,3	58,8
Indeciso	10	19,6	78,4
De acuerdo	6	11,8	90,2
Muy de acuerdo	5	9,8	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 33.3% está en desacuerdo en que la forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza, el 25.5% está muy en desacuerdo en que la forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza, el 19.6% está indeciso, el 11.8% está de acuerdo en que la forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza y el 9.8% está muy de acuerdo en que la forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza.



La forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza.

Figura 6. Datos obtenidos de la encuesta

Tabla 18: *El envío de recordatorios por escrito y llamadas ayuda a reducir las cuentas por cobrar.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	7	13,7	13,7
Desacuerdo	21	41,2	54,9
Indeciso	12	23,5	78,4
De acuerdo	11	21,6	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 41.2% está en desacuerdo en que el envío de recordatorios por escrito y llamadas ayuda a reducir las cuentas por cobrar, el 23.5% está indeciso, el 21.6% está de acuerdo en que el envío de recordatorios por escrito y llamadas ayuda a reducir las cuentas por cobrar y el 13.7% está muy en desacuerdo en que el envío de recordatorios por escrito y llamadas ayuda a reducir las cuentas por cobrar.

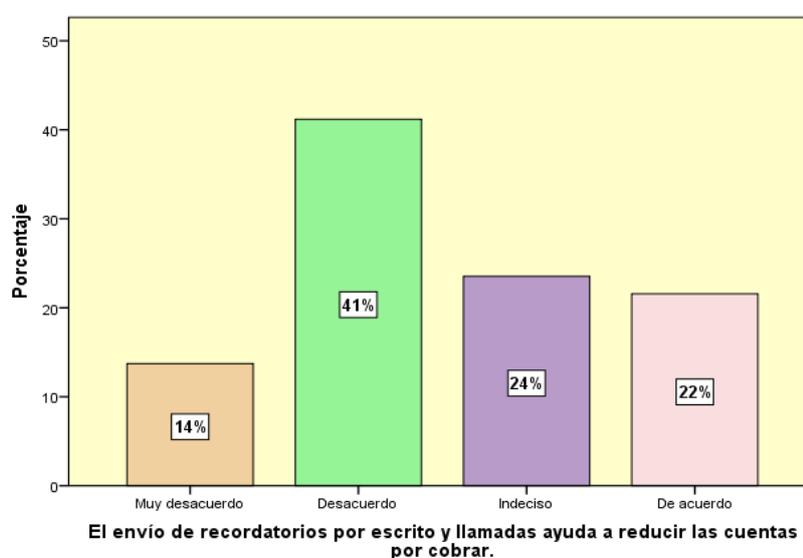


Figura 7. *Datos obtenidos de la encuesta*

Tabla 19: *La visita al cliente es muy favorable para concretar el compromiso de pago con la empresa.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	4	7,8	7,8
Desacuerdo	31	60,8	68,6
Indeciso	10	19,6	88,2
De acuerdo	6	11,8	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 60.8% está en desacuerdo en que la visita al cliente es muy favorable para concretar el compromiso de pago con la empresa, el 19.6% está indeciso, el 11.8% está de acuerdo en que la visita al cliente es muy favorable para concretar el compromiso de pago con la empresa y el 7.8% está muy en desacuerdo en que la visita al cliente es muy favorable para concretar el compromiso de pago con la empresa.

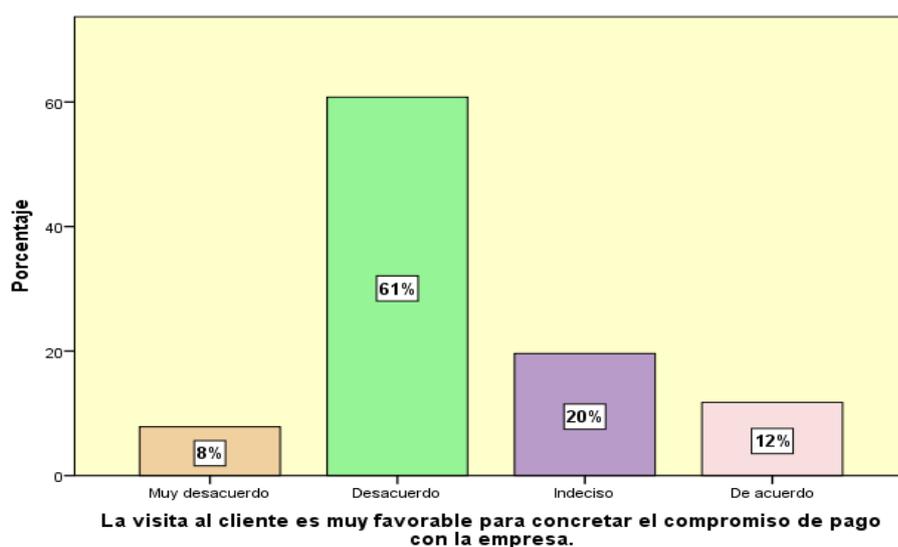


Figura 8. *Datos obtenidos de la encuesta*

3.1.2 Variable 2 MOROSIDAD DE LOS CLIENTES

Tabla 20: *Las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	14	27,5	27,5
Desacuerdo	21	41,2	68,6
Indeciso	9	17,6	86,3
De acuerdo	5	9,8	96,1
Muy de acuerdo	2	3,9	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 41.2% está en desacuerdo en que las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente, el 27.5% está muy en desacuerdo en que las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente, el 17.6% está indeciso, el 9.8% está de acuerdo en que las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente y el 3.9% está muy de acuerdo en que las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente.

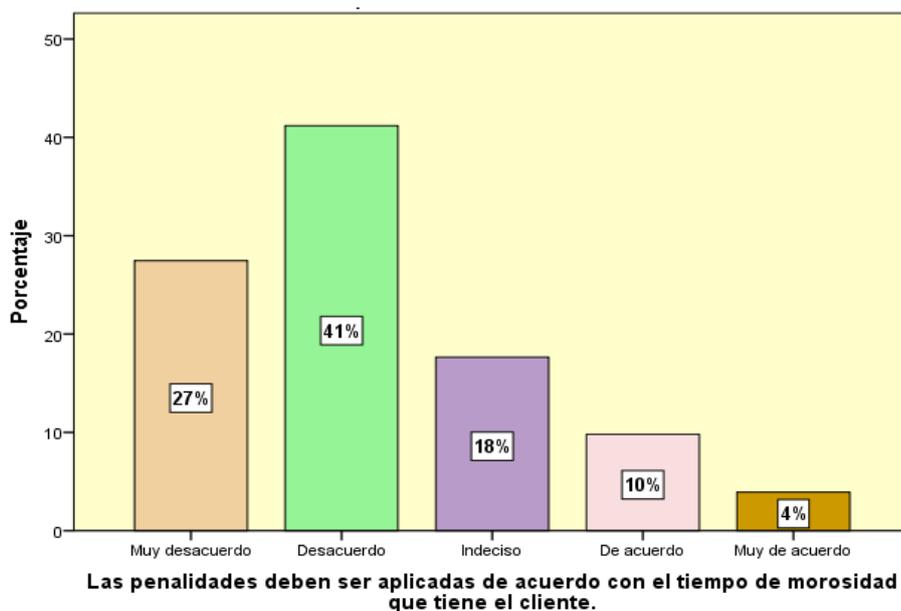


Figura 9. Datos obtenidos de la encuesta

Tabla 21: Brindar crédito de refinanciación al cliente nos ayudara a no perder el pago por completo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	9	17,6	17,6
Desacuerdo	24	47,1	64,7
Indeciso	13	25,5	90,2
De acuerdo	5	9,8	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 47.1% está en desacuerdo en que brindar crédito de refinanciación al cliente nos ayudara a no perder el pago por completo, el 25.5% está indeciso, el 17.6% está muy en

desacuerdo en que brindar crédito de refinanciación al cliente nos ayudara a no perder el pago por completo y el 9.8% está de acuerdo en que brindar crédito de refinanciación al cliente nos ayudara a no perder el pago por completo.

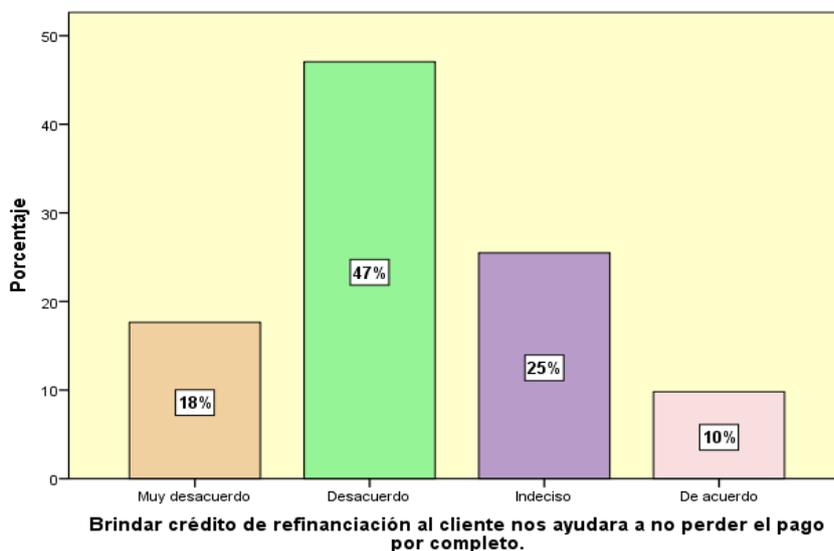


Figura 10. Datos obtenidos de la encuesta

Tabla 22: La tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	15	29,4	29,4
Desacuerdo	26	51,0	80,4
Indeciso	5	9,8	90,2
De acuerdo	3	5,9	96,1
Muy de acuerdo	2	3,9	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 51% está en desacuerdo en que la tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar, el 29.4% está muy en desacuerdo en que la tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar, el 9.8% está indeciso, el 5.9% está de acuerdo en que la tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar y el 3.9% está muy de acuerdo en que la tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar.

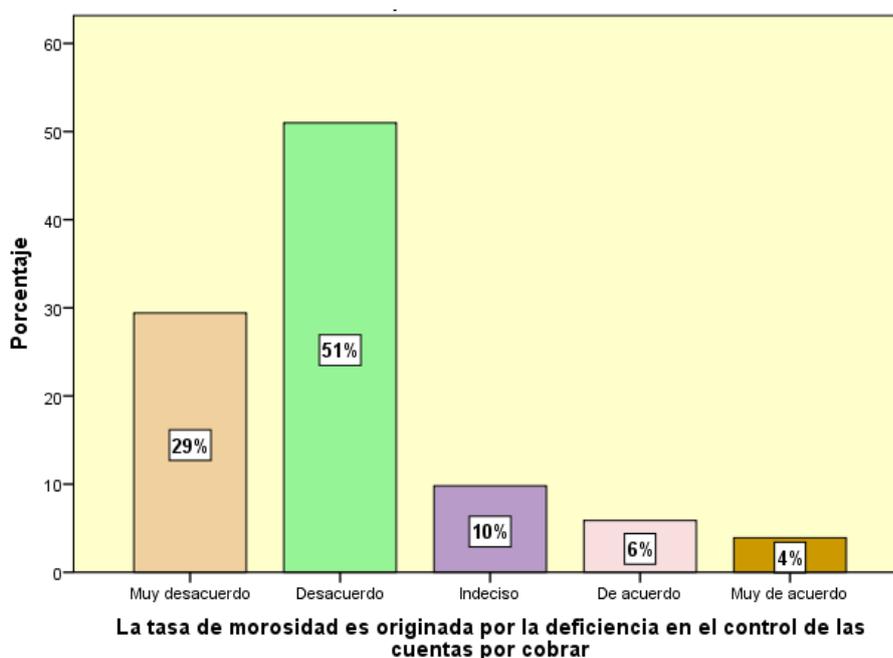


Figura 11. Datos obtenidos de la encuesta

Tabla 23: *El mal seguimiento de la cobranza dudosa hará que incremente la morosidad de los clientes.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	6	11,8	11,8
Desacuerdo	28	54,9	66,7
Indeciso	12	23,5	90,2
De acuerdo	5	9,8	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.

Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 54.9% está en desacuerdo en que el mal seguimiento de la cobranza dudosa hará que incremente la morosidad de los clientes, el 23.5% está indeciso, el 11.8% está muy en desacuerdo en que el mal seguimiento de la cobranza dudosa hará que incremente la morosidad de los clientes y el 9.8% está de acuerdo en que el mal seguimiento de la cobranza dudosa hará que incremente la morosidad de los clientes.

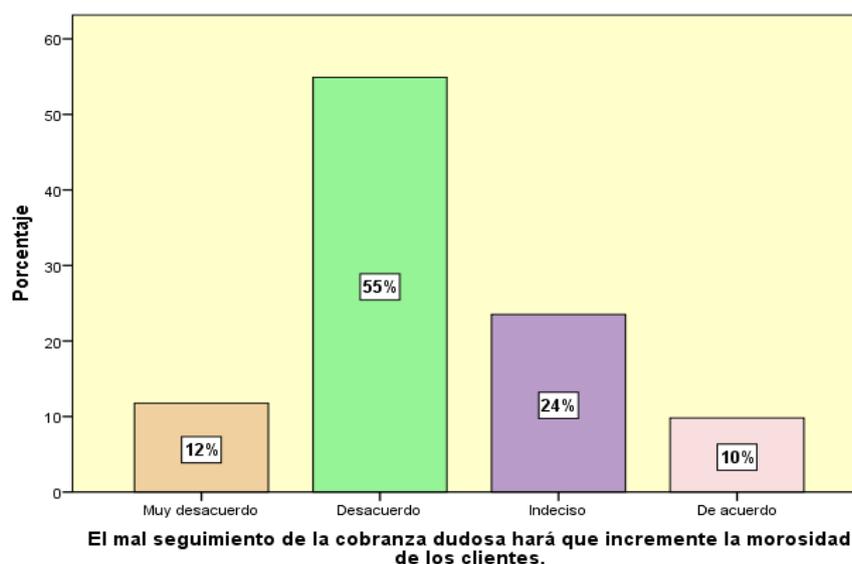


Figura 12. *Datos obtenidos de la encuesta*

Tabla 24. *El principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	8	15,7	15,7
Desacuerdo	25	49,0	64,7
Indeciso	7	13,7	78,4
De acuerdo	10	19,6	98,0
Muy de acuerdo	1	2,0	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 49% está en desacuerdo en que el principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable, el 19.6% está de acuerdo en que el principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable, el 15.7% está muy en desacuerdo en que el principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable, el 13.7% está indeciso y el 2% está muy de acuerdo en que el principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable.

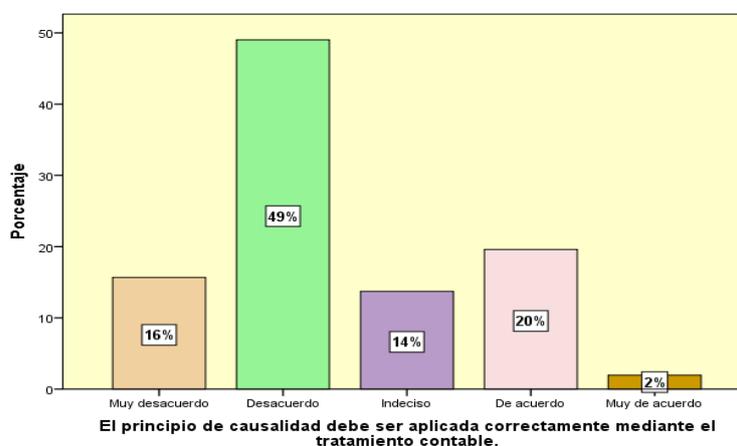


Figura 13. *Datos obtenidos de la encuesta*

Tabla 25: *El efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	5	9,8	9,8
Desacuerdo	23	45,1	54,9
Indeciso	15	29,4	84,3
De acuerdo	7	13,7	98,0
Muy de acuerdo	1	2,0	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 45.1% está en desacuerdo en que el efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar, el 29.4% está indeciso, el 13.7% está de acuerdo en que el efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar, el 9.8% está muy en desacuerdo en que el efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar y el 2% está muy de acuerdo en que el efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar.

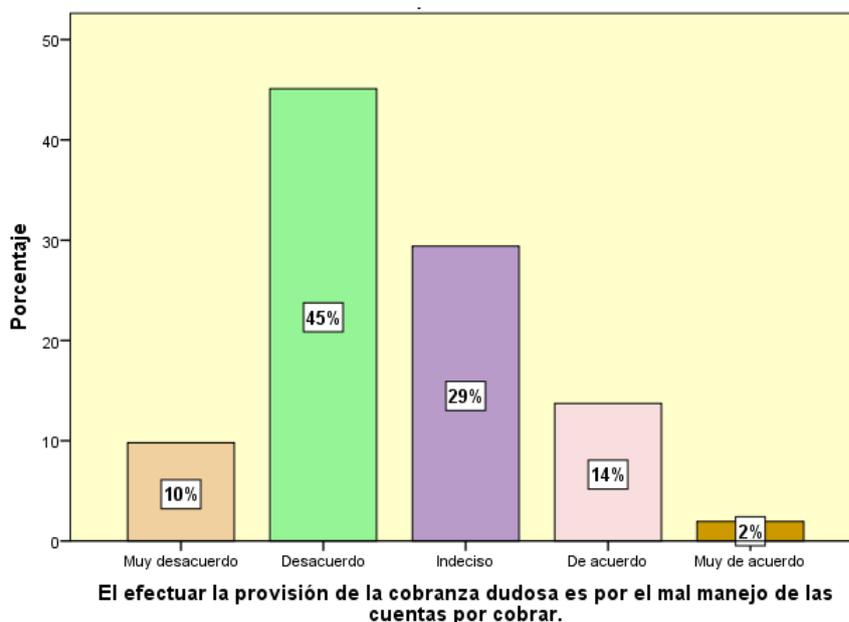


Figura 14. Datos obtenidos de la encuesta

Tabla 26: *Un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	12	23,5	23,5
Desacuerdo	23	45,1	68,6
Indeciso	10	19,6	88,2
De acuerdo	5	9,8	98,0
Muy de acuerdo	1	2,0	100,0
Total	51	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 45.1% está en desacuerdo en que un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la

demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro, el 23.5% está muy en desacuerdo en que un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro, el 19.6% está indeciso, el 9.8% está de acuerdo en que un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro y el 2% está muy de acuerdo en que un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro.

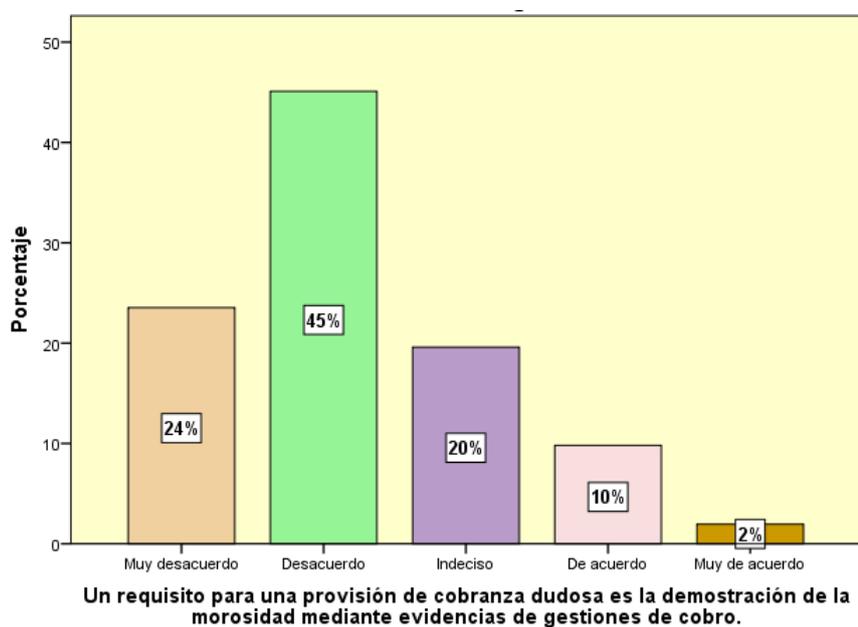


Figura 15. Datos obtenidos de la encuesta

Tabla 27: Cree que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy desacuerdo	10	19,6	19,6	19,6
Desacuerdo	11	21,6	21,6	41,2
Indeciso	10	19,6	19,6	60,8
De acuerdo	13	25,5	25,5	86,3
Muy de acuerdo	7	13,7	13,7	100,0
Total	51	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada a empresas industriales de fertilizantes, distrito de Ate.
Elaboración: Jhannet Mateo Laureano.

Interpretación:

En el cuestionario efectuado al personal del área de contabilidad en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se tiene que el 25.5% está de acuerdo en que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa, el 21.6% está en desacuerdo en que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa, el 19.6% está muy en desacuerdo en que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa, el 19.6% está indeciso y el 13.7% está muy de acuerdo en que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa.

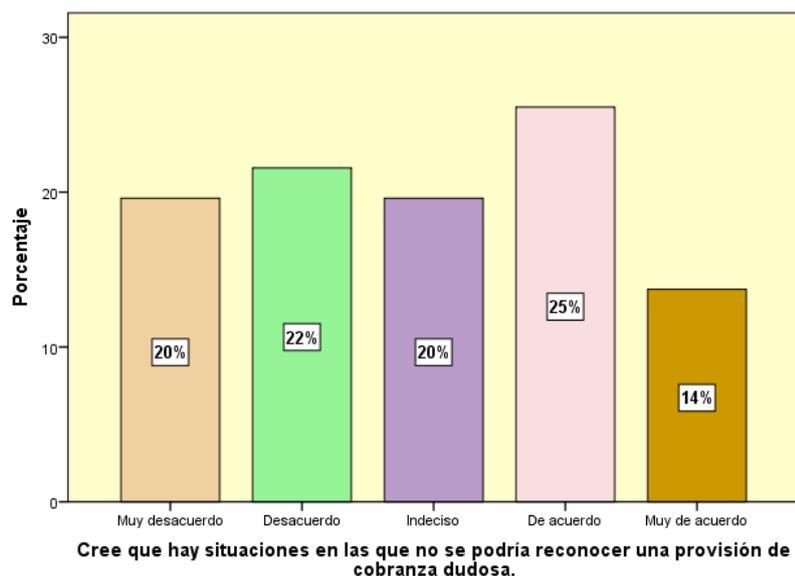


Figura 16. Datos obtenidos de la encuesta

3.2 Validación de la Hipótesis General

En lo siguiente se realizará la comprobación de hipótesis mediante a prueba de Correlación del Rho de Spearman que nos mostrará el nivel de relación entre las variables estudiadas, tanto los resultados de correlación sean más cercanos a 1 y su significación sea menor a 0.05, será más fuerte la relación.

Tabla 28: Tabla de interpretación del coeficiente de correlación de Spearman

El coeficiente de r de Spearman puede variar de -1.00 a + 1.00	
De - 0.91 a -1	correlación muy alta
De - 0.71 a - 0.90	correlación alta
De - 0.41 a - 0.70	correlación moderada
De - 0.21 a - 0.40	correlación baja
De 0 a - 0.20	correlación prácticamente nula
De 0 a + 0.20	correlación prácticamente nula
De + 0.21 a + 0.40	correlación baja
De +0.41 a + 0.70	correlación moderada
De + 0.71 a + 0.90	correlación alta
De + 0.91 a + 1	correlación muy alta

3.2.1 Hipótesis General

Las cuentas por cobrar tienen relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017

- Ho: Las cuentas por cobrar no tienen relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.
- Ha: Las cuentas por cobrar tienen relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Regla de decisión

p-valor (sig) < 0.05 rechazar la hipótesis nula, aceptar hipótesis alterna

p-valor (sig) > 0.05 aceptar la hipótesis nula, rechazar la alterna

Tabla 29: *Correlación entre la variable Cuentas por cobrar y la morosidad de los clientes*

Correlaciones				
			Cuentas por cobrar	Morosidad de clientes
Tau_b de Kendall	Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,552**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	51	51
	Morosidad de clientes	Coeficiente de correlación	,552**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	51	51
Rho de Spearman	Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,709**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	51	51
	Morosidad de clientes	Coeficiente de correlación	,709**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	51	51

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

Fuente: Elaboración propia a través del Spss 24.

Interpretación:

En la tabla 29, podemos observar que el coeficiente obtenido de 0.709 nos determina que la correlación entre las dos variables que son Cuentas por cobrar y Morosidad de los clientes tiene una correlación alta.

Contrastación:

Mediante los resultados obtenidos en la tabla 29, se puede apreciar que el p-valor=0.000 que muestra un grado significativo donde $p < 0.05$. Por lo tanto, la hipótesis general de la investigación “Las cuentas por cobrar tienen relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017”, es aceptada y se rechaza la nula.

Tabla cruzada de Hipótesis General

Tabla 30: *Tabla cruzada Cuentas por cobrar y Morosidad de clientes*

		Tabla cruzada Cuentas por cobrar (Agrupada)*Morosidad de clientes (Agrupada)				
		Morosidad de clientes (Agrupada)			Total	
		No Aplican	Aplican Parcialmente			
Cuentas por cobrar (Agrupada)	No Aplican	Recuento	18	10	28	
		% dentro de Cuentas por cobrar (Agrupada)	64,3%	35,7%	100,0%	
		% dentro de Morosidad de clientes (Agrupada)	78,3%	35,7%	54,9%	
			% del total	35,3%	19,6%	54,9%
	Aplican Parcialmente	Recuento	5	18	23	
		% dentro de Cuentas por cobrar (Agrupada)	21,7%	78,3%	100,0%	
		% dentro de Morosidad de clientes (Agrupada)	21,7%	64,3%	45,1%	
				% del total	9,8%	35,3%
	Total	Recuento		23	28	51
% dentro de Cuentas por cobrar (Agrupada)		45,1%	54,9%	100,0%		

% dentro de Morosidad de clientes (Agrupada)	100,0%	100,0%	100,0%
% del total	45,1%	54,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a través del Spss 24

Interpretación:

En la tabla de contingencia 1 se observa lo siguiente: De un total de 28 personas, consideran que las cuentas por cobrar no se aplican, 18 consideran a la morosidad deficiente y 10 eficiente. El 35.3 % del total de casos de la muestra consideran que las cuentas por cobrar y la morosidad de clientes no son aplicables; el 78.3% de los que consideran a la morosidad califican a las cuentas por cobrar también no aplicable; el 64.3% de los que califican a las cuentas por cobrar como no aplicable, califican a la morosidad de los clientes no aplicables también. El 19.6% del total de casos de la muestra consideran que el las cuentas por cobrar y la morosidad de los clientes no son aplicables; el 35.7% de los que consideran a la morosidad de los clientes no aplicables califica de igual manera a las cuentas por cobrar.

Asimismo, se observa lo siguiente: De un total de 23 personas que consideran a las cuentas por cobrar aplicable parcialmente, 5 consideran que no aplican y 18 que aplican parcialmente. El 9.8% del total de casos de la muestra consideran a las cuentas por cobrar que aplican parcialmente y a la morosidad como no aplicable; el 21.7% de los que consideran a la morosidad de clientes que no aplican califican a las cuentas por cobrar como eficiente; el 21.7% de los que califican a las cuentas por cobrar que aplican parcialmente, califican a la morosidad de clientes como no aplicables. El 35.3% del total de casos de la muestra consideran a las cuentas por cobrar y a la morosidad de los clientes que aplican parcialmente; el 64.3% de los que consideran a la morosidad de los clientes que aplican parcialmente califican a las cuentas por cobrar aplicables parcialmente también. El 78.3% de los que califican a las cuentas por cobrar como aplicables parcialmente, califican de igual modo a la morosidad de los clientes.

3.2.2 Hipótesis Especifico 1

Las cuentas por cobrar se relacionan con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

- Ho: Las cuentas por cobrar no se relacionan con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.
- Ha: Las cuentas por cobrar se relacionan con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Regla de decisión

p-valor (sig) < 0.05 rechazar la hipótesis nula, aceptar hipótesis alterna

p-valor (sig) > 0.05 aceptar la hipótesis nula, rechazar la alterna

Tabla 31: *Correlación entre la variable Cuentas por cobrar y la cartera pesada*

Correlaciones				
			Cuentas por cobrar	Cartera pesada
Tau_b de Kendall	Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,536**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	51	51
	Cartera pesada	Coeficiente de correlación	,536**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	51	51
Rho de Spearman	Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,682**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	51	51
	Cartera pesada	Coeficiente de correlación	,682**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	51	51

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

Fuente: Elaboración propia a través del Spss 24.

Interpretación:

En la tabla 30, podemos observar que el coeficiente obtenido de 0.682 nos determina que la correlación entre las dos variables que son Cuentas por cobrar y la Cartera pesada tienen una correlación moderada.

Contrastación:

Mediante los resultados obtenidos en la tabla 30 se puede apreciar que el p-valor=0.000 que muestra un grado significativo donde $p < 0.05$. Por lo tanto, la hipótesis general de la investigación “Las cuentas por cobrar se relacionan con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017”, es aceptada y se rechaza la nula.

Tabla cruzada de Hipótesis Especificas

Tabla 32: *Tabla cruzada Cuentas por cobrar y Cartera pesada*

				Cartera pesada (Agrupada)		Total
				No Aplican	Aplican Parcialment e	
Cuentas por cobrar (Agrupada)	No Aplican	Recuento	22	6	28	
		% dentro de Cuentas por cobrar (Agrupada)	78,6%	21,4%	100,0%	
		% dentro de Cartera pesada (Agrupada)	71,0%	30,0%	54,9%	
			% del total	43,1%	11,8%	54,9%
	Aplican Parcialmente	Recuento	9	14	23	
		% dentro de Cuentas por cobrar (Agrupada)	39,1%	60,9%	100,0%	
		% dentro de Cartera pesada (Agrupada)	29,0%	70,0%	45,1%	
		% del total	17,6%	27,5%	45,1%	

Total	Recuento	31	20	51
	% dentro de Cuentas por cobrar (Agrupada)	60,8%	39,2%	100,0%
	% dentro de Cartera pesada (Agrupada)	100,0%	100,0%	100,0%
	% del total	60,8%	39,2%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a través del Spss 24.

Interpretación:

En la tabla de contingencia 1 se observa lo siguiente: De un total de 28 personas, consideran que las cuentas por cobrar no se aplican, 22 consideran a la cartera pesada que no aplica y 6 que aplican parcialmente. El 43.1 % del total de casos de la muestra consideran que las cuentas por cobrar y la cartera pesada no son aplicables; el 71.0% de los que consideran a la cartera pesada califican a las cuentas por cobrar también no aplicable; el 78.6% de los que califican a las cuentas por cobrar como no aplicable, califican a la cartera pesada no aplicables también. El 11.8% del total de casos de la muestra consideran que el las cuentas por cobrar y la cartera pesada aplica parcialmente; el 30.0% de los que consideran a la cartera pesada que aplica parcialmente califican a las cuentas por cobrar no aplicables.

Asimismo, se observa lo siguiente: De un total de 23 personas que consideran a las cuentas por cobrar aplicable parcialmente, 9 consideran a la cartera pesada que no aplican y 14 que aplican parcialmente. El 17.6% del total de casos de la muestra consideran a las cuentas por cobrar que aplican parcialmente y a la cartera pesada como no aplicable; el 29.0% de los que consideran a la cartera pesada que no aplican califican a las cuentas por cobrar como aplicables parcialmente; el 39.1% de los que califican a las cuentas por cobrar que aplican parcialmente, califican a la cartera pesada como no aplicables. El 27.5% del total de casos de la muestra consideran a las cuentas por cobrar y a cartera pesada aplican parcialmente; el 70.0% de los que consideran a la cartera pesada que aplican parcialmente califican a las cuentas por cobrar aplicables parcialmente también. El 60.9% de los que califican a las cuentas por cobrar como aplicables parcialmente, califican de igual modo a la cartera pesada.

3.2.3 Hipótesis Específico 2

Las cuentas por cobrar se relacionan con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

- Ho: Las cuentas por cobrar no se relacionan con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.
- Ha: Las cuentas por cobrar se relacionan con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Regla de decisión

p-valor (sig) < 0.05 rechazar la hipótesis nula, aceptar hipótesis alterna

p-valor (sig) > 0.05 aceptar la hipótesis nula, rechazar la alterna

Tabla 33: *Correlación entre la variable Cuentas por cobrar y el tratamiento contable*

Correlaciones				
			Cuentas por cobrar	Tratamiento contable
Tau_b de Kendall	Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,498**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	51	51
	Tratamiento contable	Coeficiente de correlación	,498**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	51	51
Rho de Spearman	Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,642**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	51	51
	Tratamiento contable	Coeficiente de correlación	,642**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	51	51

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

Fuente: Elaboración propia a través del Spss 24.

Interpretación:

En la tabla 32, podemos observar que el coeficiente obtenido de 0.642 nos determina que la correlación entre las dos variables que son Cuentas por cobrar y el tratamiento contable tienen una correlación moderada.

Contrastación:

Mediante los resultados obtenidos en la tabla 32, se puede apreciar que el p-valor=0.000 que muestra un grado significativo donde $p < 0.05$. Por lo tanto, la hipótesis general de la investigación “Las cuentas por cobrar se relacionan con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017”, es aceptada y se rechaza la nula.

Tabla 34: *Tabla cruzada Cuentas por cobrar y Tratamiento contable*

		Tratamiento contable (Agrupada)			Total	
		No Aplican	Aplican Parcialmente	Aplican		
Cuentas por cobrar (Agrupada)	No Aplican	Recuento	16	11	1	28
		% dentro de Cuentas por cobrar (Agrupada)	57,1%	39,3%	3,6%	100,0%
		% dentro de Tratamiento contable (Agrupada)	76,2%	44,0%	20,0%	54,9%
		% del total	31,4%	21,6%	2,0%	54,9%
	Aplican Parcialmente	Recuento	5	14	4	23
		% dentro de Cuentas por cobrar (Agrupada)	21,7%	60,9%	17,4%	100,0%
	% dentro de Tratamiento contable (Agrupada)	23,8%	56,0%	80,0%	45,1%	
	% del total	9,8%	27,5%	7,8%	45,1%	
Total		Recuento	21	25	5	51

% dentro de Cuentas por cobrar (Agrupada)	41,2%	49,0%	9,8%	100,0%
% dentro de Tratamiento contable (Agrupada)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
% del total	41,2%	49,0%	9,8%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a través del Spss 24.

Interpretación:

En la tabla de contingencia 1 se observa lo siguiente: De un total de 28 personas, consideran que las cuentas por cobrar no se aplican, 16 consideran al tratamiento contable no aplicable, 11 aplican parcialmente y 1 que si aplica. El 31.4 % del total de casos de la muestra consideran que las cuentas por cobrar y el tratamiento contable no son aplicables; el 76.2% de los que consideran al tratamiento contable califican a las cuentas por cobrar también no aplicable; el 57.1% de los que califican a las cuentas por cobrar como no aplicable, califican al tratamiento contable no aplicables también. El 21.6% del total de casos de la muestra consideran que el las cuentas por cobrar no son aplicables y el tratamiento contable aplica parcialmente; el 44.0% de los que consideran al tratamiento contable que aplica parcialmente, califica a las cuentas por cobrar no aplicables; el 39.3% de los que consideran a las cuentas por cobrar no aplicables califican al tratamiento contable que aplica parcialmente. El 2.0% del total de casos de la muestra consideran a las cuentas por cobrar no aplicable y al tratamiento contable que, si aplica, el 20% de los que consideran al tratamiento contable aplicable, califican a las cuentas por cobrar como no aplicable y el 3.6% de los que consideran a las cuentas por cobrar no aplicables, califican al tratamiento contable aplicable.

Asimismo, se observa lo siguiente: De un total de 23 personas que consideran a las cuentas por cobrar aplicable parcialmente, 5 consideran al tratamiento contable que no aplican, 14 que aplican parcialmente y 4 que si aplican. El 9.8% del total de casos de la muestra consideran a las cuentas por cobrar que aplican parcialmente y al tratamiento contable como no aplicable; el 23.8% de los que consideran al tratamiento contable que no aplican califican a las cuentas por cobrar como aplicable parcialmente; el 21.7% de los que califican a las cuentas por cobrar que aplican parcialmente, califican al tratamiento contable como no aplicables. El 27.5%

del total de casos de la muestra consideran a las cuentas por cobrar y al tratamiento contable que aplican parcialmente; el 56.0% de los que consideran al tratamiento contable que aplican parcialmente califican a las cuentas por cobrar aplicables parcialmente también. El 60.9% de los que califican a las cuentas por cobrar como aplicables parcialmente, califican de igual modo al tratamiento contable. El 7.8% del total de casos de la muestra consideran a las cuentas por cobrar aplicables parcialmente y al tratamiento contable que si aplica en su totalidad; el 80% de los que consideran al tratamiento contable aplicables, califican a las cuentas por cobrar aplicables parcialmente; el 17.4% que consideran a las cuentas por cobrar aplicables parcialmente, califican al tratamiento contable aplicable.

3.2.4 Hipótesis Específico 3

Morosidad de los clientes y la relación con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

- Ho: La morosidad de los clientes no se relaciona con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.
- Ha: La morosidad de los clientes se relaciona con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Regla de decisión

p-valor (sig) < 0.05 rechazar la hipótesis nula, aceptar hipótesis alterna

p-valor (sig) > 0.05 aceptar la hipótesis nula, rechazar la alterna

Tabla 35: *Correlación entre la variable Morosidad de los clientes y Evaluación del crédito*

Correlaciones				
			Morosidad de clientes	Evaluación del crédito
Tau_b de Kendall	Morosidad de clientes	Coeficiente de correlación	1,000	,526**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	51	51
	Evaluación del crédito	Coeficiente de correlación	,526**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	51	51
Rho de Spearman	Morosidad de clientes	Coeficiente de correlación	1,000	,668**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	51	51
	Evaluación del crédito	Coeficiente de correlación	,668**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	51	51

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

Fuente: Elaboración propia a través del Spss 24.

Interpretación:

En la tabla 34, podemos observar que el coeficiente obtenido de 0.668 nos determina que la correlación entre las dos variables que son Morosidad de los clientes y la evaluación del crédito tienen una correlación moderada.

Contrastación:

Mediante los resultados obtenidos en la tabla 34, se puede apreciar que el p-valor=0.000 que muestra un grado significativo donde $p < 0.05$. Por lo tanto, la hipótesis general de la investigación “La morosidad de los clientes se relaciona con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017”, es aceptada y se rechaza la nula.

Tabla 36: *Tabla cruzada Morosidad de los clientes y Evaluación del crédito*

			Evaluación del crédito (Agrupada)		
			No Aplican	Aplican Parcialment e	Total
Morosidad de clientes (Agrupada)	No Aplican	Recuento	18	5	23
		% dentro de Morosidad de clientes (Agrupada)	78,3%	21,7%	100,0%
		% dentro de Evaluación del crédito (Agrupada)	64,3%	21,7%	45,1%
	% del total		35,3%	9,8%	45,1%
	Aplican Parcialmente	Recuento	10	18	28
		% dentro de Morosidad de clientes (Agrupada)	35,7%	64,3%	100,0%
% dentro de Evaluación del crédito (Agrupada)		35,7%	78,3%	54,9%	
% del total		19,6%	35,3%	54,9%	
Total	Recuento		28	23	51
	% dentro de Morosidad de clientes (Agrupada)		54,9%	45,1%	100,0%
	% dentro de Evaluación del crédito (Agrupada)		100,0%	100,0%	100,0%
	% del total		54,9%	45,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a través del Spss 24.

Interpretación:

En la tabla de contingencia 1 se observa lo siguiente: De un total de 23 personas, consideran que las morosidades de los clientes no se aplican, 18 consideran a la

evaluación del crédito que no aplica y 6 que aplican parcialmente. El 35.3 % del total de casos de la muestra consideran que la morosidad de clientes y la evaluación del crédito no son aplicables; el 64.3% de los que consideran a la evaluación del crédito, califican a la morosidad de clientes también no aplicable; el 78.3% de los que califican a la morosidad de cliente como no aplicable, califican a la evaluación del crédito no aplicables también. El 9.8% del total de casos de la muestra consideran que la morosidad de clientes y la evaluación del crédito aplica parcialmente; el 21.7% de los que consideran a la evaluación del crédito que aplica parcialmente califican de igual manera a la morosidad de clientes.

Asimismo, se observa lo siguiente: De un total de 28 personas que consideran a la morosidad de clientes aplicable parcialmente, 10 consideran a la evaluación del crédito que no aplican y 18 que aplican parcialmente. El 19.6% del total de casos de la muestra consideran a la morosidad de clientes que aplican parcialmente y a la evaluación del crédito como no aplicable; el 35.7% de los que consideran a la evaluación del crédito que no aplican califican a la morosidad de clientes como aplicables parcialmente; el 35.7% de los que califican a la morosidad de clientes que aplican parcialmente, califican a la evaluación del crédito como no aplicables. El 35.3% del total de casos de la muestra consideran a la morosidad de clientes y a la evaluación del crédito que aplican parcialmente; el 78.3% de los que consideran a la evaluación del crédito que aplican parcialmente califican a la morosidad de clientes aplicables parcialmente también. El 64.3% de los que califican a la morosidad de clientes como aplicables parcialmente, califican a la evaluación del crédito del mismo modo.

CAPITULO IV
DISCUSIÓN

DISCUSION DEL RESULTADO

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo principal determinar la relación de las cuentas por cobrar con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Con respecto a los instrumentos se utilizó la técnica del Alfa de Cronbach en las que está compuesto por 16 ítems, de las cuales están divididas 8 para la variable 1 y el resto para la variable 2, siendo el tamaño de la muestra 44 empresas encuestadas con un valor de 0.870, el cual nos da una confiabilidad, también se utilizó el software estadístico SPSS versión 24.

Según los resultados estadísticos obtenidos, en la hipótesis se aplicó la prueba estadística de Correlación de Rho de Spearman, por lo Hernández (2014), nos menciona que, “Algunos autores consideran que el coeficiente debe estar entre 0.70 y 0.90, para que este sea aceptable y confiable” (p.295). Si la significación asintótica es menor al grado de significación 5% ($p\text{-valor} = 0.004 < 0.05$) se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Por otro lado, se realizó la validación de los ítems por cada variable. La primera variable, cuentas por cobrar, estuvo conformada por 8 ítems, por lo que el valor del alfa de Cronbach fue de 0.800; el resultado obtenido en esta primera parte y según Hernández (2014), “Algunos autores consideran que el coeficiente debe estar entre 0.70 y 0.90, para que este sea aceptable y confiable” (p.295). A través de lo citado, el resultado obtenido es aceptable.

Con respecto a la segunda variable morosidad de los clientes, de igual manera conformada por 8 ítems, el valor determinado por el alfa de Cronbach fue de 0.821, asimismo bajo el respaldo de lo citado por Hernández (2014), “Algunos autores consideran que el coeficiente debe estar entre 0.70 y 0.90, para que este sea aceptable y confiable” (p.295). Es por ello, que también se concluye que el valor determinado, es un coeficiente aceptable.

A través de los resultados obtenidos, se sostiene que Las cuentas por cobrar tiene relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017, siendo esta la hipótesis general del

presente trabajo; se obtuvo como resultado final 0.000 que deduce el efecto entre ambas variables, considerando un nivel de confiabilidad del 95% con un nivel de significancia (error) del 5%; concluyendo que efectivamente las cuentas por cobrar si tienen relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Asimismo, en su investigación Revelo (2013) concluye: que acuerdo a la investigación realizada, se logró determinar las debilidades más relevantes dentro de la empresa como la ausencia total de estrategias planeadas y ejecutadas con conciencia de lo que se desea obtener para la disminución de la cartera de crédito, por tal razón, resulta claro el elevado número de clientes morosos y los largos periodos de tiempo para su recuperación, causando deficiencias en sus finanzas.

Este estudio tiene relación con mi objeto de estudio, porque la conclusión realizado por Revelo fue la ausencia total de estrategias planeadas y ejecutadas con conciencia de lo que se desea obtener para la disminución de la cartera de crédito, por tal razón resulta claro el elevado número de clientes morosos y los largos periodos de tiempo para su recuperación, causando deficiencias en sus finanzas; y mi estudio es las Cuentas por cobrar y su relación con la morosidad de los clientes en la empresa industrial de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

En las tablas del N°1 al 8 hacen referencia a la importancia de las cuentas por cobrar expresado en el historial crediticio, estado financiero, capacidad de pagos y central de riesgo, en su mayoría con los resultados obtenidos a los trabajadores de las empresas industriales en el distrito de Ate determinan claramente el grado de importancia que se tiene que desarrollar con una adecuada política en las cuentas por cobrar que permita ser utilizada mediante estándares de créditos, debido a que no se realizaba un control que les facilite el análisis y evaluación para brindar a los clientes una línea de crédito, lo cual conlleva que la morosidad de los clientes aumente y la empresa no cuente con rentabilidad.

Estos resultados confirman al estudio realizado por Uceda (2014), en el que las conclusiones de la investigación dan cuenta de que la empresa realiza mayores ventas al crédito que al contado como también carece de una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el

prestigio y la antigüedad en el mercado, más no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento que tienen los posibles clientes.

Asimismo, Lizárraga (2010), concluye en su investigación que el propósito era establecer una buena dirección de cuentas por cobrar para así mantener a sus clientes actuales y atraer nuevos clientes, también una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa estar integrada a una plataforma tecnológica bancaria, para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar.

En relación con la hipótesis específica 1, se afirma que las cuentas por cobrar si se relacionan con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017. Se obtuvo como resultado final del método estadístico de Rho de Spearman que el valor de significancia nos resulta así: $p = 0,000$ lo cual muestra un grado significativo en el cual $p < 0.05$. Por ende, la hipótesis específica 1 de la investigación: “Las cuentas por cobrar si se relacionan con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017”, la aceptamos y rechazamos la nula.

En las tablas del N°10, 11 y 12 hacen referencia que es de suma importancia el buen control que se debe tener para no realizar refinanciación o el pago se vuelva en incobrable en un futuro. La implementación de una adecuada política de cobranza hará que se tenga un mejor control en el manejo de las cuentas por cobrar y a su vez podrán designar responsables del área de créditos y cobranzas para que verifiquen, evalúen y se realice el seguimiento correspondiente a cada cliente, para así lograr con el objetivo principal, se reduzca la morosidad de los clientes y sobre todo que los empresarios puedan tomar acciones sobre el nivel de ingreso.

Estos resultados confirman al estudio realizado por Castro Luis y Vásquez Rojas (2015), el autor concluye que deberían de implementar un plan donde se plasme toda la información minuciosa y clara para poder brindarle al cliente sobre su situación y de esta manera se reduzca la cartera de morosidad.

Para la segunda hipótesis específica se comprobó que las cuentas por cobrar si se relacionan con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017. El método estadístico con el que se

comprobó las hipótesis es Rho de Spearman que nos muestra el nivel de relación entre las variables, tanto los resultados de correlación sean más cercanos a 1 y su significación sea menor a 0.05 será más fuerte la relación. Así como nos dice Hernández (2014) Si la significación asintótica es menor al grado de significación 5% ($p\text{-valor} = 0.004 < 0.05$) se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Los resultados descritos conllevan a lograr el objetivo de estudio, de esta manera la final conclusión del estudio realizado por Uceda y Villacorta considera que la falta de una adecuada política de crédito influye en la morosidad y el estudio que realizo es sobre el adecuado control y una buena política en las cuentas por cobrar que se brinda a los clientes con la finalidad de poder reducir la morosidad y generar una mayor rentabilidad en las empresas industriales.

Para la tercera hipótesis específica se afirma que la morosidad de los clientes y la relación con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017. El método estadístico con el que se comprobó las hipótesis es Rho de Spearman que nos muestra el nivel de relación entre las variables, tanto los resultados de correlación sean más cercanos a 1 y su significación sea menor a 0.05 será más fuerte la relación. Así como nos dice Hernández (2014) Si la significación asintótica es menor al grado de significación 5% ($p\text{-valor} = 0.004 < 0.05$) se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

De igual manera podemos observar que el nivel de coeficiente de correlación es 0.673, este número obtenido estaría ubicado dentro de la escala como muy fuerte, lo cual indicaría que la relación de los términos es fuerte. Esto afirmaría que la morosidad de los clientes y la relación con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.

Estos resultados confirman al estudio de Castro Luis y Vásquez Rojas, R. (2015) que concluye que deberían de implementar un plan donde se plasme toda la información minuciosa y adecuada para poder brindarle la información de su situación, realizar las evaluaciones de créditos y los seguimientos correspondientes de esta manera poder reducir la cartera de morosidad.

CAPITULO V
CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

1. Las cuentas por cobrar tienen relación con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, puesto que las empresas deben tener un adecuado control en las cobranzas para que de esta manera se pueda reducir la morosidad existente en la empresa. No se cuenta con un procedimiento que facilite hacer el seguimiento correcto, evaluar la situación que tiene el cliente para poder otorgar una línea de crédito, esto conlleva que al brindar un crédito no logren con el cumplimiento de sus obligaciones y esto se puede hasta convertir en una cobranza dudosa. Si se implementa una adecuada política en las cobranzas y al momento de brindar el crédito, la empresa no contará con una cartera morosa y a su vez logrará incrementar su rentabilidad siendo así mucho más competitiva en el mercado industrial.
2. En cuanto a los resultados con la primera hipótesis podemos observar del análisis que se ha obtenido gracias a la contratación del Rho de Spearman, donde p – valor ($0.000 < 0.05$) esto nos quiere decir que se acepta la hipótesis del investigador y se rechaza la hipótesis nula teniendo como conclusión que las cuentas por cobrar se relacionan con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, esto debido que si contamos con un adecuado control en las cuentas por cobrar obtendremos una reducción favorable en la cartera pesada, como también el uso correcto de los estándares de créditos.
3. Se puede concluir con la segunda hipótesis, del análisis de resultados que se han obtenido gracias a la contratación del Rho de Spearman, donde p – valor ($0.000 < 0.05$) esto nos quiere decir que se acepta la hipótesis del investigador y se rechaza la hipótesis nula, teniendo como conclusión Las cuentas por cobrar se relaciona con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, se debe gracias a las cuentas por cobrar porque si tenemos un buen manejo y control no se realizarían registros contables de una cobranza dudosa y al mes aplicar asientos innecesarios.

4. Considerando la tercera hipótesis, podemos observar el análisis de resultados que se han obtenido gracias a la contratación de Rho de Spearman, donde p – valor ($0.000 < 0.05$) esto nos quiere decir que se acepta la hipótesis del investigador rechaza la hipótesis nula teniendo como conclusión Morosidad de los clientes y la relación con la evaluación al crédito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, esto se debe que si se hace las evaluaciones correctas en las líneas de crédito, la morosidad se disminuirá en un mayor porcentaje haciendo que la empresa cuente con mejor rentabilidad.
5. Finalmente se concluye con los resultados de la investigación que las cuentas por cobrar tienen un rol importante en toda organización sin distinción alguna, de ello dependerá la liquidez que pueda solventar la entidad también, el contar con políticas de cobranzas ayudará a que se realice mejor los seguimientos a los cobros, las evaluaciones a los clientes antes de brindar un crédito para que más adelante no se tenga inconvenientes con los pagos y la morosidad no tenga que incrementarse.

CAPITULO VI
RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

1. Para que la empresa tenga una mejor cobranza se recomienda a los empresarios del sector industrial implementar una adecuada política de cobranzas como los estándares de créditos, volumen de las ventas, estándares de las cuentas incobrables, las formas de pago, etc. haciendo que el personal encargado los cumpla y realice los seguimientos correspondientes para anticiparnos a cualquier suceso, al implementar esta política, los estándares de créditos serán más efectivos y de esta manera no contaremos con alta cartera pesada en las empresas.
2. Se recomienda tener en cuenta el control detallado de las deudas para así evitar registros innecesarios en el sistema, para el siguiente mes se pueda eliminar cuando se recupere la cobranza.
3. Durante el proceso de evaluación de crédito es recomendable que validen la aceptación de la línea de crédito, hacer una rigurosa búsqueda en la información, evaluar su historial crediticio para así tener un reporte y remitir a gerencia para que puedan otorgar el visto bueno y vean que los clientes están cumpliendo con sus pagos y de esta manera agilizar las cobranzas y hacer el seguimiento respectivo de la cartera dudosa.
4. Se recomienda tener en cuenta la realización de un control sistemático que sea adecuado y eficiente al momento de brindar cualquier información que pueda requerir el cliente. Por otro lado, validar todo tipo de pago realizado a proveedores como transporte logístico, verificando tanto los porcentajes consignados en las deducciones como el monto a pagar y las posibles multas o infracciones en las cuales se pueden incurrir al no realizar alguno de estos pagos de manera correcta.
5. Se sugiere a gerencia implementar cronogramas de capacitación según políticas y procedimientos de la empresa para una buena cobranza a todas las áreas, de esta manera fortalecerá los conocimientos para aplicarlos en algunas ventas al crédito, todo esto con la intención de minimizar el riesgo de las cuentas incobrables, maximizar la rentabilidad y el desarrollo de la empresa

CAPITULO VII
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Arias, E. (2015). Políticas de Cobranzas y su influencia en la liquidez de las empresas en el sector educativo básico regular en el Distrito de San Martín de Porres 2014 (tesis para optar en Título de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo).

Aguilar, V. (2013). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. en la ciudad de Lima (tesis para optar en Título de Contador Público de la Universidad San Martín de Porres).

Brachfield, P. (2003). Recobrar impagados y Negociar con Morosos. Barcelona: Capítulo II, Edición Gestión S.A.

Castro, L. y Vásquez, R. (2015). Propuesta de un plan de riesgo crediticio para disminuir la morosidad de los socios en la Coopac Valle la leche en la provincia de Ferreñafe, 2015. (Tesis para optar el título profesional de licenciado en Contabilidad). Recuperado en:

<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/3016/1/TESIS%2027.10.2015%20Final.pdf>

Chuquizuta Katherine y Oncoy, M. (2017). Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la empresa comercial Mantilla S.A.C ubicada en el distrito de Los Olivos, año 2013 (Tesis para optar el título Profesional de Contador Público en la Universidad de Ciencia y Humanidades). Recuperado en:

<http://repositorio.uch.edu.pe/handle/uch/122?show=full>

De la Torre, A., Pérez, C. y Jiménez; J. (2009). Dirección Financiera de la empresa. (2° ed.). Madrid: Ediciones Pirámide.

Escobar, C., Pérez, L. y Portillo, E. (2011). Diseño de gestión de Crédito y Liquidez, en base al análisis vertical y horizontal de los estados financieros de las pequeñas y medianas empresas de servicios de

publicidad de la ciudad El salvador - Salvador (tesis para optar Licenciatura en Contaduría pública de la Universidad de el Salvador).

Guajardo, G. y Andrade, N. (2012). Contabilidad para no contadores. (2° ed.). México: Interamericana Editores S.A.

Guadalupe M, B. (2007). Introducción a la metodología de la investigación educativa II. Recuperado en:

https://books.google.com.pe/books?id=15t_h9QddksC&pg=PA9&dq=poblacion+segun+autores+autores&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjjwr3emezMAhXDWh4KHcseAeIQ6AEIGjAA#v=onepage&q&f=false

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2008). Metodología de la investigación (5° ed.). México, DF: Mcgraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Landeau, R., (2007). Elaboración de trabajos de investigación. Venezuela: Editorial Arte S.A.

Lizárraga, K. (2010). Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de ate. (Tesis para obtener el título de contador público, Universidad San Martín de Porres). Recuperado en: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/360/1/lizarraga_ke.pdf

Loyola, C. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo. (Tesis para optar el título profesional de contador público en la Universidad Nacional de Trujillo). Recuperado en: <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/5244>

Maurillo, A. (2013). Auditoria interna para el control contable y administrativo de las cuentas por cobrar en empresas concesionarias del municipio

Maracaibo. (Tesis para optar el título de Contador Público en la Universidad Rafael Urdaneta). Recuperado en:

<http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-13-07331.pdf>

Mohammad N., N. (2005). Metodología de la Investigación. México: Limusa.
Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=ZEJ7-0hmvhwC&pg=PA163&dq=cuestionario+metodologia&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiXmYTomO7UAhWD2T4KHaOLCAgQ6AEIMTAD#v=onepage&q=cuestionario%20metodologia&f=false>

Moreno F., J. (2012). Contabilidad Intermedia I. (3° ed.). México: Grupo Editorial Patria.

Oto, B. (2011). Modelo de Gestión Financiera y Reducción de morosidad en el departamento financiero de la empresa Eléctrica Riobamba S.A (Tesis para obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Recuperado en:

<http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/1213>

Thompson, I. (2012). En su blog definición de cliente. Recuperado de:

<https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

Revelo, S. (2013). Sistema de cobro y recuperación de cartera de crédito para la empresa “Profemac” de la ciudad de Tulcán (Tesis para optar el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría). Recuperado en:

<http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/3524/1/TUTCYA018-21013.pdf>

Robles, C. (2012). Fundamentos de Administración Financiera (1° Ed.). Red Tercer Milenio S.C.

Uceda, L. y Villacorta, F. (2014). Las Políticas de Ventas al Crédito y su influencia en la Morosidad de los Clientes de la Empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la Ciudad de Lima Periodo 2013 (Tesis para optar el

título de Contador de la Universidad Privada Antenor Orrego).
Recuperado en:

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/347/1/UCEDA_LOREN_A_VENTAS_CREDITO_MOROSIDAD_CLIENTES.pdf

Vásquez, L. (2013). Elaboración de un manual de políticas y procedimientos de control interno para el Departamento de créditos y cobros de una empresa comercializados de pintura en la ciudad de Guatemala (tesis para optar el Título de Contadora Pública y Auditora de la Universidad de San Carlos Guatemala).

Valle, E. (2011). Créditos y cobranzas. Artículo. Recuperado de:
http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf. Visitado el 16/10/2017.

Vásquez Tarazona (2009) Los Gastos deducibles y el principio de causalidad en la determinación de las rentas netas empresariales-caso peruano (Tesis de Magister) Recuperada de:
http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/221/1/Vasquez_tc.pdf

Vásquez, M. (2012). Causas de la morosidad y su efecto en las instituciones financieras de la ciudad de Chepén Enero – junio 2012. (Tesis para optar el Título de Contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo).
Recuperado en:

<http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/3517>

CAPITULO VIII
ANEXOS

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“Cuentas por cobrar y su relacion con la morosidad de los cliente en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017”

PROBLEMAS GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
¿De que manera las cuentas por cobrar se relacionan con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017	Determinar de que manera las cuentas por cobrar se relacionan la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017	Las cuentas por cobrar tiene relacion con la morosidad de los clientes en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017	Cuentas por Cobrar	Historial Crediticio Estado Financiero Capacidad de pagos Centrales de riesgos Plazo de pago Forma de Pago Recordatorio de Pago. Visitas personales	Estudio: Descriptivo Correlacional Metodo: Cuantitativo Diseño: No experimental Poblacion: 50 empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICOS		INDICADORES	
¿De que manera las cuentas por cobrar se relaciona con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017?	Determinar de que manera la relacion de las cuentas por cobrar se relaciona con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.	Las cuentas por cobrar se relaciona con la cartera pesada en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.	Morosidad de los cliente	Penalidades Creditos refinanciados Tasa de morosidad Cobranza dudosa P. de Causalidad Efecto de la provision Requisitos de la provision No reconocimiento	Muestra: Para realizar el calculo del tamaño de la muestra se utilizara la siguiente formula, de los cuales tendremos un total de 44 trabajadores como muestra. $n = \frac{(p.q) Z^2 * 2}{E^2 (N-1) + (p.q) Z^2}$
¿De que manera las cuentas por cobrar se relaciona con tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017?	Reconocer de que manera las cuentas por cobrar se relaciona con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.	Las cuentas por cobrar se relaciona con el tratamiento contable en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.		Técnicas de Recoleccion de datos • Búsqueda por internet. • Búsqueda bibliográfica. • Libros contables, tributarios, etc. Cuestionario, entrevistas y encuestas	
¿De que manera la morosidad de los clientes se relaciona con la evaluacion al credito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017?	Establecer de que manera la morosidad de los clientes se relaciona con la evaluacion al credito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.	Morosidad de los clientes y la relacion con la evaluacion al credito en las empresas industriales de fertilizantes en el distrito de Ate, 2017.			

ANEXO 02: ENCUESTA

CUESTIONARIO

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS					
CUENTAS POR COBRAR TIENE RELACION CON LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES					
Generalidades: La presente encuesta es anónima, marcar con una "x" la respuesta que considere conveniente. Se requiere objetividad en las respuestas					
Preguntas Generales:					
1. Cuántos años tiene de experiencia en empresas industriales? a. 1 año b. 5 años c. 10 años d. 15 años					
2.Cuál es su especialidad? a. Contabilidad b. Administración c. Derecho d. Ing. Industrial					
Encuesta					
ITEMS	VALORIZACIÓN DE LICKERT				
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	Desacuerdo	Muy en desacuerdo
	1	2	3	4	5
1	El historial del cliente nos ayudara a evitar morosidades futuras.				
2	El estado financiero está considerado como parte de la evaluación del crédito.				
3	La capacidad de pagos del cliente nos evitara el riesgo de aumentar la morosidad.				
4	La información de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar.				
5	El plazo de pago influye en la realización de las cuentas por cobrar.				
6	La forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza.				
7	El envío de recordatorios por escrito y llamadas ayuda a reducir las cuentas por cobrar.				
8	La visita al cliente es muy favorable para concretar el compromiso de pago con la empresa.				
9	Las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente.				
10	Brindar crédito de refinanciación al cliente nos ayudara a no perder el pago por completo.				
11	La tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar				
12	El mal seguimiento de la cobranza dudosa hará que incremente la morosidad de los clientes.				
13	El principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable.				
14	El efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar.				
15	Un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro.				
16	Cree que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa.				

ANEXO 03: ESTADISTICO

ALFA DE CRONBACH POR INDICADOR

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
El historial del cliente nos ayudara a evitar morosidades futuras.	35,04	80,118	,512	,864
El estado financiero está considerado como parte de la evaluación del crédito.	34,69	76,260	,487	,864
La capacidad de pagos del cliente nos evitara el riesgo de aumentar la morosidad.	34,33	77,187	,473	,864
La información de la central de riesgo ayudara en el control de las cuentas por cobrar.	34,39	71,283	,696	,853
El plazo de pago influye en la realización de las cuentas por cobrar.	34,90	80,330	,445	,866
La forma de pago debe ser establecida en la gestión de la cobranza.	34,29	70,412	,672	,854
El envío de recordatorios por escrito y llamadas ayuda a reducir las cuentas por cobrar.	34,24	74,304	,650	,856
La visita al cliente es muy favorable para concretar el compromiso de pago con la empresa.	34,41	81,727	,277	,871
Las penalidades deben ser aplicadas de acuerdo con el tiempo de morosidad que tiene el cliente.	34,55	72,973	,659	,855
Brindar crédito de refinanciación al cliente nos ayudara a no perder el pago por completo.	34,49	78,775	,439	,866
La tasa de morosidad es originada por la deficiencia en el control de las cuentas por cobrar	34,73	80,883	,248	,874
El mal seguimiento de la cobranza dudosa hará que incremente la morosidad de los clientes.	34,45	80,013	,390	,867
El principio de causalidad debe ser aplicada correctamente mediante el tratamiento contable.	34,33	77,067	,447	,866
El efectuar la provisión de la cobranza dudosa es por el mal manejo de las cuentas por cobrar.	34,24	80,104	,326	,870
Un requisito para una provisión de cobranza dudosa es la demostración de la morosidad mediante evidencias de gestiones de cobro.	34,55	74,213	,657	,856
Cree que hay situaciones en las que no se podría reconocer una provisión de cobranza dudosa.	33,84	69,055	,687	,853



CARTA DE PRESENTACIÓN

Magister: Díaz Díaz Donato
Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en

El título nombre de mi proyecto de investigación es CUENTAS POR COBRAR Y SU RELACIÓN CON LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE FERTILIZANTES EN EL DISTRITO DE ATE, 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

- El expediente de validación, que le hago llegar contiene:
- Carta de presentación.
 - Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
 - Matriz de operacionalización de las variables.
 - Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Jhannel Josefina Mateo Laureano

72397823

Observaciones (precisar si hay
suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. *Díaz Díaz Donato*
DNI:.....*08407350*.....

Especialidad del *tributaria*
validador:.....

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

.....de.....del 20....



Firma del Experto Informante.



CARTA DE PRESENTACIÓN

Doctora: Padilla Vento Patricia

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en

El título nombre de mi proyecto de investigación es CUENTAS POR COBRAR Y SU RELACIÓN CON LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE FERTILIZANTES EN EL DISTRITO DE ATE, 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Firma

Jhannet Josefina Mateo Laureano

72397823

Observaciones (precisar si hay
suficiencia):

SI HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador. PADILLA VENTO PATRICIA
DNI:.....024.02.744.....

Especialidad del
validador:.....DLA EN CONTABILIDAD.....

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o
dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es
conciso, exacto y directo

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

06 de 11 del 2017



Firma del Experto Informante.



CARTA DE PRESENTACIÓN

Profesora: Sandoval Laguna Myrna

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en

El título nombre de mi proyecto de investigación es CUENTAS POR COBRAR Y SU RELACIÓN CON LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE FERTILIZANTES EN EL DISTRITO DE ATE, 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Jhannel Josefina Mateo Laureano

72397823

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Sandoval Laguna Yrma

DNI: 0.6.7.2.6.67.9

Especialidad del

validador: Doc. en Educación

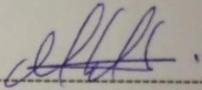
...06.de...11...del 2017

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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



Firma del Experto Informante.

