



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Implementación de políticas de crédito para reducir las cuentas por cobrar en la empresa Odonto Gama SAC Surco 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

**AUTORAS:**

Salvador Quispe, Ana Isabel ([orcid.org/0000-0003-4739-3748](https://orcid.org/0000-0003-4739-3748))

Yauri Cantaro, Patricia ([orcid.org/0000-0003-2665-5913](https://orcid.org/0000-0003-2665-5913))

**ASESOR:**

Dr. Ibarra Fretell, Walter Gregorio ([orcid.org/0000-0003-4276-5389](https://orcid.org/0000-0003-4276-5389))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2022

## DEDICATORIA

*A mis padres quienes día a día me impulsaron a ser mejor persona y no darme por vencido pese a los obstáculos.*

*A Dios y mis padres por darme las fuerzas necesarias para cumplir mis objetivos.*

## AGRADECIMIENTO

*En primer lugar, doy gracias a Dios por permitirme tener esta hermosa experiencia en la universidad la cual contribuyo en mi desarrollo profesional, como también agradezco a toda la plana docente quienes fueron parte de este proceso de formación.*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de gráficos y figuras .....	vii
Resumen.....	viii
Abstract .....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	3
III. METODOLOGÍA.....	9
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	9
3.2. Variables y operacionalización.....	10
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis.....	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5. Procedimiento.....	14
3.6. Método de análisis de datos.....	14
3.7. Aspectos éticos.....	15
IV. RESULTADOS.....	16
V. DISCUSIÓN.....	32
VI. CONCLUSIONES.....	35
VII. RECOMENDACIONES.....	36
REFERENCIAS.....	37
ANEXO	

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Aspectos éticos.....</i>	<i>15</i>
<i>Tabla 2: Clasificación de niveles de fiabilidad según Alfa de Cronbach.....</i>	<i>16</i>
<i>Tabla 3: Estadística de fiabilidad.....</i>	<i>16</i>
<i>Tabla 4: Índice de medición sobre el segmento de mercado para la evaluación de sus clientes.....</i>	<i>17</i>
<i>Tabla 5: Índice de medición sobre el segmento de mercado para la clasificación de sus clientes.....</i>	<i>18</i>
<i>Tabla 6: Índice de medición sobre el segmento de mercado para la obtener un crédito financiero.....</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 7: Índice de medición sobre el tipo de crédito.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 8: Índice de medición sobre el tipo de crédito por bienes.....</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 9: Índice de medición sobre el proceso de crédito en evaluación.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 10: Índice de medición sobre el proceso de crédito en plazos.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 11: Índice de medición sobre el proceso de crédito en su control.....</i>	<i>24</i>
<i>Tabla 12: Índice de medición sobre el proceso de crédito y política de crédito..</i>	<i>25</i>
<i>Tabla 13: Índice de medición sobre el proceso de crédito y fijación de tasas de interés.....</i>	<i>26</i>
<i>Tabla 14: Índice de medición sobre el reporte de información de cartera de clientes.....</i>	<i>27</i>
<i>Tabla 15: Índice de medición sobre el reporte de información de indicadores de</i>	

<i>calidad</i> .....	28
<i>Tabla 16: Índice de medición de prueba del chi-cuadrado V1 – D1</i> .....	29
<i>Tabla 17: Índice de medición de prueba del chi-cuadrado V1 – D2</i> .....	29
<i>Tabla 18: Índice de medición de prueba del chi-cuadrado V1 – D3</i> .....	29
<i>Tabla 19: Índice de medición de prueba del chi-cuadrado V1 – D4</i> .....	30

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1: Índice de medición sobre el segmento de mercado para la evaluación de sus clientes.....</i>	<i>17</i>
<i>Gráfico 2: Índice de medición sobre el segmento de mercado para la clasificación de sus clientes.....</i>	<i>18</i>
<i>Gráfico 3: Índice de medición sobre el segmento de mercado para la obtener un crédito financiero.....</i>	<i>19</i>
<i>Gráfico 4: Índice de medición sobre el tipo de crédito.....</i>	<i>20</i>
<i>Gráfico 5: Índice de medición sobre el tipo de crédito por bienes.....</i>	<i>21</i>
<i>Gráfico 6: Índice de medición sobre el proceso de crédito en evaluación.....</i>	<i>22</i>
<i>Gráfico 7: Índice de medición sobre el proceso de crédito en plazos.....</i>	<i>23</i>
<i>Gráfico 8: Índice de medición sobre el proceso de crédito en su control.....</i>	<i>24</i>
<i>Gráfico 9: Índice de medición sobre el proceso de crédito y política de crédito..</i>	<i>25</i>
<i>Gráfico 10: Índice de medición sobre el proceso de crédito y fijación de tasas de interés.....</i>	<i>26</i>
<i>Gráfico 11: Índice de medición sobre el reporte de información de cartera de clientes.....</i>	<i>27</i>
<i>Gráfico 12: Índice de medición sobre el reporte de información de indicadores de calidad.....</i>	<i>28</i>

## RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se buscó determinar en qué medida una implementación de políticas de crédito reducirá las cuentas por cobrar en la empresa Odonto Gama S.A.C, es por ello por lo que se consideró realizar una investigación básica la cual estará basada en recoger y recopilar información, comotambién se aplicó el diseño experimental por lo que al recolectar información esta se aplicara a la empresa.

La técnica utilizada en el proyecto es la encuesta, donde los encuestados serán losdel área administrativo y está conformada por 5 integrantes, la encuesta está conformada por 12 ítems. Luego para los resultados se creó una base de datos estadísticos IBM SPSS, con la finalidad de determinar la confiabilidad en donde mediante el alfa de Cronbach esta da como resultado 0.649, al ser esta mayor a 0.5se comprende que se encuentra en rango bueno.

Por el cual podemos concluir que, si un ente no implementa una política de crédito,generar que no cuente con una liquidez a corto plazo, debido a que las cuentas porcobrar no serían las más idóneas para este caso. Lo que podríamos realizardirectamente en el área de cobranza es realizar este tipo de requisitos para sí obtener resultados positivos.

**Palabras clave:** Políticas de crédito, cuentas por cobrar, liquidez, capital



## ABSTRACT

In the present research work, I seek to determine to what extent an implementation of credit policies will reduce accounts receivable in the company Odonto Gama S.A.C, which is why it was considered to carry out a basic investigation which will be based on collecting and compiling information, as well as the experimental design was applied so that when collecting information, it was applied to the company.

The technique used in the project is the survey, where the respondents will be those of the administrative area and is made up of 5 members, the survey is made up of 12 items. Then, for the results, an IBM SPSS statistical database was created, in order to determine the reliability where by means of Cronbach's alpha it results in 0.649, since it is greater than 0.5, it is understood that it is in a good range.

Where it is concluded that while they have greater control of accounts receivable, the company's available will increase and will be able to meet short-term commitments, which will serve as working capital to continue with the production process, avoiding falling into lack of liquidity and having to request financing from banks.

**Keywords:** Credit policies, accounts receivable, liquidity, capital

## I. INTRODUCCIÓN

El alza económica de un país se verifica en las empresas de industria, comercio y servicio, por tal motivo cada empresa debe contar con áreas divididas y que realicen una sola gestión para el aporte del crecimiento del ente.

Es de suma importancia la estructura se puede verificar en el área de venta, la cual esta direccionando a plantear estrategias que conlleva a la venta de productos de la empresa, de esta manera tener solvencia para afrontar cualquier reto en un corto y largo plazo.

Se puede verificar que en una empresa la economía es fundamental para ello se debe tener un control adecuado, de las ventas, compras, registros de inventarios y contar con una política de crédito el cual evite las deudas incobrables.

Esta realidad es la que expone Odonto Gama SAC, una empresa del sector de importación y comercialización de productos odontológicos por mayor y menor de Surco, el cual no tiene áreas definidas en la empresa, verificando que algunas veces solo hay un encargado de las múltiples actividades administrativas. Claro ejemplo es que se brinda alguno crédito a clientes o empresas mayorista brindando créditos sin ninguna evaluación por medio, solo con la información básica que la vendedora brinda.

Por tal motivo y mediante un estudio se plantea el siguiente problema general ¿En qué dimensión se relacionan la política de crédito para reducir las cuentas por cobrar en la empresa Odonto Gama S.A.C. Surco? 2021? de las cuales se relacionan con los siguientes problemas específicos:

PE1: ¿En qué medida la política de créditos disminuye las cuentas por cobrar de la empresa Odonto Gama S.A.C. Surco 2021?

PE2: ¿En qué medida la implementación de políticas de crédito contribuirá para la disminución de cuentas por cobrar en la empresa Odonto Gama SAC Surco? 2021?

PE3: ¿En qué medida la morosidad se relaciona con las cuentas por cobrar de la empresa Odonto Gama S.A.C. 2021?

En cuanto a la justificación de la investigación el estudio referente a la implementación de políticas de crédito para reducir las cuentas por cobrar en las empresas es importante, porque se tiene que salvaguardar los recursos económicos. Una adecuada implementación de políticas de créditos en el área de cobranza generara beneficios como la reducción de los costos y gastos y de esa manera optimizar los tiempos. Esto permitirá para que la empresa crezca y los personales de las áreas sean más eficientes para lograr el objetivo como empresa.

Para esto se establece el siguiente Objetivo General, Determinar en qué medida una implementación de políticas de crédito reducirá las cuentas por cobrar en la empresa Odonto Gama S.A.C. 2021 de las cuales se delinearán los siguientes objetivos específicos.

OB1 Determinar en qué medida las políticas de créditos disminuye las cuentas por cobrar de la empresa Odonto Gama S.A.C 2021.

OB2 Determinar en qué medida la implementación de políticas de crédito contribuirá para la disminución de cuentas por cobrar en la empresa Odonto Gama S.A.C 2021.

OB3 Determinar en qué medida la morosidad se relacionan con las cuentas por cobrar de la empresa Odonto Gama S.A.C. 2021.

Así mismo se establece la siguiente hipótesis general: la implementación de políticas de crédito se relaciona significativamente para reducir las cuentas por cobrar de la empresa Odonto Gama S.A.C. 2021 y se delinearán las Hipótesis específicas.

HE1 Existe relación significativa la política de créditos para la disminuir las cuentas por cobrar de la empresa Odonto Gama S.A.C 2021.

HE2 Existe relación significativa una implementación de política de crédito para reducir las cuentas por cobra de la empresa Odonto Gama S.A.C 2021.

HE3 Existe relación significativa entre la morosidad con las cuentas por cobrar de la empresa Odonto Gama S.AC. 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

En el enfoque nacional según Palacio, (2019) en *Manual de procedimientos para el control de las cuentas por cobrar* Las políticas de crédito con la relación de cuentas por cobrar buscan establecer principales problemas por el cual vienen presentando, por consecuente obtienen cada mes menos ingresos por tanto menos ganancia durante dos periodos consecutivos. En ahí nos explica que si un ente posee una gran cantidad de clientes y siguen los procedimientos que establece el manual de cuentas por cobrar podrían tener un cronograma dividido en fechas equitativas de ingresos de efectivo o que los cobros serán en periodo menor así teniendo la empresa mayor liquidez.

Como enfoque nacional según Benavides, (2019) *de acuerdo con políticas de crédito y cobranza y su efecto en situación económica de los colegios particulares* nos menciona que en la actualidad las políticas de crédito permiten tener un mejor control de las cuentas por cobrar generando así un mecanismo de métodos de pago con la finalidad que la empresa tenga la seguridad que los clientes cumplirán con el pago.

Cabe señalar que la política de crédito debe especificar la fecha de vencimiento del pago de la factura a cobrar según lo acordado con el cliente.

Como también en el ámbito internacional según Rusdiyanto et al (2020) en *el efecto del volumen de negocios en efectivo y del volumen de negocios por cobrar sobre la rentabilidad*. Indica lo siguiente que tienen como propuesta inicial plantear un control interno de las cuentas por cobrar en las empresas llegando a la conclusión que se tiene que aplicar procedimientos, tener un manual constituido de analista de créditos en el área de cobranza, ya que indica que es una herramienta indispensable, realizar una buena evaluación para ello la persona encargada de dicha área tiene que tener ciertos conocimientos el cual aportara a las empresa para llevar un mejor control de las cuentas por cobrar.

De esta manera permitiendo disminuir el riesgo de brindar créditos a empresa que no tienen la solvencia para asumir dicho préstamo. Por esta parte están basándose en las herramientas para una buena evaluación al momento de realizar un préstamo.

En el ámbito internacional según Cabello et al (2020) *Gestión de las políticas de crédito y cobranza de MIPYMES para su sustentabilidad financiera*. Dicho autor nos menciona que las políticas de crédito son reglas las cuales se diseñan e implementan dentro de una empresa al realizar algunas operaciones con pago al crédito, como también se dice que tanto las políticas de crédito y cobranza encuentran relacionadas debido a que estas están diseñadas por la alta dirección, por lo que es necesario un diálogo entre la gerencia y el departamento de crédito.

Por otro lado, cabe mencionar que muchas entidades financieras alrededor del mundo ya cuentan con políticas de crédito debido a que estos tienen como objetivo alcanzar altos niveles de rentabilidad y con ello evitar los niveles de riesgos.

According Rusdiyanto et al (2020) *The effect of cash turnover and receivable turnover on profitability* Indicates the following that they have as an initial proposal to propose an internal control of accounts receivable in companies, concluding that procedures have to be applied, have a manual constituted by a credit analyst in the collection area, since it indicates that it is an essential tool, carry out a good evaluation for it the person in charge of said area has to have certain knowledge which will contribute to the company to have a better control of the accounts receivable.

Entre las teorías relacionadas al tema se menciona el control de créditos donde el autor Gañesis et al (2019) donde refleja que su tema titulado es *las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez*.

*Señala* que las cuentas por cobrar comerciales presentan una gran parte de los activos circulantes de una empresa, esto se generan cuando se venden un bien o servicio sea a corto o largo plazo. En actividad empresarial, existe todo tipo de

Forma de pago, una de ellas es los créditos a sus clientes para de esa manera incrementar una cartera de clientes o conseguir más clientes potenciales, esto conlleva a tener un riesgo cuando el crédito se convierte incobrable, sufriendo así interés diferidos a momento de realizar la facturación, los gastos también se generan para poder realizar seguimiento de dicha deuda, son algunos inconvenientes cuando se realiza una venta al crédito.

El objetivo que se busca es establecer una evaluación de las cuentas por cobrar vencidas y su impacto en la liquidez de la fundación que tienen una gran cartera de cliente con cobranza vencidas por el cual se evaluara la eficiencia de los procedimientos de distribución de créditos.

La clasificación de cuentas Valverde, (2021) Señala que las cuentas por cobrar se deben provisionar bajo la NIFF y NIC. La NIC C-3 explica que en las cuentas por cobrar representan un derecho exigible originado por una venta. Los documentos pueden ser letra de cambio, pagares, etc. Como también se resalta que este es un documento legal.

Por el cual nos menciona que existen dos clases de cuentas por cobrar. La primera es cuentas por cobrar comerciales que son las ventas a terceros al crédito, anticiposo cuentas a cobrar futuro para el cual los documentos son las letras.

La segunda es otras cuentas por cobrar que son los derechos de cobrar a terceros por cualquier motivo menos por las de ventas ejemplo: prestamos personal, alquiler, comisión, interés o seguro.

La tercera es las cuentas por cobrar incobrables bajo este tipo esta las pérdidas que tiene la empresa quieren decir los créditos, financiamientos que no se pueden cobrar o se da como perdida.

La morosidad Rubattino, (2021) la *propuesta de políticas de control interno dirigidos al área de cuentas por cobrar en la virtualidad.*

Señala que la morosidad es reflejada en el gasto que se genera cuando un cliente no realiza el pago en el tiempo determinado, para poder registrar como morosidad

En el ejercicio indica que tiene que transcurrir 06 meses desde que se produjo la fecha de vencimiento del crédito.

Si no se espera ese plazo el gasto contable no sería fiscalmente deducible y se debería ajustar en el impuesto sobre la sociedad.

Para ello, se busca establecer o diseñar mejoras de proceso de políticas y control de las cuentas por cobrar o los créditos brindados, tener un mayor alcance del estatus financiero para poder brindar el crédito y mediante ellos poder evitar las posibles morosidades o pérdidas en la empresa.

La segmentación de mercado según Codocedo Zarzosa et al (2020) menciona sobre la *importancia de los estudios de opinión pública: su aplicación y segmentación del mercado en Mexico*<sup>1</sup> Dicha investigación tuvo como objetivo analizar la opinión pública tomando en cuenta las características del mercado de acuerdo con la oferta y demanda como también la segmentación del mercado por tipo de producto.

Por otro lado, a la segmentación de mercado también se le conoce como segmentación de clientes ello permite identificar y diferenciar los diferentes tipos de clientes que existen en una empresa esta podría variar debido a las variables geográficas en la que se encuentran.

Los tipos de crédito según Westreicher, (2022) menciona los *tipos de crédito y préstamo* con la finalidad de dar a conocer los tipos de crédito según su duración ya sean estos a corto mediano o largo plazo, según su respaldo ya sea mediante aval o hipotecas, con la finalidad de que dicho crédito otorgado garantice su cumplimiento de pago.

Cabe mencionar que existen variedad de créditos entre ellos se conoce el crédito comercial; este crédito es para personas naturales o jurídicas ello con la finalidad de que dicha empresa pueda financiar la compra de materiales dentro de la empresa, el Microcrédito y Pymes; este crédito es para pequeñas y medianas empresas ella se creó con la finalidad de cubrir gastos administrativos o recursos

Humanos y también se conoce el crédito garantizado en este caso ello es otorgable siempre y cuando este cuenta con alguna garantía para el cumplimiento de su pago.

El proceso de crédito Según Siguan, (2019). Este resalta que cada institución financiera o empresacuentan ya con diferentes políticas de crédito es por ello que para que el cliente pueda acceder al otorgamiento del crédito este deberá seguir un estudio de solvencia del cliente con la finalidad de minimizar el riesgo de impagos, con ello la empresa ya contaría con una cartera de clientes atrasados o incobrables, aunque ello ya es parte de un negocio financiero.

Por otro lado, el proceso de crédito no solo los bancos otorgan beneficios crediticios sino también las empresas al momento de vender sus productos estos otorgan plazos a sus clientes para el cumplimiento de pago ello con la finalidad de captar mayor clientela a comparación de la competencia por lo tanto la empresa deberá realizar una serie de procesos entre ellos la empresa deberá tener un conocimiento del control general de la empresa como a que se dedica o cuantos años en el mercado lleva en la empresa, luego deberá verificar la inversión que la empresa desea realizar bajo que finalidad o cual es el motivo por el cual no puede pagar el producto al contado, para luego ver el monto y plazo que se otorgara y si hubiese el caso fijar la tasa de interés de acuerdo al tiempo que se tomara para realizar el pago ello mediante acuerdo mutuo y compromiso por parte del cliente.

Reporte e información según Bocanegra et al (2019) *Evaluación de los reportes de sostenibilidad y su impacto financiero en los ingresos y acceso al crédito en las empresas que reportan al gri, lima 2016-2018* Dichos autores dan a conocer que los reportes de sostenibilidad es una estrategia intangible valiosa e importante demostrando así su calidad como cartera de cliente teniendo así un informe de este con la finalidad de construir relaciones de compromiso y confianza para con los clientes.

Sin embargo, el reporte e información del cliente dentro de una empresa es importante debido a que ello te permite conocer más a fondo a quien estás haciendo



Beneficiario de un pago al crédito para ello es primordial contar con un informe de cartera con la finalidad de conocer los antecedentes crediticios que tiene el cliente por otro lado también se podría solicitar un informe financiero con la finalidad de garantizar que la empresa del cliente cuenta con un ingreso estable el cual pueda garantizar el pago del crédito otorgado.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. tipo y diseño de investigación**

Según Espinoza et al (2019) manifiesta que dicha investigación tiene como propósito no solo el diseñar si no también el validar los cuestionarios endicha investigación ello dando como resultados un análisis exploratorio con la finalidad de adquirir conocimientos, medir la valoración de los trabajos en aula y ponerlo en uso como una herramienta de superación del curso.

##### **3.1.1. Tipo de investigación**

Según (Nieto, 2018) menciona que la investigación básica es más descriptiva, exploratoria, explicativa y predictiva las cuales tienen orígenes filosóficos, por ello se dice que se generan respuestas probables.

Según (Nieto, 2018) Menciona que la investigación aplicada es de carácter tecnológico la cual conlleva a la transformación material de las sociedades esta se divide en dos investigaciones como la sustantiva la cual refleja prototipos y la investigación operativa que tiene que ver con sistemas virtuales y físicos.

En el presente trabajo de investigación se realizará una investigación básica la cual estará basada en recoger y recopilar información de la empresa con la finalidad de dar a conocer el estado en el que se encuentra financieramente.

##### **3.1.2. Diseño de investigación**

Diseño experimental: Según Castillo et al (2016) nos menciona que para implementar un trabajo experimental se debe tomar en cuenta tres principios de Russel ello garantizara una validez interna y externa como también un buen diseño experimental asegura muchas veces el éxito de ensayos.

Diseño no experimental: Según Carrasco, (2022) Aplico el diseño cuantitativo no experimental y con la escala de Likert en donde se recolecto información a través de un cuestionario con la finalidad de que esto le permita validar y hacer fiable con la herramienta aplicada.

De acuerdo con el presente proyecto de investigación se desarrolló el diseño experimental por lo que al recolectar información esta se aplicara a la empresa.

### 3.2. Variables y operacionalización

Definición conceptual de la variable 1: Políticas de crédito

Según Ore, (2018) Permiten una mejor evaluación al momento de otorgar líneas de crédito con la finalidad de obtener mejores resultados en cuanto a los pagos (pag.2)

Definición operacional de la variable 1: Políticas de crédito

Las políticas de crédito tienen como finalidad determinar normas y condiciones para la facilidad de pago del cliente.

Dimensiones

- Segmentación de mercado
- Tipos de crédito
- Proceso de crédito
- Reporte e

informaciónIndicadores

- a) Tamaño
- b) Crecimiento
- c) Atractivo del segmento
- d) Microcrédito
- e) Vivienda
- f) Control general de evaluación
- g) Sujetos de crédito
- h) Montos y plazos
- i) Control de crédito
- j) Fijación de tasas de interés
- k) Informe de cartera
- l) indicadores de calidad de cartera

Escala de medición para la variable Políticas de crédito es ordinal.

Definición conceptual de la variable 2: Cuentas por cobrar

Según Vásquez et al (2021) Determinan que las cuentas por cobrar y la liquidez, en las empresas es primordial para la recuperación de sus créditos otorgados.

Definición operacional de la variable 2: Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar vienen a ser deudas o créditos que genera un cliente al adquirir un producto o servicio del proveedor.

Dimensiones

- Clasificación de cuentas
- Control de créditos
- Morosidad

Indicadores

- a) Cuentas por cobrar comerciales
- b) Otras cuentas por cobrar terceros
- c) Cuentas por cobrar incobrables
- d) Aprobación de límite de crédito
- e) Análisis de la antigüedad de la deuda
- f) Control de vencimiento y seguimiento de deuda
- g) Protesto de letras por cobrar
- h) Facturas vencidas

Escala de medición para la variable cuentas por cobrar es orden

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **3.3.1. Población**

Según Otzen et al, (2017) Da a conocer que ante un trabajo de investigación lo primero que se identifica es la población a la cual ira dirigida la investigación a ello lo llama población blanco de la cual se selecciona una población accesible los cuales pertenecen a la población en blanco, pero estos fueron

Seleccionados por diversos motivos de los cuales para finalizar ello se le reconocerá como muestra en la investigación.

En este proyecto nuestra población esta considera por los personales del área administrativa las cuales está conformada por 5 integrantes de la empresa OdontoGama SAC.

### **3.3.2. Muestra**

Según Otzen et al, (2017) Señala que la muestra permite explorar los resultados de una determinada población accesible, ellos con la finalidad que contar con un alto grado de certeza.

De acuerdo con el presente proyecto de investigación la muestra está conformada por los 5 empleados del área administrativa de la empresa Odonto Gama S.A.C.

### **3.3.3. Muestreo**

Según Otzen & et al, (2017) El muestreo tiene como objetivo el estudiar las diversas distribuciones de las variables en una población por lo tanto se toman en cuenta diversos criterios de inclusión tales como sus características, temporales, demográficos y geográficos, ello quiere decir que influye en la calidad de datos y por ende la interpretación de los resultados, cabe mencionar que menciona tres tipos entre ellos muestreo aleatorio simple, estratificado y sistemático.

El presente proyecto de investigación se realizará un muestreo estratégico en donde se toma en cuenta que cada uno de los participantes tenga conocimiento delo investigado con la finalidad de reducir algún posible error muestra.

### **3.3.4. Unidad de análisis**

Según Rodríguez, (2019) *indica* que es una entidad el cual se encarga de analizar en un estudio

La unidad de análisis de nuestro proyecto de investigación está integrada por los personales del área administrativa.

### 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Según De Molina, (2017) señalan que se trata de un proceso para extraer información realizado en un determinado grupo de población, para posterior ello analizar las preguntas y respuestas.

La técnica utilizada en el proyecto es la de encuesta el cual será traducido en un proceso de intervención para lograr una información de la muestra con referente a nuestro tema de investigación.

El instrumento realizado se desarrollará mediante un cuestionario la cual se elaboró tomando en cuenta las siete dimensiones por las dos variables de las cuales siendo estos 12 ítems teniendo como referencia la escala de Likert la cual se tomó un rango del 1 al 4 donde 1 es nunca y 4 casi siempre.

Validez:

Según Benaola et al (2022) "*validez y confiabilidad de escala breve de re silencia connor- davidson (CD-RISC10) en estudiantes universitarios de lima metropolitana*" indica que la validez es un método para medir la confiabilidad del cuestionario.

El presente trabajo de investigación, con la finalidad de validar el cuestionario realizado se tuvo que requerir de las firmas de tres especialistas con ello dando por validado el cuestionario.

Confiabilidad:

Según Ramírez et al (2022) indica que Para la confiabilidad del proyecto de investigación se llevará a cabo mediante la realización de datos estadísticos como lo es el alfa cron Bach las cuales se llevarán a cabo con la finalidad de verificar la confiabilidad de instrumento para ello se debe tener como resultado entre 0.5 a 1 y así tener como resultado aceptable o bueno.

### **3.5. Procedimiento**

Según Ramos et al (2022) “*diseño de un procedimiento de actuación en accidentes de turismo activo*” es un conjunto de procesos que se tiene que realizar de igualdad, para obtener un resultado bajo las mismas medidas de circunstancias.

Los procedimientos que se realizaron en el proyecto de investigación se iniciaron aplicando la recolección de datos mediante el instrumento del cuestionario la cual está conformada por 12 ítems, y ello se aplicara a la muestra la cual está conformada por 5 colaboradores para finalizar se detallara los resultados de dicha encuesta.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Los datos que fueron hallados se trasladan a un paquete estadístico para realizar su procedimiento respectivo el cual determina la normalidad de esta manera se puede identificar la prueba de correlación correspondiente.

Según Zambrano C. et al (2018) su trabajo de investigación tiene como objetivo el proponer un método en el que le permitirá analizar información a través del almacén de datos y triangulación por ello se generó un esquema conceptual del almacén de datos el cual le permitirá analizar los datos históricos con la finalidad de que dicho método le permita replicar el proceso y sea aplicada para distintas pruebas educativas.

En el presente proyecto de investigación se aplicó el método deductivo con la finalidad de tomar conclusiones generales analizando diversos temas mediante conceptos y definiciones comprobando así su confiabilidad.

### 3.7. Aspectos éticos

El proyecto de investigación se desarrolló teniendo en consideración todos los protocolos establecidos por la universidad cesar vallejo respetando la guía de proyecto de investigación.

*Tabla 1*

*Aspectos*

*éticos*

<b>CRITERIOS</b>	<b>CARACTERISTICAS ETICAS</b>
CONFIABILIDAD	En el presente proyecto tienen la finalidad aplicar Información de manera clara y confiable.
HONESTIDAD	Este criterio es importante ello demuestra la sinceridad Y verdad en el momento de su elaboración.
VERACIDAD	Es aplicable debido a que la documentación cuenta con información veraz en donde se tiene en consideración la relación de diversos conceptos y Teorías.
RESPONSABILIDAD	El presente proyecto de investigación se realizó tomando en cuenta el cronograma la cual se desarrolló De manera responsable y ordenada.
ORIGINALIDAD	La información que se presenta en el proyecto fue realizada teniendo en cuenta a los diversos autores de tal manera de fueron citados con la finalidad de que Ello no se considere como plagio.

Fuente: Elaboración propia



#### IV. RESULTADOS

Por medio de los resultados de las encuestas realizadas se creó una base de datos estadísticos IBM SPSS, con la finalidad de determinar la consistencia de confiabilidad de dicho instrumento es por ello por lo que se clasifican mediante niveles la cual se verá reflejada en la siguiente tabla:

*Tabla 2*

*Clasificación de niveles de fiabilidad según Alfa de Cronbach*

ÍNDICE	NIVEL DE FIABILIDAD	VALOR DE ALFA DE CRONBACH
1	Excelente	] 0.9 ; 1 ]
2	Muy bueno	] 0.7 ; 0.9]
3	Bueno	]0.5 ; 0.7]
4	Regular	]0.3 ; 0.5]
5	Deficiente	0 ; 0.3]

*mktDescubreTabla 3*

*Estadística de fiabilidad*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.649	12

*Fuente: Reporte IBM Statistics*

Al realizarse la estadística de fiabilidad mediante el alfa de cron Bach esta da como resultado 0.649, al ser esta mayor a 0.5 se comprende que se encuentra en rango bueno.

Por ello se realizó las tablas de resultados de cada pregunta del cuestionario:

1. En la empresa cumplen algún tamaño de evaluación de sus clientes como segmento del mercado para el otorgamiento de alguna compra al crédito.

Tabla 4

Índice de medición sobre el segmento de mercado para la evaluación de sus clientes

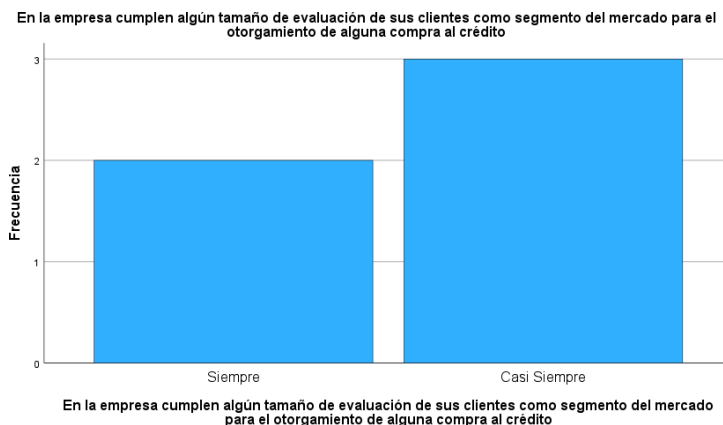
**En la empresa cumplen algún tamaño de evaluación de sus clientes como segmento del mercado para el otorgamiento de alguna compra al crédito**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	2	40.0	40.0	40.0
	Casi Siempre	3	60.0	60.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Reporte IBM

Statistics Grafico 1

Índice de medición sobre el segmento de mercado para la evaluación de sus clientes



Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 60% de los encuestados señalan que casi siempre en la empresa cumplen con el tamaño de evaluación de sus clientes como segmento del mercado para el otorgamiento de alguna compra al crédito y el otro 40% que siempre se da en la empresa, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver con relación a la selección de segmento de mercado.

2. Dentro de la empresa cuenta con un crecimiento de evaluación positivas para la clasificación de los clientes, quienes deseen un crédito.

Tabla 5

Índice de medición sobre el segmento de mercado para la clasificación de sus clientes

**Dentro de la empresa cuenta con un crecimiento de evaluación positivas para la clasificación de los clientes, quienes deseen un crédito**

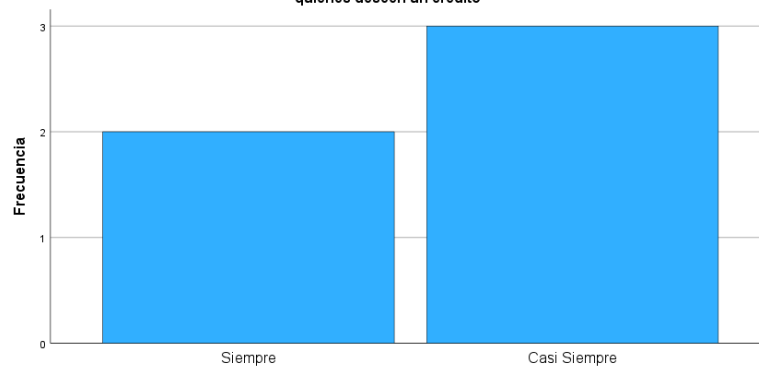
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	2	40.0	40.0	40.0
	Casi Siempre	3	60.0	60.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Reporte IBM

Statistics Grafico 2

Índice de medición sobre el segmento de mercado para la clasificación de sus clientes

Dentro de la empresa cuenta con un crecimiento de evaluación positivas para la clasificación de los clientes, quienes deseen un crédito



Dentro de la empresa cuenta con un crecimiento de evaluación positivas para la clasificación de los clientes, quienes deseen un crédito

Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 60% de los encuestados señalan que casi siempre dentro de la empresa cuenta con un crecimiento de evaluación positiva para la clasificación de los clientes quienes deseen un crédito y el otro 40% que siempre se da en la empresa, con ello se puede

Concluir que aún hay dificultades por resolver con relación a la selección de segmento de mercado.

3. Considera usted que es atractivo del segmento del mercado para obtener un crédito financiado.

*Tabla 6*

*Índice de medición sobre el segmento de mercado para la obtener un crédito financiero*

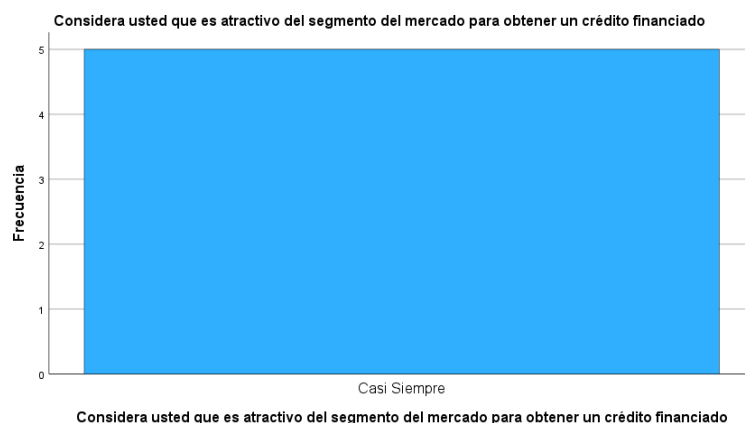
**Considera usted que es atractivo del segmento del mercado para obtener un crédito financiado**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Casi Siempre	5	100.0	100.0	100.0

*Fuente: Reporte IBM*

*Statistics Grafico 3*

*Índice de medición sobre el segmento de mercado para la obtener un crédito financiero*



*Fuente: Reporte IBM Statistics*

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 100% de los encuestados señalan que casi siempre es atractivo del segmento del mercado para obtener un crédito financiado, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver con relación a la selección de segmento de mercado.

4. Cree usted que la empresa ODONTO GAMA SAC cuenta con algún tipo demicrocrédito para sus clientes.

Tabla 7

Índice de medición sobre el tipo de crédito

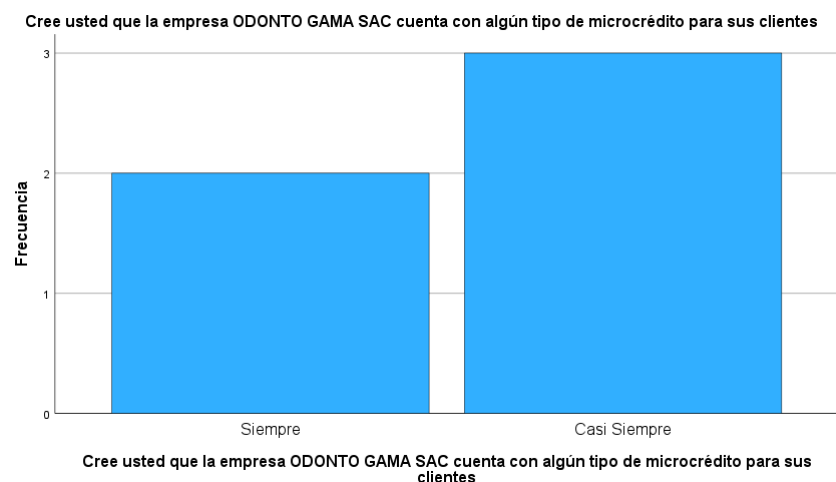
**Cree usted que la empresa ODONTO GAMA SAC cuenta con algún tipo de microcrédito para sus clientes**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	2	40.0	40.0	40.0
	Casi Siempre	3	60.0	60.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Reporte IBM

StatisticsGrafico 4

Índice de medición sobre el tipo de crédito



Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 60% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa ODONTO GAMA SAC cuenta con algún tipo de microcrédito para sus clientes y el otro 40% que siempre se da en la empresa, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver en relación con la otorgación respecto a los tipos de crédito.

5. Considera usted que en la empresa ODONTO GAMA SAC considere comorequisito para obtener un crédito contar con una vivienda inscrita en Sunarp.

Tabla 8

Índice de medición sobre el tipo de crédito por bienes

**Considera usted que en la empresa ODONTO GAMA SAC considere como requisito para obtener un crédito contar con una vivienda inscrita en Sunarp**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Casi Siempre	5	100.0	100.0	100.0

Fuente: Reporte IBM

StatisticsGrafico 5

Índice de medición sobre el tipo de crédito por bienes

Considera usted que en la empresa ODONTO GAMA SAC considere como requisito para obtener un crédito contar con una vivienda inscrita en Sunarp



Considera usted que en la empresa ODONTO GAMA SAC considere como requisito para obtener un crédito contar con una vivienda inscrita en Sunarp

Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 100% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa ODONTO GAMA SAC considera como requisito para obtener un crédito contar con una vivienda inscrita en Sunarp, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver en relación con la otorgación respecto a los tipos de crédito.

6. Considera usted que la empresa ODONTO GAMA SAC cuente con un control general de evaluación.

*Tabla 9*

*Índice de medición sobre el proceso de crédito en evaluación*

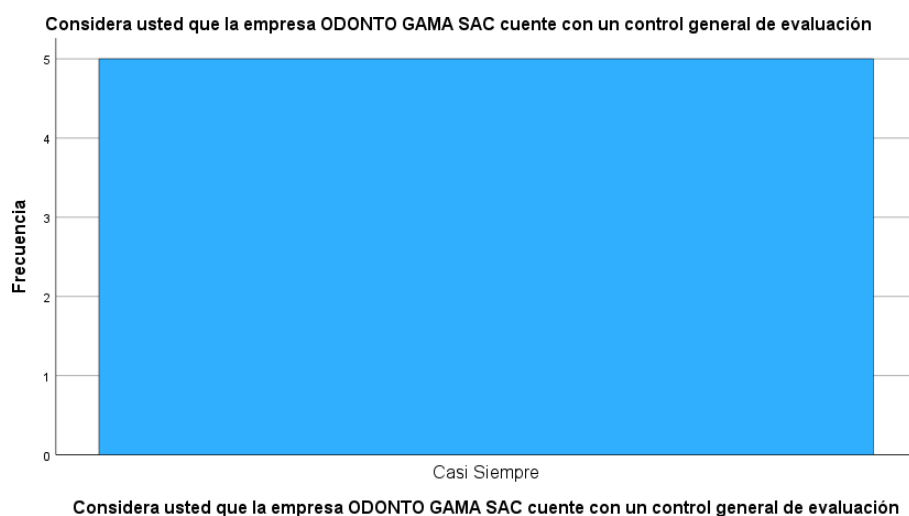
**Considera usted que la empresa ODONTO GAMA SAC cuente con un control general de evaluación**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Casi Siempre	5	100.0	100.0	100.0

*Fuente: Reporte IBM*

*Statistics Grafico 6*

*Índice de medición sobre el proceso de crédito en evaluación*



*Fuente: Reporte IBM Statistics*

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 100% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa ODONTO GAMA SAC cuenta con un control general de evaluación, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver con relación a los procesos de crédito.

7. La empresa ODONTO GAMA SAC brinda un plazo y monto de crédito

Tabla 10

Índice de medición sobre el proceso de crédito en plazos

**La empresa ODONTO GAMA SAC brinda un plazo y monto de crédito**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	5	100.0	100.0	100.0

Fuente: Reporte IBM

Statistics Grafico 7

Índice de medición sobre el proceso de crédito en plazos



Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 100% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa DONTO GAMA SAC brinda plazos y monto de crédito, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver con relación a los procesos de crédito.



8. Considera usted que en la empresa ODONTO GAMA SAC tiene un control de crédito.

Tabla 11

Índice de medición sobre el proceso de crédito en su control

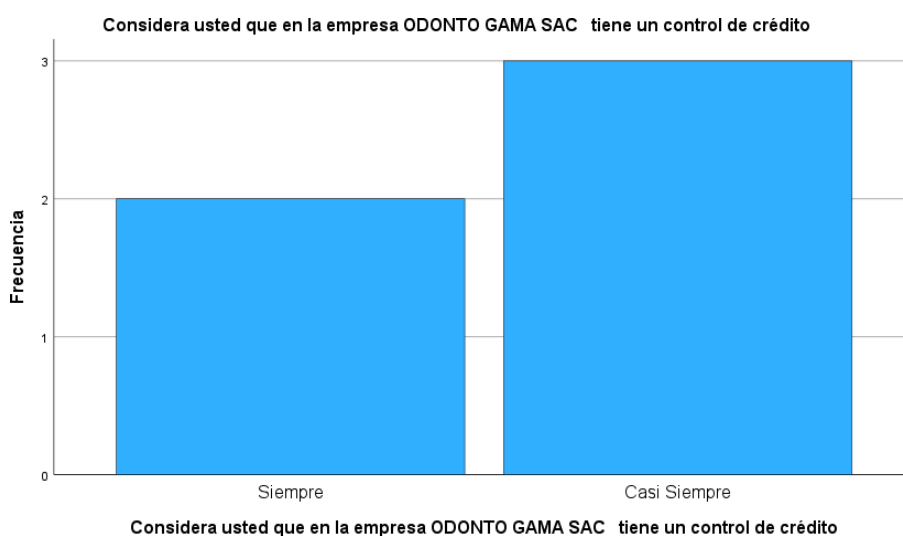
**Considera usted que en la empresa ODONTO GAMA SAC tiene un control de crédito**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	2	40.0	40.0	40.0
	Casi Siempre	3	60.0	60.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Reporte IBM

Statistics Grafico 8

Índice de medición sobre el proceso de crédito en su control



Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 60% de los encuestados señalan que casi siempre la empresa ODONTO GAMA SAC tiene un control de crédito y el otro 40% que siempre se da en la empresa, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver con relación a los procesos de crédito.

9. Considera usted que los créditos de los clientes deben estar sujetos a alguna política.

Tabla 12

Índice de medición sobre el proceso de crédito y política de crédito

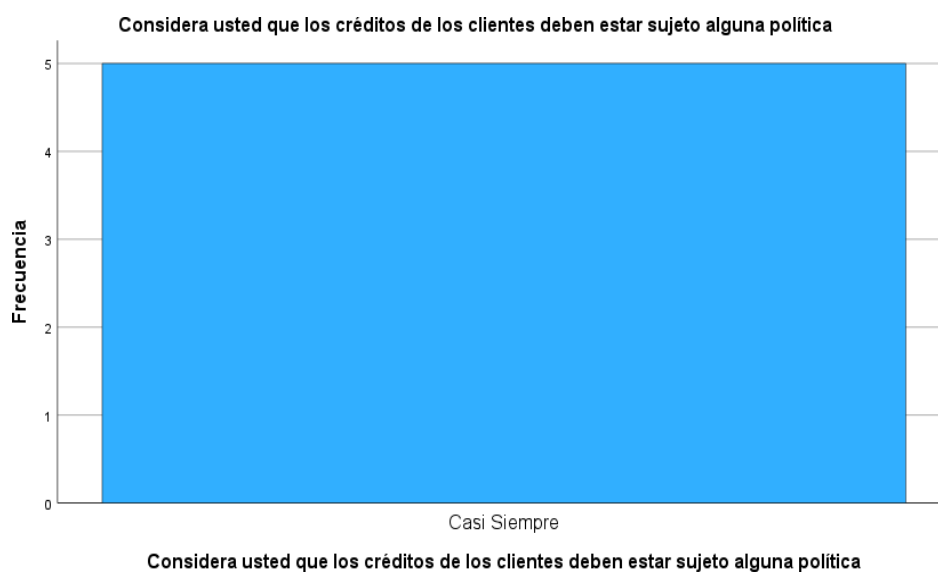
**Considera usted que los créditos de los clientes deben estar sujetos a alguna política**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	5	100.0	100.0	100.0

Fuente: Reporte IBM

Statistics Grafico 9

Índice de medición sobre el proceso de crédito y política de crédito



Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 100% de los encuestados señalan que casi siempre los créditos de los clientes deben estar sujetos a alguna política de crédito, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver con relación a los procesos de crédito.

10. La empresa ODONTO GAMA SAC tiene una fijación de tasas de interés.

Tabla 13

Índice de medición sobre el proceso de crédito y fijación de tasas de interés

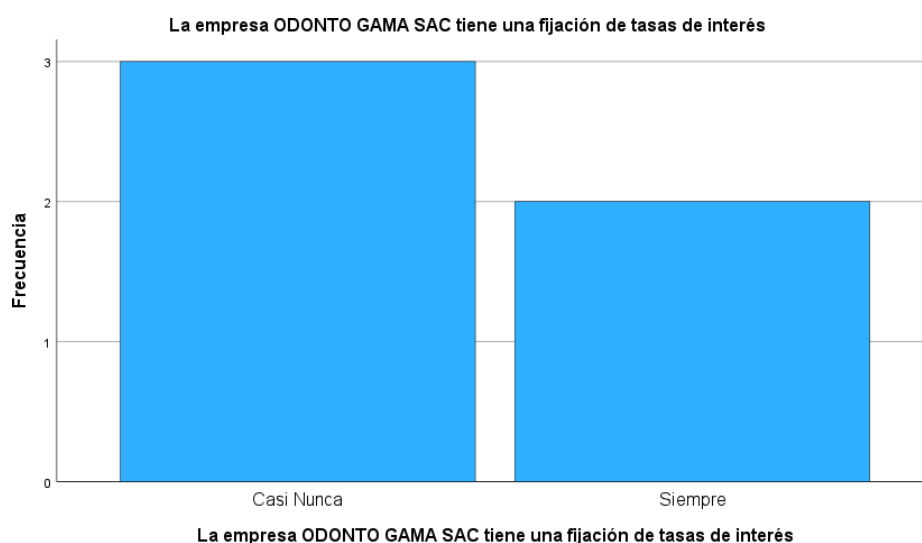
**La empresa ODONTO GAMA SAC tiene una fijación de tasas de interés**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	3	60.0	60.0	60.0
	Siempre	2	40.0	40.0	100.0
	Total	5	100.0	100.0	

Fuente: Reporte IBM

StatisticsGrafico 10

Índice de medición sobre el proceso de crédito y fijación de tasas de interés



Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 60% de los encuestados señalan que casi nunca la empresa ODONTO GAMA SAC tiene una fijación de tasas de interés y el otro 40% que siempre se da en la empresa, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver con relación a los procesos de crédito.

11. Considera usted importante el tener un reporte de información sobre la cartera de cliente antes de acceder a algún crédito financiero

Tabla 14

Índice de medición sobre el reporte de información de cartera de clientes

**Considera usted importante el tener un reporte de información sobre la cartera de cliente antes de acceder a algún crédito financiero**

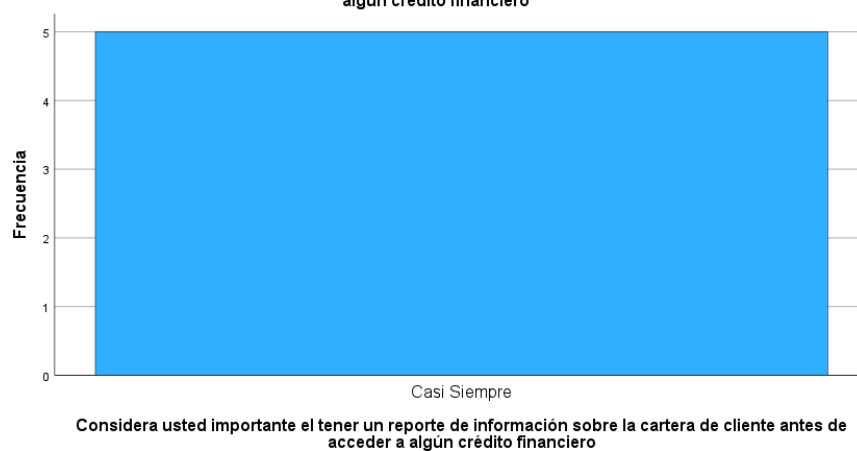
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Casi Siempre	5	100.0	100.0	100.0

Fuente: Reporte IBM

Statistics Grafico 11

Índice de medición sobre el reporte de información de cartera de clientes

Considera usted importante el tener un reporte de información sobre la cartera de cliente antes de acceder a algún crédito financiero



Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 100% de los encuestados señalan que casi siempre es importante el tener un reporte de información sobre la cartera de cliente antes de acceder a algún crédito financiero, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver en relación con los reportes de información financiera.

12. Considera usted que es importante los indicadores de calidad que muestra una cartera de clientes.

Tabla 15

Índice de medición sobre el reporte de información de indicadores de calidad

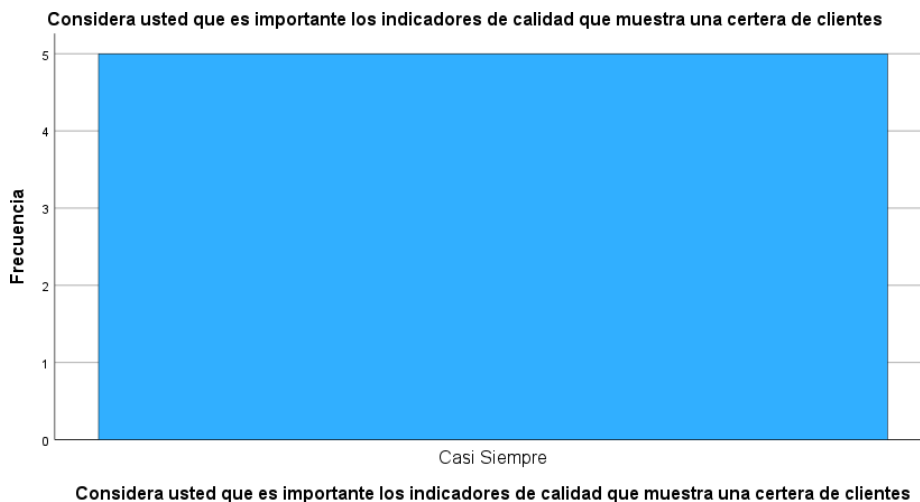
**Considera usted que es importante los indicadores de calidad que muestra una cartera de clientes**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Casi Siempre	5	100.0	100.0	100.0

Fuente: Reporte IBM

StatisticsGráfico 12

Índice de medición sobre el reporte de información de indicadores de calidad



Fuente: Reporte IBM Statistics

En la figura y tabla se observa como resultados obtenidos que el 100% de los encuestados señalan que casi siempre es importante los indicadores de calidad que muestra una cartera de clientes, con ello se puede concluir que aún hay dificultades por resolver en relación con los reportes de información financiera.

Tabla 16

Índice de medición de prueba del chi-cuadrado V1 – D1

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10.000 <sup>a</sup>	8	.265
Razón de verosimilitud	10.549	8	.229
Asociación lineal por lineal	3.710	1	.054
N de casos válidos	5		

Fuente: Reporte IBM

Statistics Tabla 17

Índice de medición de prueba del chi-cuadrado V1 – D2

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	5.000 <sup>a</sup>	4	.287
Razón de verosimilitud	6.730	4	.151
Asociación lineal por lineal	2.919	1	.088
N de casos válidos	5		

Fuente: Reporte IBM Statistics

Tabla 18

Índice de medición de prueba del chi-cuadrado V1 – D3

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10.000 <sup>a</sup>	8	.265
Razón de verosimilitud	9.503	8	.302
Asociación lineal por lineal	3.378	1	.066
N de casos válidos	5		

Fuente: Reporte IBM Statistics

Tabla 19

Índice de medición de prueba del chi-cuadrado V1 – D4

Pruebas de chi-cuadrado	
	Valor
Chi-cuadrado de Pearson	.a
N de casos válidos	5

Fuente: Reporte IBM Statistics

Análisis de ratios financieros de la empresa Odonto gama s.a.c periodo 2021

### 1. Liquidez Corriente

De acuerdo con expertos, este indicador mide el capital circundante y el efectivo de una empresa, se calcula dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El resultado ideal es que el valor sea superior a 1, ya que, de lo contrario, la empresa podría tener problemas por falta de liquidez. El valor ideal de este indicador suele fijarse entre 1 y 2 puntos, la media aceptable es 1.5, algunas empresas operan con valores entre 1 y 4

$$852,177/3552=240$$

- se puede decir que la empresa se encuentra en el rango aceptable del indicador, con lo que puede hacer pagos inmediatos. 2021

### 2. Indicador de rentabilidad

Tiene por objetivo medir la utilidad neta de la organización en relación a sus ingresos, su capital o patrimonio contable y activo. Sirve para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y los gastos. Esta fórmula: división de la utilidad bruta sobre las ventas netas y el porcentaje resultante se multiplica por 100.

$$691287/ 1246499=0.55 \times 100 =55$$

- Lo que indica que tiene una rentabilidad de 55%

### 3. Prueba Ácida

Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferenciado de los inventarios.

### 4. Rotación de Cartera

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

3 años

### 5. Período Medio de Cobranza

Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa

En el 2021 rotación es de 1.1



## V. DISCUSIÓN

### 5.1 Discusión para la hipótesis general

Se verifica que existe relación positiva entre las variables políticas de crédito y cuentas por cobrar, cuenta con una correlación de  $,949 \leq 0.05$ , lo que llevó aceptar la hipótesis alterna (H1), la cual indica que existe una correlación positiva.

El coeficiente de Spearman  $Rho = 0.41\%$  indica que el tipo de correlación es moderada, esto confirma que al tener una política de créditos mejora en las cuentas por cobrar, esto permite sigan trabajando de manera productivo en un corto plazo. Con un manejo adecuado de las evaluaciones crediticia.

Al respecto Gañesis et al, (2019) *en las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez* reafirma que contar con una política de crédito en las gestiones de crediticias conllevará, conllevará a que no sean deudas incobrables.

Se verifico que la política de crédito es pieza fundamental para llevar un control de las cuentas por cobrar de manera eficaz debido que mediante esta relación la empresa marchara de manera correcta. Cabe mencionar que las políticas de crédito una vez implementado dentro de la empresa esto brindarían resultados positivos.

### 5.2 Discusión para la primera hipótesis específica

En la relación existente entre las dimensiones implementación de política de crédito y para reducir las cuentas por cobrar, según el análisis mostraron que existe un valor sig. De  $0.866 \leq 0.05$ ; el cual se puede indicar que la hipótesis alterna (H1), es aceptable debido que tiene una relación positiva. Entre las variables analizadas. En el análisis del coeficiente de Spearman  $Rho = 0.58\%$  arrojó que el tipo de correlación es positiva, lo que informa que en toda empresa si no se implementa una buena política de crédito no se podrá manejar de manera certera las cuentas por cobrar. De esta manera se podría concluir que la empresa Odonto Gama s.a.c está cumpliendo con el desarrollo de las políticas de crédito en el área de crédito y cobranza, indicando que al considerar esta política el índice de morosos está

Disminuyendo. Tal como afirma Soto, (2019) menciona que una buena implementación de política de crédito generar que el área de crédito y Cobranza, cuenta con un mayor control y puede realizar evaluación de crédito de manera correcta. Y así poder brindar el crédito solo a personas aptas.

### 5.3 Discusión para la segunda hipótesis específica

Del análisis de la relación existente entre las dimensiones implementación de política de crédito para la reducción de cuentas por cobrar, según el análisis mostraron que existe un valor sig.  $894 \leq 0.05$ ; el cual se puede indicar que la Hipótesis alterna (H2), es aceptable debido que tiene una relación positiva entre las variables analizadas. En análisis del coeficiente de Spearman  $Rho = 0.32$  lo cual afirma que la empresa no está cumpliendo con las condiciones para brindar un crédito por el cual se ve reflejado en los porcentajes de deuda atrasada que tiene esto se debe a que no se está manejando una política de crédito adecuado al respecto (Westreicher, 2022) indica que las empresas deben implementar políticas el cual mejore la gestión del área de crédito y cobranza.

Se verifico que, al implementar en la empresa políticas de crédito, contribuyo para que las cuentas que tiene registrado disminuyan de esta manera la empresa tiene mayor posibilidad de asumir cualquier gasto a corto plazo.

### 5.4 Discusión para la Tercera Hipótesis

Se analiza que las variables Morosidad y las cuentas por cobrar Para la determinación la relación existente entre las dimensiones morosidad y cuentas según el análisis mostraron que existe un valor de  $0.66 \leq 0.05$ ; el cual se puede indicar que la hipótesis alterna (H3), es aceptable debido que tiene una relación positiva

Entre las variables analizadas. En análisis del coeficiente de Spearman  $Rho = 0.329$  confirma el resultado del valor de significancia. Indica que las empresas deben implementar políticas el cual mejore la gestión del área de crédito y cobranza.

Al mencionar la palabra morosidad esta da a entender que es el tiempo de demora de un pago, es por ello por lo que este se relaciona con las cuentas por cobrar debido a que ese es el motivo por el cual muchas empresas no cuentan con efectivo disponible.

## **VI. CONCLUSIÓN**

Primera. – se determina que tiene existe una relación en la variable política de crédito y cuentas por cobrar, debido que existe una relación aceptada por el cual se podría indicar que según explica el con el resultado porcentual de 265%, se puede deducir que mientras tengan una buena política de crédito implementado una empresa, las cuentas por cobrar disminuirá por ello el disponible del ente se verá proporcionalmente incrementado para cumplir con todos tus compromisos a corto plazo.

Segunda. - se Determina que existe una relación entre la variable implementación de política de crédito y para reducir las cuentas por cobrar; Debido que existe una relación aceptada por el cual el resultado porcentual es de 287%, indicando de estamientras la empresa aplique las condiciones de un crédito mejorará sus cuentas por cobrar, por tanto, incrementará el disponible y podrá asumir todas sus obligaciones en corto plazo.

Tercera. - se determina que existe relación entre la variable morosidad y las cuentas por cobrar, Debido que existe una relación aceptada por el cual resultado porcentual es de 265%, Indicando de esta manera que la empresa esta siguiendo los pasos de la política de crédito, pero de manera paulatina, no de manera constante por tanto aún siguen contando con clientes morosos.

## VII. RECOMENDACIÓN

Se le recomienda a la empresa Odonto Gama S.A.C realizar la implementación de las nuevas políticas de crédito para la disminución de cuentas por cobrar pendientes, debido a que al haber realizado un análisis de encuesta esta concluye que existe dificultades al momento de la recolección de información por el cual se requiere un correcto informe de cartera de los clientes.

Como también se le recomienda al Gerente general implementar un manual de políticas de crédito para el área de cobranzas con la finalidad de reducir las cuentas por cobrar, debido a que estos van sujetos a los créditos otorgados para los clientes como también el realizar un seguimiento del por qué el retraso.

Por otro lado, se recomienda a la Gerencia de cobranzas invertir en herramientas tecnológicas los cuales nos facilite una mejor clasificación, ello requerirá la realización de un mantenimiento anual para que así esta nueva herramienta de trabajo brinde información confiable y actualizada para evitar tener márgenes de error.

Se deberá tomar en cuenta el recomendar a los clientes que estos coordinen con los vendedores sobre el procedimiento que se deberá realizar para el otorgamiento de un beneficio para la compra al crédito, con la finalidad de que tanto la empresa como el cliente se encuentren beneficiados de alguna manera.

El presente trabajo de investigación se realizó para que muchas otras empresas de distintas actividades logren mejorar el método de cobranza gracias a la implementación de una política de crédito.

## REFERENCIAS

- Armijos et al, (2019). Gestión de administración de los Recursos Humanos. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202019000400163](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000400163)
- Bernaola et al, (2022). validez y confiabilidad de escala breve de resiliencia connor-davidson (CD-RISC10) en estudiantes universitarios de lima metropolitana. *ebscohost*. Obtenido de [https://eds.p.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=54024287-21e9-452e-997f-110b7d5cab8f%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#AN=edsd oj.bf5f6929b5347efa28e7d4ef6a04fe0&db=edsdoj](https://eds.p.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=54024287-21e9-452e-997f-110b7d5cab8f%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#AN=edsd%20oj.bf5f6929b5347efa28e7d4ef6a04fe0&db=edsdoj)
- Benavides (2019). *Políticas de créditos y cobranzas y su efecto en*. Trujillo. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25811/Benavides%20Marin%2c%20Lindomira.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bocanegra et al, (2019). *EVALUACIÓN DE LOS REPORTE DE SOSTENIBILIDAD Y SU IMPACTO*. Lima. ¿Obtenido de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/648645/Bocanegra\\_V R.pdf?sequence=14&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/648645/Bocanegra_V_R.pdf?sequence=14&isAllowed=y)
- Cabello et al, (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. Obtenido de [http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2409-87522020000100023&lang=es](http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2409-87522020000100023&lang=es)
- Carrasco (2022). RECURSOS DIGITALES Y ENFOQUES DE ENSEÑANZA EN LA FORMACION INICIAL DEL PROFESORADO DE HISTORIA 1. *Proquest*. Obtenido de <https://www.proquest.com/docview/2639725535/62B33E6DA6D4890PQ/31?accountid=37408>
- Castillo et al (2016). Importancia de la investigación en modelos Experimental, ¿Qué sesgos debemos de evitar para poder publicar? Obtenido de <https://web.p.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=2&sid=e030cafb-8d7a-44d2-9f46-7df9b9a86903%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZI#AN=118509031&db=a9h>
- Codocedo et al (2020). IMPORTANCIA DE LOS ESTUDIOS DE OPINIÓN PÚBLICA: SU APLICACIÓN Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO EN

MÉXICO 1. *Proquest*. Obtenido de <https://www.proquest.com/docview/2429068375/69C4F0D1A5F14636PQ/9?accountid=37408>

De Molina, (2017). METODOLOGÍA PARA EL ESTUDIO DE LA CÁMARA DE MÉRIDA SELECCIÓN DE LA MUESTRA DE LA POBLACIÓN Y OBTENCIÓN DE DATOS SOCIOLINGÜÍSTICOS. *EBSCOhost*. Obtenido de METODOLOGÍA PARA EL ESTUDIO DE LA COMARCA DE MÉRIDA. SELECCIÓN DE LA MUESTR...: EBSCOhost

Nieto, (2018). Tipos de Investigación. Obtenido de <http://repositorio.usdg.edu.pe/handle/USDG/34>

Ezpinoza et al, (2019). Diseño y validación de un instrumento de ejecución para estudiantes de un Curso de Estudio e Investigación. *SCOPUS*, 5. Obtenido de <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85061324567&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1=DISE%c3%91O+DE+INVESTIGACION&nlo=&nlr=&nls=&sid=c1bf2e29a31c7d214e6d3d467c1f8993&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2c%22BUSI%22%2ct&sl=38&s=TITLE-ABS-K>

Gañesis et al, (2019). LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ.

Obtenido de Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez: Discovery Service para Universidad Cesar Vallejo (ebSCOhost.com)

Gómez et al, (2019). EL PROTOCOLO DE LA INVESTIGACIÓN III: LA POBLACIÓN DE

ESTUDIO. *EBSCOhost*. Obtenido de El protocolo de investigación III: la población de estudio.: EBSCOhost

Gutiérrez et al, (2018). Estabilidad presupuestaria, financiamiento y responsabilidad social en los municipios españoles. *Scielo*. Obtenido de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0186-10422018000400012](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422018000400012)

La Madriz et al, (2017). PRESUPUESTO COMO INSTRUMENTO DE CONTROL. *Redalyc*, 33.

Marciniak, R. (2017). Propuesta metodológica para el diseño del proyecto de curso virtual: aplicación piloto. *Scielo*. Obtenido de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-61802017000300074](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-61802017000300074)

Navarro, (2020). TRANSPARENCIA Y ACCESO A LA. *scielo*. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/biolex/v12n22/2007-5545-biolex-12-22-169.pdf>

Ore, (2018). Política de Créditos y Cobranzas y la Rentabilidad en la Empresa Pure

Biofuels del Perú SAC 2017. Perú.

- Otzen, (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *ebscohost*.  
Obtenido de <https://web.p.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=13&sid=d7dfa3c3-fa8e-4bf7-97c6-a4203134113a%40redis&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#AN=122891094&db=a9h>
- Palacio, (2019). Manual de procedimiento para el control de las cuentas por cobrar. *eumed.net*. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2012a/control-cuentas-cobrar.html>
- Ramírez et al, (2022). la confiabilidad como técnica de instrumento. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/314242882\\_Ramirez-\\_SalazarMPExperiencia-\\_Estrategia\\_de\\_Relacionamiento](https://www.researchgate.net/publication/314242882_Ramirez-_SalazarMPExperiencia-_Estrategia_de_Relacionamiento)
- Ramos, et al (2022). diseño de un procedimiento de actuación en accidentes de turismo activo. Obtenido de <https://eds.s.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=91edd25f-c291-4fc3-885d-7898a78b9d11%40redis&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#AN=155118726&db=fua>
- Rodríguez, (2019). Estudio de caso en una unidad de análisis educacional para el tratamiento al contenido disciplina social en proceso de enseñanzas – aprendizaje de la educación cívica. Obtenido de <https://eds.s.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=0&sid=6836440c-8272-4049-8934-f1549f5b58c5%40redis&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1lZHMtbGI2ZQ%3d%3d#AN=141622064&db=fua>
- Rubattino, (2021). propuesta de políticas de control interno dirigidos al área de cuentas por cobrar en la virtualidad. Obtenido de *Propuesta de Políticas de Control Interno dirigidas al Área de Cuentas por...: Discovery Service para Universidad Cesar Vallejo (ebscohost.com)*
- Rusdiyanto et al, (2020). *en el efecto del volumen de negocios en efectivo y del volumen de negocios por cobrar sobre la rentabilidad*. España. Obtenido de <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85084257220&origin=resultslist&sort=plff&src=s&st1=cuentas+por+cobrar&sid=8ec846e6cc070ff2149ac043dc4ebd0f&sot=b&sdt=b&sl=33&s=TITLE-ABS-KEY%28cuentas+por+cobrar%29&relpos=0&citeCnt=22&searchTerm=&featu>
- Soto, (2019). *EL PROCESO DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO Y SU*



*RELACIÓN CON LA CLASIFICACIÓN CREDITICIA DEL DEUDOR EN LA EMPRESA DE BIENES Y SERVICIOS PARA EL HOGAR S.A.C., IQUITOS, PERIODO - 2018.* Iquitos. Obtenido de <http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/81/ALDO%20FLAVIO%20SIGUAS%20SOTO.pdf>

Tuapanta et al,(2017). ALFA DE CRONBACH PARA VALIDAR UN. *Revista mktDescubre - ESPOCH FADE*, 37. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/234578641.pdf>

Valverde, (2021). ANÁLISIS DEL DETERIORO DE CUENTAS POR COBRAR POR APLICACIÓN DE NIFF9 EN LAS EMPRESAS INTERMEDIARIAS DEL COMERCIO DE LA MADERA DE LA CIUDAD DE CUECA CASO DE ESTUDIO IMPORQUIVI CIA LTDA. *ebscohost*. Obtenido de Análisis del deterioro de cuentas por cobrar por aplicación de NIIF 9 en...: Discovery Service para Universidad Cesar Vallejo ([ebscohost.com](http://ebscohost.com))

Vásquez et al, (2021). ratios de liquidez y cuentas por cobrar: análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de lima. *Ebscohost*, 20. Obtenido de <https://web.s.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=3&sid=44748f0b-001d-4a61-b2aa-8fb1025f307b%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZI#AN=152730338&db=bth>

Westreicher, (2022). Tipos de crédito y préstamos. *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-creditos-y-prestamos.html>

Xiao et al, (2022). Bank green lending and credit risk: an empirical analysis of China's Green Credit Policy. *Wiley Periodicals Inc*. Obtenido de <https://www.proquest.com/scholarly-journals/bank-green-lending-credit-risk-empirical-analysis/docview/2661318567/se-2>

Zambrano et al, (2018). Un Método para Analizar Datos de Pruebas Educativas Estandarizadas usando Almacén de Datos y Triangulación. *Scielo*. Obtenido de [https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-50062018000400003&script=sci\\_arttext](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-50062018000400003&script=sci_arttext)

# ANEXOS

## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Implementación de Políticas de crédito para reducir las cuentas por cobrar en la empresa Odonto Gama SAC Surco 2021			
problemas	OBJETIVOS	VARIABLES Y MENSIONES	METODOLOGÍA
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿en qué dimensión se relacionan la política de crédito para reducir las cuentas por cobrar en la empresa odonto gama s.a.c. 2021?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</b></p> <p>¿en qué medida la política de créditos disminuye las cuentas por cobrar de la empresa odonto gama s.a.c. 2021?</p> <p>¿en qué medida la implementación de políticas de crédito contribuirá para la disminución de cuentas por cobrar en la empresa odonto gama s.a.c 2021?</p> <p>¿en qué medida la morosidad se relaciona con las cuentas por cobrar de la empresa odonto gama s.a.c. 2021?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>determinar en qué medida una implementación de políticas de crédito reducirá las cuentas por cobrar en la empresa odonto gama s.a.c. 2021</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>1) determinar en qué medida las políticas de créditos disminuye las cuentas por cobrar de la empresa odonto gama s.a.c 2021.</p> <p>2)determinar en qué medida la implementación de políticas de crédito contribuirá para la disminución de cuentas por cobrar en la empresa odonto gama s.a.c 2021</p> <p>3)determinar en qué medida la morosidad se relacionan con las cuentas por cobrar de la empresa odonto gama s.a.c. 2021</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b></p> <p><b>Sistema Integrado de Administración Financiera.</b></p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Segmentación de mercado</li> <li>✓ Tipos de crédito</li> <li>✓ Proceso de crédito</li> <li>✓ Reporte e información</li> </ul> <p><b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b></p> <p><b>Ejecución Presupuestal.</b></p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Clasificación de cuentas</li> <li>✓ Control de créditos</li> <li>✓ Control de créditos</li> </ul>	<p><b>TIPO DE INVESTIGACIÓN</b></p> <p>básico aplicado</p> <p><b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b></p> <p>experimental</p> <p><b>NIVEL DE INVESTIGACIÓN:</b></p> <p>descriptivo y explicativo</p> <p><b>POBLACIÓN</b></p> <p>documentos de archivo y fuentes.</p> <p><b>MUESTRA</b></p> <p>reportes de esta de cuentas, cartera de cobranza, análisis de los activos corrientes y no corrientes.</p> <p>tipo de muestreo no probabilístico</p> <p><b>TÉCNICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ análisis de encuesta</li> </ul> <p><b>INSTRUMENTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ guía de observación.</li> <li>✓ ficha de investigación.</li> </ul>

Fuente: propia

**ANEXO 2: TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE**

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
POLÍTICAS DE CRÉDITO	Según Ore, (2018) Permiten una mejor evaluación al momento de otorgar líneas de crédito con la finalidad de obtener mejores resultados en cuanto a los pagos (pag.2).	Las políticas de crédito tienen como finalidad determinar normas y Condiciones para la facilidad de pago del cliente.	Segmentación de mercado	-Tamaño -Crecimiento -Atractivo del segmento	Ordinal
			Tipos de crédito	-Microcrédito -Vivienda	
			Proceso de crédito	-Control general de evaluación -sujetos de crédito -Montos y plazos -Control de crédito -Fijación de tasas de interés	
			Reporte e información	-Informe de cartera -indicadores de calidad de cartera	
CUENTAS POR COBRAR	Según Vásquez et al, (2021) Determinan que las cuentas por cobrar y la liquidez, en las empresas es primordial para la recuperación de sus créditos otorgados.	Las cuentas por cobrar vienen a ser deudas o créditos que genera un cliente al adquirir un producto o servicio del proveedor.	Clasificación de cuentas	-cuentas por cobrar comerciales -otras cuentas por cobrar terceros -cuentas por cobrar incobrables	Orden
			Control de créditos	-Aprobación de límite de crédito -Análisis de la antigüedad de la deuda -Control de vencimiento y seguimiento de deuda	
			Morosidad	-Protesto de letras por cobrar -Facturas vencidas	

Fuente: propia

### ANEXO3. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

#### INSTRUCCIONES:

La presente encuesta cuenta con preguntas relacionadas a la “Implementación de Políticas de crédito para reducir las cuentas por cobrar en la empresa Odonto Gama S.A.C Surco 2021”

Se pide que las respuestas brindadas presenten imparcialidad.

Marque con un aspa (X) la respuesta que considere adecuada de acuerdo con el número de escala Likert que se muestra en cada ITEM.

- 1: Nunca
- 2: casi nunca
- 3: Siempre
- 4: Casi siempre

DIMENSIONES	N	ITEMS	1	2	3	4
SEGMENTO DE MERCADO	1	En la empresa cumplen algún tamaño de evaluación de sus clientes como segmento del mercado para el otorgamiento de alguna compra al crédito.				
	2	Dentro de la empresa cuenta con un crecimiento de evaluación positivas para la clasificación de los clientes, quienes deseen un crédito.				
	3	Considera usted que es atractivo del segmento del mercado para obtener un crédito financiado.				
TIPOS DE CRÉDITO	4	Cree usted que la empresa ODONTO GAMA SAC cuenta con algún tipo de microcrédito para sus clientes.				
	5	Considera usted que en la empresa ODONTO GAMA SAC considere como requisito para obtener un crédito contar con una vivienda inscrita en Sunarp.				
PROCESOS DE CRÉDITO	6	Considera usted que la empresa ODONTO GAMA SAC cuente con un control general de evaluación.				
	7	La empresa ODONTO GAMA SAC brinda un plazo y monto de crédito				
	8	Considera usted que en la empresa ODONTO GAMA SAC tiene un control de crédito.				
	9	Considera usted que los créditos de los clientes deben estar sujeto alguna política.				
	10	La empresa ODONTO GAMA SAC tiene una fijación de tasas de interés.				

<b>REPORTE DE INFORMACIÓN</b>	<b>11</b>	Considera usted importante el tener un reporte de información sobre la cartera de cliente antes de acceder a algún crédito financiero				
	<b>12</b>	Considera usted que es importante los indicadores de calidad que muestra una certera de clientes.				

Se verifico que en la empresa ODONTO GAMA S.A.C tiene clientes que están ingresados en el estado de cuenta como incobrables debido que son deudas antiguas. Y algunos de los clientes ya fallecieron en tiempo del COVID y como no tuvo una buena evaluación crediticia no tiene un aval quien regulariza el pago.

Fecha de impresión: 23/09/2022

<b>REPORTE TOTAL DE GUIAS DE PENDIENTES POR COBRAR</b>													
ALM	DOC	DOC REF	FECHA EMISION	NOMBRE CLIENTE	SOLES	DOLARES	VENDEDORA	ZONA	TIPO VENTA	FORMA PAGO	FEC DESPA AUD	FEC DESPA ALM	FEC VENC
M222	LT 0020019310	FT 0020000659	22/12/2015	ERDISA S.A.C.	0	613.11	MIRYAM ALHUAYUQ	04 CENTRO	LETRA AL BANCO	Crédito 30 días		01/01/1900	28/02/2016
M222	LT 0020019308	FT 0020000659	22/12/2015	ERDISA S.A.C.	0	743.11	MIRYAM ALHUAYUQ	04 CENTRO	LETRA AL BANCO	Crédito 30 días		01/01/1900	15/03/2016
M222	LT 0020019302	FT 0020000622	22/12/2015	ERDISA S.A.C.	0	424.00	GISELLA SANCHEZ	04 CENTRO	LETRA AL BANCO	Crédito 30 días		01/01/1900	15/04/2016
M222	LT 003010804	FT 0020004260	27/10/2017	SANCHEZ FERNANDEZ EDWIN	243.6	0.00	ALEXANDRA BRITO	03 PROVINCIA	LETRA CARTERA	DEP. BCO 20 DIAS-!		01/01/1900	12/11/2017
M222	LT 030010803	FT 0020004247	27/10/2017	SANCHEZ FERNANDEZ EDWIN	76.8	0.00	ALEXANDRA BRITO	03 PROVINCIA	LETRA CARTERA	DEP. BCO 20 DIAS-!		01/01/1900	12/11/2017
COL	FT 0010039000	PD 0070342	29/09/2018	ESPINOZA CABANILLAS JHON	5296	0.00	OFICINA	01 ALREDEDOR	CHEQUE	CHEQUE NOMBRE	10/10/2018	10/10/2018	25/10/2018
COL	FT 0010042022	PD 0778015	31/01/2020	PLAZA MEDICA S.A.C	2410	0.00	GISELLA SANCHEZ	04 CENTRO	VENTA CONTADO	CONTADO-CERO DI	10/02/2020	10/02/2020	10/02/2020
COL	FT 0010045700	PD 0784864	18/01/2022	INVERSIONES & SERVICIOS M	260	0.00	OFICINA	01 ALREDEDOR	VENTA CONTADO	CONTADO-CERO DI	01/01/1900	19/01/2022	19/01/2022
COL	FT 0010045696	PD 0785190	23/02/2022	INVERSIONES & SERVICIOS M	1870	0.00	OFICINA	01 ALREDEDOR	VENTA CONTADO	CONTADO-CERO DI	01/01/1900	23/02/2022	23/02/2022
COL	LT 0010032533	FT 0070008675	09/02/2022	ROSA ESCRIBAS ARENA	300	0.00	OFICINA	01 ALREDEDOR	ALQUILER Y SERVICIO	CONTADO-CERO DI		01/01/1900	25/02/2022
COL	FT 0010045911	PD 0785226	28/02/2022	INVERSIONES & SERVICIOS M	260	0.00	OFICINA	01 ALREDEDOR	VENTA CONTADO	CONTADO-CERO DI	01/01/1900	28/02/2022	28/02/2022
COL	FT 0010045688	PD 0784832	14/01/2022	INVERSIONES & SERVICIOS M	520	0.00	OFICINA	01 ALREDEDOR	REPARACION EMP	REPARACION 60 DI	01/01/1900	15/01/2022	16/03/2022
COL	LT 0010032534	FT 0070008675	09/02/2022	ROSA ESCRIBAS ARENA	300	0.00	OFICINA	01 ALREDEDOR	ALQUILER Y SERVICIO	CONTADO-CERO DI		01/01/1900	25/03/2022
COL	LT 0010023933	FT 0070008327	09/07/2020	PAULINA NOCEDA MELENDEZ	0	0.20	CINTHIA SAUNE	05 OFICINA	ALQUILER Y SERVICIO	CONTADO-CERO DI		01/01/1900	08/04/2022
COL	LT 0010032535	FT 0070008675	09/02/2022	ROSA ESCRIBAS ARENA	300	0.00	OFICINA	01 ALREDEDOR	ALQUILER Y SERVICIO	CONTADO-CERO DI		01/01/1900	25/04/2022

Figura: reporte de deudas pendientes

Se puede verificar en estados financieros del 2021 las cuentas por cobrar diversas.



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2021  
TERCERA CATEGORÍA - ITF

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20521547236	Razón Social :	ODONTO GAMA SOCIEDAD ANONIMA
Periodo Tributario :	202113	Número de Orden:	1002240235
Número de Formulario	0710	Fecha Presentación:	04/04/2022

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera ( Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2021 )

ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalente en efectivo	359	129108	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	3552
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	298466	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	0
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	89154	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	562363
Mercaderías	368	335449	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Productos en proceso	371	0	<b>PATRIMONIO</b>		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0			
Envases y embalajes	374	0	Capital	414	120000
Inventarios por recibir	375	102952	Acciones de inversión	415	0
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional positivo	416	0
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Capital adicional negativos	417	(0)
Otros activos corrientes	378	0	Resultados no realizados	418	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Reservas	420	0
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados positivos	421	356001
Propiedades, planta y equipo	382	236962	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(121546)	Utilidad del ejercicio	423	51070
Intangibles	384	0	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Activos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO	425	527071
Deprec act biologico y amortiz acumulada	386	(0)	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	1092986
Desvalorizació de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	22441			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	1092986			

## Odonto Gama

### *Política y procedimientos de créditos y cobranza*

#### Política de créditos

##### **Misión:**

Área de créditos y cobranzas debe realizar una correcta evaluación a la hora de otorgar un crédito o alquilar un local, además de realizar una correcta gestión de la cartera de clientes para que no haya problemas posteriores.

##### **Objetivo:**

Brindar crédito a clientes aptos, que cumplan con todas las condiciones para obtener un crédito.

##### **Objetivos específicos:**

- ❖ Aumentar cartera de clientes.
- ❖ Cumplir con el periodo de cobranza y pagos por parte de los créditos.
- ❖ Contar con un estado de cuenta actualizado y al día.
- ❖ No contar con letras vencidas o protestadas por el banco.

##### **Alcance:**

Esta política tiene alcance para toda el área de ventas de la empresa Odonto Gama SAC

##### **Condiciones para otorgar al crédito**

	ELABORADO POR: "NOMBRE DE LA VENDEDORA" FECHA: "FECHA EN QUE REALIZA EL FORMATO"
NOMBRE DEL CLIENTE	
DIRECCION DEL CLIENTE	
DNI DEL CLIENTE	
CELULAR DEL CLIENTE	
CORREO DEL CLIENTE	
EQUIPO A FINANCIAR	
INICIAL	
Nº CUOTAS	
CUENTA CON PROPIEDAD INMUEBLE INSCRITA EN SUNARP - REGISTROS PUBLICOS (SI,NO)	
DUEÑO DE LA PROPIEDAD INMUEBLE INCRITA EN SUNARP (REGISTROS PUBLICOS)	
DNI DEL DUEÑO DE LA PROPIEDAD INMUEBLE	
DIRECCION DE LA PROPIEDAD INMUEBLE	

NOTA: ENVIAR FOTO DE DNI AMBAS CARAS DEL CLIENTE Y EN CASO EL DUEÑO DE LA PROPIEDAD INMUEBLE ES DIFERENTE AL CLIENTE ENVIAR TAMBIEN LA FOTO DE SU DNI AMBAS CARAS

Figura: política de crédito



Se puede visualizar en el siguiente cuadro comparativo como hubo un cambio el comportamiento de cuantas por cobrar debido a la implementación de una política de crédito en el área de crédito y cobranza de la empresa Odontogama s.a.c.

Detallando en ello mensualmente los cambios, verificando una disminución y una mejor rotación en tanto al ingreso con ventas.

CUENTAS POR COBRAR EMPRESA ODONTOGAMA SAC				
AÑO 2021		AÑO 2021		VARIACION
MESES	SIN POLITICA DE CREDITO	MES	CON POLITICA DE CREDITO	(1) - (2)
ENERO	S/ 6,996.26	JULIO	S/ 3,550.00	S/ 3,446.26
FEBRERO	S/ 5,296.00	AGOSTO	S/ 2,000.00	S/ 3,296.00
MARZO	S/ 2,410.00	SETIEMBRE	S/ 500.00	S/ 1,910.00
ABRIL	S/ 3,550.00	OCTUBRE	S/ 1,230.00	S/ 2,320.00
MAYO	S/ 3,000.00	NOVIEMBRE	S/ 3,000.00	S/ -
JUNIO	S/ 8,000.00	DICIEMBRE	S/ 1,000.00	S/ 7,000.00
	<b>S/ 29,252.26</b>		<b>S/ 11,280.00</b>	<b>S/ 17,972.26</b>

Figura: elaboración propia

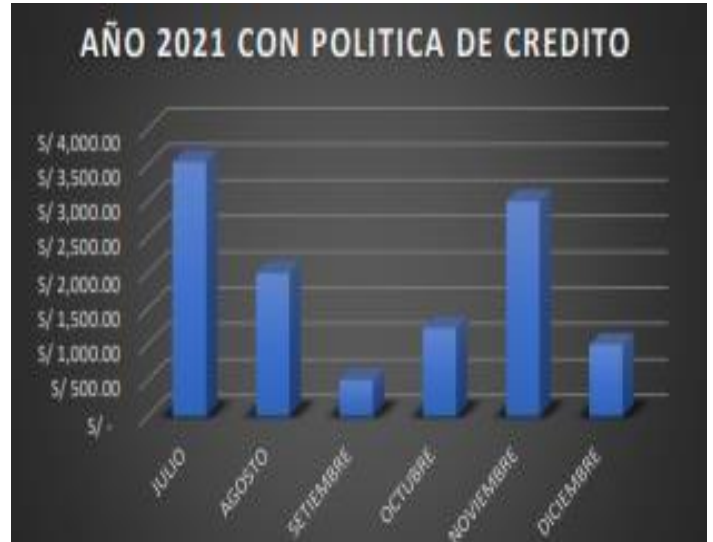


Figura: elaboración propia

## Análisis de ratios financieros de la empresa Odontogama s.a.c periodo 2021

### 1. Liquidez Corriente

De acuerdo con expertos, este indicador mide el capital circundante y el efectivo de una empresa, se calcula dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El resultado ideal es que el valor sea superior a 1, ya que, de lo contrario, la empresa podría tener problemas por falta de liquidez. El valor ideal de este indicador suele fijarse entre 1 y 2 puntos, la media aceptable es 1.5, algunas empresas operan con valores entre 1 y 4

$$852,177/3552=240$$

- se puede decir que la empresa se encuentra en el rango aceptable del indicador, con lo que puede hacer pagos inmediatos. 2021

### 2. Indicador de rentabilidad

Tiene por objetivo medir la utilidad neta de la organización en relación con sus ingresos, su capital o patrimonio contable y activo. Sirve para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y los gastos. Esta fórmula: división de la utilidad bruta sobre las ventas netas y el porcentaje resultante se multiplica por 100.

$$691287/ 1246499=0.55 \times 100 =55$$

- Lo que indica que tiene una rentabilidad de 55%

### 3. Prueba Ácida

Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

### 4. Rotación de Cartera

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

3 años

### 5. Período Medio de Cobranza

Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa

En el 2021 rotación es de 1.1

**Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe suficiencia**

**Opinión de aplicabilidad:**

**Aplicable [ X]**

**Aplicable después de corregir [ ]**

**No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:**

**ESTEVEZ PAIRAZAMAN AMBROCIO TEODORO**

**DNI: 17846910**

**Especialidad del validador: METODOLOGO**

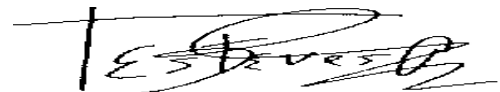
**25 de junio del 2022**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**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.**

**Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe suficiencia**

**Opinión de aplicabilidad:**

**Aplicable [ X]**

**Aplicable después de corregir [ ]**

**No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:**

**BERNALES ARANDA EDUARDO ALFREDO**

**DNI: 09523405**

**Especialidad del validador: AUDITORIA**

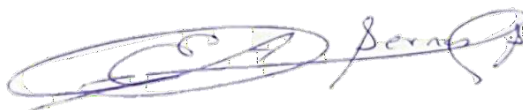
**30 de Junio del 2022**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

<sup>3</sup>**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.**

**Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe suficiencia**

**Opinión de aplicabilidad:**

**Aplicable [ X]**

**Aplicable después de corregir [ ]**

**No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:**

**VASQUEZ VILLANUEVA, CARLOS ALBERTO**

**DNI: 00238680**

**Especialidad del validador: METOLOGIA**

**25 de Junio del 2022**

**<sup>1</sup>Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

**<sup>3</sup>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.**

## ANEXO N.º 4 AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

#### Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC: 20521547236
ODONTO GAMA S.A.C.	
Nombre del Titular o Representante legal: FLOR DE MARIA	
Nombres y Apellidos: GUILLEN RODRIGUEZ	DNI: 25664179

#### Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (\*), autorizo [  ], no autorizo [  ] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS DE CRÉDITO PARA REDUCIR LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA ODONTO GAMA SAC SURCO 2021	
Nombre del Programa Académico: TESIS	
Autor: Nombres y Apellidos: Salvador Quispe, Ana Isabel	DNI: 70899512
Yauri Cántaro, Patricia	75551401

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

#### Lugar y Fecha:

Firma:

**(Titular o Representante legal de la Institución)**

(\* ) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal " f " Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución. Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características.

## ANEXO 5: RESULTADO DE TURNITING

Feedback Studio - Personal: Microsoft Edge  
https://ev.turnitin.com/app/carts/es/?lang=es&xs=1&student\_user=1&u=1132185113&o=1865136656

PATRICIA YAURI CANTARO | PROYECTO 4.pdf

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Implementación de Políticas de crédito para reducir las cuentas por cobrar en la empresa Odontogama SAC Suroo 2021

AUTOR(S):  
Salvador Cúspes, Ana Isabel (orcid.org/0000-0003-4739-3748)  
Yauri Cantaro, Patricia (orcid.org/0000-0003-2965-0913)

ASESOR(A):  
Doc. Ibarra Freije, Walter Gregorio (orcid.org/0000-0003-4276-5389)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**  
Auditoría

**Resumen de coincidencias**

**22 %**

Se están viendo fuentes estándar

[Ver fuentes en inglés \(Beta\)](#)

Coincidencias

1	repositorio.ucv.edu.pe	5 %	>
2	es.scribd.com	2 %	>
3	Entregado a Universida...	2 %	>
4	repositorio.autonoma.e...	2 %	>
5	www.smithschool.ox.a...	2 %	>
6	prezi.com	1 %	>

## ANEXO 6: COMPROBANTE DE PAGO

Alumno : YAURI CANTARO PATRICIA

✓ TRANSACCIÓN AUTORIZADA	
Nro. Pedido	112210755
Tarjeta	491337*****2708
Fecha y Hora	01/12/2022 17:31:28
Cliente	CG00099312
Descripción	Aprobado y completado con éxito. Transacción autenticada

Descripción	Importe
DERECHO A TRAMITE DE OBTENCION DE TITULO PROFESIONAL	1500.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 1500.00</b>

[Regresar](#)

BBVA SERVIC. RECAUDACION 05-12-22  
OFIC: 0750 EMISORA: UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO  
CONVENIO: 0011-001-0000947-005 HORA : 15.43

REF.: CG00100515  
DOC.: CG00100515  
DESC: DERECHO A TRAMITE DE F.VCTO.: 2022-12-05  
NOMB: SALVADOR QUISPE ANA ISABEL  
F.PA: VALOR EFECTIVO

IMPORTE	S/	1.500.00
MORA	S/	0.00
SUB TOTAL	S/	1.500.00
COMISION BANCO	S/	3.00
CANCELACION TOTAL	S/	1.503.00
CONCEPTO DESCONOCIDO	S/	1.500.00

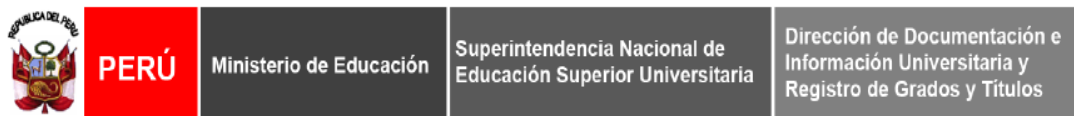
CLAVE: RC70/KU14/P033596 /05368395/15:43



## ANEXO 7: REPORTE SUNEDU DE LOS VALIDADORES

16/5/23, 17:27

about:blank



### REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

Graduado	Grado o Título	Institución
YURI CANTARO, PATRICIA DNI 75551401	Bachiller en Contabilidad Fecha de diploma: 13/02/2023 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 30/03/2015 Fecha egreso: 05/01/2023	UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. PERU



### CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE GRADOS Y TÍTULOS

La Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos, a través del Ejecutivo de la Unidad de Registro de Grados y Títulos, deja constancia que la información contenida en este documento se encuentra inscrita en el Registro Nacional de Grados y Títulos administrada por la Sunedu.

#### INFORMACIÓN DEL CIUDADANO

Apellidos: YURI CANTARO  
Nombres: PATRICIA  
Tipo de Documento de Identidad: DNI  
Número de Documento de Identidad: 75551401

#### INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Nombre: UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C.  
Rector: TANTALEAN RODRIGUEZ JEANNETTE CECILIA  
Secretario General: LOMPARTE ROSALES ROSA JULIANA  
Decano: CHAVEZ ABANTO DANTE ALFREDO

#### INFORMACIÓN DEL DIPLOMA

Grado Académico: BACHILLER  
Denominación: Bachiller en Contabilidad  
Fecha de Expedición: 13/02/2023  
Resolución/Acta: 0022-2023-UCV  
Diploma: 052-189484  
Fecha Matrícula: 30/03/2015  
Fecha Egreso: 05/01/2023

Fecha de emisión de la constancia:  
03 de Mayo de 2023



CÓDIGO VIRTUAL 0061274800

ROLANDO RUIZ LLATANCE  
EJECUTIVO

Unidad de Registro de Grados y Títulos  
Superintendencia Nacional de Educación  
Superior Universitaria - Sunedu



Finalizado digitalmente por:  
Superintendencia Nacional de Educación  
Superior Universitaria  
Inicio: Servidor de  
Agente autorizado.  
Fecha: 03/05/2023 12:59:01-0500

La constancia puede ser verificada en el sitio web de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu ([www.sunedu.gob.pe](http://www.sunedu.gob.pe)), utilizando lectores de códigos o teléfono celular enfocando al código QR. El celular debe poseer un software gratuito cargado desde internet.  
Documento electrónico emitido en el marco de la Ley N° 27269 - Ley de Firmas y Certificados Digitales, y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 052-2008-PCM.  
El presente documento deja constancia únicamente del registro del Grado o Título que se señala.



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de  
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e  
Información Universitaria y  
Registro de Grados y Títulos

## REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

Graduado	Grado o Título	Institución
SALVADOR QUISPE, ANA ISABEL DNI 70899512	Bachiller en Contabilidad  Fecha de diploma: 13/03/2023 Modalidad de estudios: PRESENCIAL  Fecha matrícula: 13/04/2015 Fecha egreso: 05/01/2023	UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. PERU

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE  
GRADOS Y TÍTULOS

La Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos, a través del Ejecutivo de la Unidad de Registro de Grados y Títulos, deja constancia que la información contenida en este documento se encuentra inscrita en el Registro Nacional de Grados y Títulos administrada por la Sunedu.

## INFORMACIÓN DEL CIUDADANO

Apellidos **SALVADOR QUISPE**  
Nombres **ANA ISABEL**  
Tipo de Documento de Identidad **DNI**  
Número de Documento de Identidad **70899512**

## INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Nombre **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C.**  
Rector **TANTALEAN RODRIGUEZ JEANNETTE CECILIA**  
Secretario General **LOMPARTE ROSALES ROSA JULIANA**  
Decano **CHAVEZ ABANTO DANTE ALFREDO**

## INFORMACIÓN DEL DIPLOMA

Grado Académico **BACHILLER**  
Denominación **Bachiller en Contabilidad**  
Fecha de Expedición **13/03/2023**  
Resolución/Acta **0098-2023-UCV**  
Diploma **052-183747**  
Fecha Matrícula **13/04/2015**  
Fecha Egreso **05/01/2023**

Fecha de emisión de la constancia:  
**03 de Mayo de 2023**



CÓDIGO VIRTUAL 0001274886

**ROLANDO RUIZ LLATANCE**  
EJECUTIVO  
Unidad de Registro de Grados y Títulos  
Superintendencia Nacional de Educación  
Superior Universitaria - Sunedu



Firmado digitalmente por:  
Superintendencia Nacional de Educación  
Superior Universitaria  
Idioma: Servidor de  
Agente autorizado.  
Fecha: 03/05/2023 12:45:26-0500

Esta constancia puede ser verificada en el sitio web de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu ([www.sunedu.gob.pe](http://www.sunedu.gob.pe)), utilizando lectora de códigos o teléfono celular enfocando al código QR. El celular debe poseer un software gratuito descargado desde Internet.

Documento electrónico emitido en el marco de la Ley N° Ley N° 27269 - Ley de Firmas y Certificados Digitales, y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 052-2008-PCM.

El presente documento deja constancia únicamente del registro del Grado o Título que se señala.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, WALTER GREGORIO IBARRA FRETTELL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "Implementación de Políticas de crédito para reducir las cuentas por cobrar en la empresa Odonto gama SAC Surco 2021", cuyos autores son YAURI CANTARO PATRICIA, SALVADOR QUISPE ANA ISABEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 27.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

LIMA, 12 de Diciembre del 2022

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
WALTER GREGORIO IBARRA FRETTELL <b>DNI:</b> 06098355 <b>ORCID:</b> 0000-0003-4276-5389	Firmado electrónicamente por: WIBARRA el 19-12- 2022 09:18:37

Código documento Trilce: TRI - 0483994