



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“Provisión de cuentas incobrables y su influencia en la solvencia en las  
empresas de tic, en san isidro 2017”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR:**

DIETRICH GRANDA, Carla Ivonne

**ASESOR:**

DR. IBARRA FRETTELL, Walter Gregorio

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LIMA – PERÚ**

2018

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------


El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ña)  
 ..... Carla Juana Dietrich Grande .....  
 cuyo título es: Provisión de Cuentas Incobrables y .....  
Su influencia en la Solvencia en las empresas .....  
de TIC en San Isidro 2017. .....  
 "....."

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el  
 estudiante, otorgándole el calificativo de: 1.7 (número) Dificil de .....  
 (letras).

Lugar y fecha Los Olivos 14/12/2018

.....  
  
**PRESIDENTE**  
 Dr. Wilfrido G. Ibarra Prefetti

.....  
  
**SECRETARIO**  
 AMBRUSOTEADORO

.....  
  
**VOCAL**  
 LÓPEZ VEGA IRIS HEBERT

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	-------------------------------	--------	--------------------	--------	------------------------------------

El presente trabajo se lo dedico ante todo a mi Padre Celestial Dios por darme esa fuerza de luchar contra cualquier obstáculo y llegar hasta este punto, a mi familia por su apoyo incondicional y motivación que me daba día a día en estos cinco largos años por su apoyo moral en todos los días de desvelo dándome ánimos para seguir adelante, ellos han sido mi primordial impulso para alcanzar mis objetivos en el desarrollo de este proyecto universitario.


Agradecer en primer lugar a Dios, por darme la vida y la salud, por cuidarme, protegerme y sobre todo por darme la sabiduría y el entendimiento para hacer de mí una persona de bien tanto en mi vida personal como profesional; Así como también a mis padres por sus consejos, y el apoyo que me brindaron para cumplir mis metas, y también a mis amigos por su apoyo incondicional durante el desarrollo de toda la tesis.

Declaratoria de autenticidad

Yo Carla Ivonne, Dietrich Granda con DNI N°71318885, con tal efecto de cumplir con las disposiciones vigente consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, estudiante de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad, declaro bajo juramento que ante todo la tesis desarrollada es de mi autoría, no ha sido auto plagio, es decir, no se ha publicado con anterioridad, he respetado las normas Apa para la citas y referencias; también, los datos presentados son reales, por ende, los resultados que se exponen constituye a los aportes de la realidad investigada. De este modo, toda documentación que acompaño es veraz y auténtica.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que, de identificarse cualquier falsedad, como plagio, auto plagio, piratería, falsificación, ocultamiento y omisión tanto de documentos como de información aportada, me someto a las sanciones que de mi accionar deriven de las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 10 de diciembre del 2018

  
DIETRICH GRANDA, Carla Ivonne  
DNI:

## Presentación

Señores miembros del jurado:

Nos es grato presentar la tesis titulada “Provisión de cuentas incobrables y su influencia en la solvencia en las empresas de tic, en san isidro 2017” con la finalidad de verificar si la provisión de cuentas incobrables establece una relación directa con la solvencia en las empresas de tic, distrito de san isidro 2017, de acuerdo con el cumplimiento del reglamento de grados y títulos de la Universidad Cesar Vallejo, para obtener el grado de Contador Público.

Esperando cumplir con los requisitos para la aprobación

Dietrich Granda, Carla Ivonne

## Índice

Página del jurado .....	¡Error! Marcador no definido.
Dedicatoria .....	iii
Agradecimiento .....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Presentación .....	vi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	
1.1 Realidad problemática.....	1
1.2 Trabajos previos.....	3
1.3 Teorías relacionadas al tema .....	5
1.4 Formulación del problema.....	16
1.5 Justificación de estudio .....	17
1.6 Hipótesis .....	18
1.7 Objetivos .....	19
<b>II. MÉTODO</b> .....	20
2.1 Diseño de investigación .....	21
2.2 Variables, operacionalización.....	22
2.3 Población y muestra.....	23
2.4 Técnicas, instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	24
2.5 Método de análisis de datos.....	26
2.6 Aspectos éticos .....	26
<b>III.RESULTADOS</b> .....	27
3.1 Análisis de confiabilidad del instrumento.....	28
3.2 Tablas de frecuencia:.....	30
3.3 Tablas cruzadas.....	52
3.4 Prueba de hipótesis.....	56
<b>IV.DISCUSIÓN</b> .....	59
<b>V. CONCLUSIÓN</b> .....	62
<b>VI.RECOMENDACIONES</b> .....	64
<b>VII. REFERENCIAS</b> .....	66
<b>ANEXOS</b> .....	68

## Índice de tablas

Tabla 1 confiabilidad primera variable provisión de cuentas incobrables .....	28
Tabla 2 confiabilidad segunda variable solvencia .....	28
Tabla 3 Magnitudes según rango de escala Alfa de cronbach .....	28
Tabla 4 Estadísticas de fiabilidad dos mitades.....	29
Tabla 5 Género de encuestados .....	30
Tabla 6 Grado de instrucción de encuestados .....	31
Tabla 7 Las políticas de crédito que otorga su empresa son determinado .....	32
Tabla 8 Las políticas de crédito que otorga su empresa son óptimas.....	33
Tabla 9 Las políticas de crédito son generalmente a corto plazo.....	34
Tabla 10 Se establecen por escrito las condiciones de política de crédito a los clientes .....	35
Tabla 11 Se establecen y aplican condiciones para otorgar las políticas de créditos en la empresa .....	36
Tabla 12 Se otorgan política de créditos en la medida que no afecten la liquidez	37
Tabla 13 A los clientes que se atrasan o dejan de pagar se evita otorgarles nuevas políticas de créditos .....	38
Tabla 14 Se utiliza el análisis de crédito para la información de los clientes, obtenida por los representantes de venta y otros empleados para otorgar créditos .....	39
Tabla 15 La información obtenida del análisis de crédito por los representantes de venta y otros empresariales son relevante para la empresa .....	40
Tabla 16 Las empresas que realizan análisis de crédito tienen menos dificultades en su capacidad de pago a la empresa.....	41
Tabla 17 Se tienen el análisis de crédito en las cuentas incobrables por créditos otorgados .....	42
Tabla 18 Para realizar la cobranza se aplica estratégica con política de cobros se toma en cuenta el historial de pago del cliente.....	43
Tabla 19 La empresa maneja estrategias de política de cobro en la cobranza de efectivos .....	44
Tabla 20 Los métodos de política de cobro que maneja la empresa brindan resultados positivos.....	45



Tabla 21 Se cuenta con política de cobro encargada exclusivamente al cobro de clientes.....	46
Tabla 22 La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a corto plazo.....	47
Tabla 23 La empresa obtiene índice satisfactorio de solvencia a corto plazo .....	48
Tabla 24 La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo.....	49
Tabla 25 La empresa obtiene índice satisfactorio de la solvencia a largo plazo independencia financiera .....	50
Tabla 26 La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo patrimonial .....	51
Tabla 27 Relación provisión de cuentas incobrables y solvencia.....	52
Tabla 28 Relación provisión de políticas de crédito y solvencia a corto plazo .....	53
Tabla 29 Relación provisión de análisis de crédito y solvencia a corto plazo.....	54
Tabla 30 Relación políticas de cobro y solvencia a largo plazo .....	55
Tabla 31 Prueba de chi-cuadrado provisión cuenta incobrables y solvencia .....	56
Tabla 32 Prueba de chi-cuadrado políticas de crédito y solvencia a corto plazo ..	57
Tabla 33 Prueba de chi-cuadrado análisis de crédito y solvencia a corto plazo ..	57
Tabla 34 Prueba de chi-cuadrado políticas de cobro y solvencia a largo plazo ...	58

## Índice de gráficos

Gráfico 1 Género de encuestados.....	30
Gráfico 2 Grado de instrucción de encuestados.....	31
Gráfico 3 Las políticas de crédito que otorga su empresa son determinado .....	32
Gráfico 4 Las políticas de crédito que otorga su empresa son óptimas .....	33
Gráfico 5 Las políticas de crédito son generalmente a corto plazo .....	34
Gráfico 6 Se establecen por escrito las condiciones de política de crédito a los clientes .....	35
Gráfico 7 Se establecen y aplican condiciones para otorgar las políticas de créditos en la empresa .....	36
Gráfico 8 Se otorgan política de créditos en la medida que no afecten la liquidez	37
Gráfico 9 A los clientes que se atrasan o dejan de pagar se evita otorgarles nuevas políticas de créditos .....	38
Gráfico 10 Se utiliza el análisis de crédito para la información de los clientes, obtenida por los representantes de venta y otros empleados para otorgar créditos .....	39
Gráfico 11 La información obtenida del análisis de crédito por los representantes de venta y otros empresariales son relevante para la empresa .....	40
Gráfico 12 Las empresas que realizan análisis de crédito tienen menos dificultades en su capacidad de pago a la empresa .....	41
Gráfico 13 Se tienen el análisis de crédito en las cuentas incobrables por créditos otorgados .....	42
Gráfico 14 Para realizar la cobranza se aplica estratégica con política de cobros se toma en cuenta el historial de pago del cliente .....	43
Gráfico 15 La empresa maneja estrategias de política de cobro en la cobranza de efectivos .....	44
Gráfico 16 Los métodos de política de cobro que maneja la empresa brindan resultados positivos .....	45
Gráfico 17 Se cuenta con política de cobro encargada exclusivamente al cobro de clientes .....	46
Gráfico 18 La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a corto plazo.....	47

Gráfico 19 La empresa obtiene índice satisfactorio de solvencia a corto plazo ...	48
Gráfico 20 La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo.....	49
Gráfico 21 La empresa obtiene índice satisfactorio de la solvencia a largo plazo independencia financiera .....	50
Gráfico 22 La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo patrimonial .....	51

## Resumen

La investigación titulada “provisión de cuentas incobrables y su influencia en la solvencia en las empresas de tic en san isidro 2017” tuvo como objetivo Determinar si provisión de cuentas incobrables influye en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017, metodológicamente fue una investigación de tipo aplicado con diseño no experimental transversal, se tuvo como población 61 trabajadores del área de cobranzas de las empresas objeto de estudio y no se determinó la muestra aplicándose el cuestionario de encuesta a toda la población, se utilizó como técnica de investigación se empleó la encuesta y como instrumento cuestionario estructurado, según resultados obtenidos se llegó a la conclusión de que la gestión de la provisión de cuentas incobrables influye positivamente en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017 ya que existe evidencia estadística según la prueba de chi-cuadrado.

## Abstract

The research entitled "Provision of uncollectible accounts and their influence on the solvency of the companies of ICT in San Isidro 2017" was aimed at determining whether the provision of uncollectible accounts influences the solvency of the ICT companies of San Isidro period 2017, methodologically it was a type of research applied with a non-experimental cross-sectional design, we had 61 workers in the collection area of the companies under study and the sample was not determined by applying the survey questionnaire to the entire population, it was used as a research technique used the survey and as a structured questionnaire instrument, based on the results obtained, it was concluded that the management of the provision of uncollectible accounts positively influences the solvency of the ICT companies of San Isidro period 2017 as there is statistical evidence according to the test of chi-square.

# **I. INTRODUCCIÓN**

## 1.1 Realidad problemática

Por el crecimiento y desarrollo de la economía del nuestro país, se hace necesario una atención prioritaria al sistema empresarial, desarrollando políticas eficaces, realizando análisis económicos financieros de una forma sistemática y periódica dentro de las entidades, como instrumento para medir su actividad.

Para alcanzar sostenibilidad las empresas deben analizar cabalmente la situación económica financiera de las empresas, al encontrarse éstas en un entorno difícil y convulso, deben luchar por ser más competitivas y eficientes económicamente, haciendo un mejor uso de los recursos para elevar la productividad del trabajo y alcanzar mejores resultados con menos costos.

Muchas empresas a nivel nacional presentan problemas de solvencias por no manejar adecuadamente sus cuentas por cobrar presentándose muchos clientes deudores que se niegan a pagar o que simplemente desaparecen. Algunas a pesar de su necesidad no cuenta con área de créditos y cobranzas o es si existe no cuenta con recursos humanos calificados, ni materiales y equipos para una eficiente gestión.

La mala gestión de las cuentas por cobrar en las empresas siempre es una de las causas principales para sus problemas de solvencia generando incumplimiento con los proveedores e intereses moratorios, reducción de créditos financieros, baja expectativa laboral en los colaboradores, mala imagen frente a terceros y en caso extremos venta de activos a precios bajos.

( López, 2015) menciona que el crédito en las empresas representa un medio para atraer más clientes e incrementar sus utilidades. Sin embargo, recuperar esa cartera puede ser una labor difícil para los negocios por lo que recomienda que la cobranza sea planeada, hecha con profesionalismo y siga el procedimiento correcto. Asimismo menciona que los tres problemas comunes de cobranzas en las empresas son:

- a) No tener una persona 100% responsable del área de cobranza.
- b) No llevar un registro único de empresas o personas que nos deben
- c) No clasificar el nivel de cobranza de acuerdo al nivel de complejidad.

En las empresas de Tecnología de Información y Comunicación se observó que existen muchos clientes que tienen fuertes deudas y a pesar las constantes exigencias de pago realizadas no se tuvo resultados, situación que se da tanto con clientes del sector privado y público, esta realidad afecta de sobremanera la capacidad de pago de la empresa hacia sus proveedores recurriendo muchas veces a créditos innecesarios generando costos financieros en desmedro de su rentabilidad.

La empresa actualmente cuenta con un área de créditos y cobranzas donde no se están tomando las medidas necesarias y efectivas para recuperar las cuentas por cobrar.

A pesar de ser una empresa del sector tecnológico no sistematiza aun el control de créditos y cobranzas.

Debido a la problemática descrita con la presente investigación se pretende brindar alternativas de solución, analizando la realidad de la empresa y proponer una adecuada gestión de cuentas por cobrar de manera que no se tenga problemas de solvencia.



## 1.2 Trabajos previos

Aguilar (2013) en su tesis para optar el título profesional de contador público denominada “gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C”. - año 2012”, tuvo como objetivo Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. y llegó a la conclusión que la Corporación Petrolera SAC, tiene problemas de cobranzas originadas por políticas burocráticas por partes de sus principales clientes en la aprobación de facturas a sus contratistas, esto repercute en la disponibilidad de capital de trabajo.

Lizárraga (2010) En su tesis para optar el título profesional de contador público denominada “gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate”, tuvo como objetivo establecer como una buena gestión de cuentas por cobrar impacta favorablemente en la administración de capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate y llegó a la conclusión de que una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa también estar integrada a una plataforma tecnológica bancaria, para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar .

Galvez y Pinilla (2008) En su memoria para optar el título profesional de contador auditor denominada “cuentas por cobrar, teoría y aplicación, presentada a la universidad del Bio”, llegó a la conclusión que las cuentas por cobrar son simplemente un saldo adeudado por un cliente. La gestión de las cuentas por cobrar comienza con la decisión de conceder o no un crédito. El control de las cuentas por cobrar es el proceso para evaluar la política de crédito y determinar si ha habido cambios en los patrones de pagos de los clientes.

Hidalgo (2010) En su tesis denominada Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en un empresa de servicio de pre-prensa digital en Lima Cercado presentado a la universidad Privada San Martin para obtener el título profesional de contador público, tuvo como objetivo determinar la influencia del Control Interno en la Gestión de Créditos y Cobranzas en una empresa de servicios de pre-prensa digital en Lima-Cercado y llego a la conclusión de que es importante contar con un sistema de control interno en la gestión de créditos y cobranzas, el mismo que influirá favorablemente en la ética, prudencia y transparencia de éste, en el marco de las normas de control interno, el informe COSO y los nuevos paradigmas de gestión y control institucional; con lo cual se va a obtener información oportuna y razonable para una adecuada gestión en el área de créditos y cobranzas y evitar o reducir pérdidas e incrementar los ingresos por los créditos otorgados y cobranzas efectuadas.

(Becerra, Biamonte y Palacios (2017) en su tesis denominada Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C. presentada a la universidad Peruana de las Américas, llegó a la conclusión Las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo que nos muestra el incremento de 0,57% con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 160,090.00. La organización se verá perjudicada por el incumplimiento de pago oportuno según lo acordado en el documento y el riesgo de no cumplir en las fechas programadas vencidas, todo esto afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes.

### 1.3 Teorías relacionadas al tema

#### 1.3.1 Teorías relacionadas a provisión de cuentas incobrables

Teorías de cuentas por cobrar:

Son derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto.

Las cuentas por cobrar son un derecho exigible que sirve para el desarrollo de la compañía, la adquisición de un sistema contable brindaría información segura y detallada de los acontecimientos de la forma de pago, los programas contables nos brindan información para la toma de decisiones

y disminuir los riesgos del incumplimiento, los clientes morosos tienden a no pagar oportunamente los créditos otorgados, aumento los gastos financieros e interés con las entidades correspondientes. Pérez (2013, pág. 46)

Según Karina (2010) "son cantidades de derecho que poseen, por lo cual reflejan durante un periodo la deuda de los clientes. Por la obtención de créditos concedidos del servicio realizado, lo cual se pacta la cobranza en un determinado tiempo. Estipulado en documento de compromiso" (Pág. 32).

Cuando una empresa vende bienes y servicios, puede exigir efectivo en la fecha de la entrega o antes de la misma o bien puede conceder créditos a los clientes y permitir alguna demora en el pago. La concesión del crédito representa invertir en un cliente, se trata de una inversión vinculada a la venta de un producto o de un servicio.

Las cuentas por cobrar representan el crédito que concede la empresa a sus clientes, sin más garantías que la promesa de pago en un plazo determinado.

Concepto de crédito:

La palabra crédito proviene del latín "credere" que significa "tener confianza", que al mismo tiempo encierra un "riesgo crediticio" por la confianza otorgada en que el deudor pagará el importe de la operación.

Funciones básicas del crédito:

- a) Incremento del consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población (generalmente de bajos ingresos) adquieran bienes y servicios que normalmente no podrían adquirir en pago de contado.
- b) Fomento de uso de todo tipo de bienes y servicios.
- c) Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra.
- d) Efecto multiplicador e la economía, por aumentar el consumo y estimular la producción.

Clasificación de cuentas por cobrar:

Se clasifican atendiendo a su origen, a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados y otros deudores, separando los que provengan de ventas y servicios de los que tengan otro origen.

También se clasifican atendiendo a su disponibilidad, inmediata o corto plazo y a largo plazo.

Administración de cuentas por cobrar:

La administración de cuentas por cobrar, implica generalmente un dilema entre liquidez y productividad, ya que si se ofrecen muchas facilidades para la venta de los productos, se incrementarán las ventas y también las utilidades; pero por otra parte, se comprometen fondos en cuentas por cobrar, que finalmente disminuyen la liquidez de la empresa.

Forma parte de la administración financiera del capital de trabajo, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables tales como políticas de crédito comercial concedido a clientes y estrategia de cobros.

Generalmente en la empresa la inversión en cuentas por cobrar representa una inversión muy importante ya que representan aplicaciones de recursos que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo.

Objetivo de provisión de cuentas incobrables.

Es estimular las ventas y ganar clientes. Se tiende a considerarlas como un medio para vender productos y superar la competencia mediante el ofrecimiento de facilidades de crédito como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes.

Está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia. Cuando no existe competencia, generalmente la inversión en cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo no es significativa.

Es utilizado como herramienta de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades, para proteger su posición en el mercado.

Políticas de cuentas por cobrar:

Coopers (2002) considera “las políticas como criterios que posee la administración y que son la base para el establecimiento del control”, se entienden como políticas, los criterios generales que tienen por objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos.

Por ende, las políticas de las cuentas por cobrar, son las directrices que fija la organización orientadas a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido.

Existen varias políticas que deben emplearse para el manejo efectivo de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de administración y las políticas de cobranzas.

Políticas de crédito:

Lawrence (2003) señala que “son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder”. Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

Igualmente, Ettinger (2000), manifiesta que son “el soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados”. Un gerente que concede créditos de manera muy liberal ocasiona pérdidas excesivas a la organización.

Basándonos en lo expresado por los autores, es de suma importancia el establecimiento de políticas de crédito en toda empresa pues representarán las condiciones sobre las cuales se otorgarán créditos a los clientes, para con ello lograr un control más eficiente sobre aquellos que cumplen puntualmente con las obligaciones contraídas. Con el objetivo de llevar un adecuado control de la cuenta por cobrar en una empresa, es necesario implementar políticas de crédito y cobro que optimicen el capital de trabajo invertido.

Toda empresa, debería contar con una política de crédito. Si bien los controles internos en un proceso como ventas y cuentas por cobrar, normalmente existen, ya sea de manera formal o no, la elaboración de una sólida política de crédito puede ayudar a las organizaciones a entender mejor cómo trabajan, cómo recaudan, y qué problemas podrían existir que les impida disponer de mayor liquidez.

Una política de crédito debe ser documentado y servir de orientación para que se cumplan todas las etapas de ciclo de cobranza de manera óptima para quien la ejecuta. Este ciclo de cobranza comprende desde la recepción de la orden del cliente hasta el depósito bancario de la cobranza, que deben llevarse a cabo de la manera más eficiente de modo tal de reducir el plazo del ciclo de cobranza a lo más bajo posible y asimismo apoyar los objetivos de flujo de la compañía.

Entendamos que el efectivo de la empresa tiene un beneficio cuando se lo maneja de manera eficiente; es decir cuando la empresa debe salir a pedir prestado al mercado, además de incurrir en horas hombre muchas veces ocultas o que no son visibles, incurre en trabajo o carga administrativa adicional al tener que cumplir con requisitos de entidades financieras, y por último, abonar un costo por el uso de estos recursos.

Estos costos, los financieros de las entidades que son visibles, y los ocultos de las organizaciones, no tan visibles (horas hombre, carga de trabajo administrativo adicional, etc.), muchas veces pueden ser reducidos o incluso eliminados, con una mejor u óptima gestión y seguimiento del crédito que la compañía otorga a sus clientes.

Comencemos por entender cuál debiera ser el propósito de una política de crédito. El propósito de la política de crédito es apoyar el negocio, minimizar el riesgo de créditos incobrables y mejorar la planificación del flujo de efectivo.

La compañía, con o sin conocimiento otorga a sus clientes la posibilidad de abonar las ventas a plazo. Esto es, los días que transcurren desde la emisión de la perfección de la venta y por ende emisión de la factura correspondiente hasta el efectivo cobro de la misma. Los días de crédito actuales de una compañía en el mercado, dependiendo de su tamaño, nombre, segmento donde opera, y características de su clientela podrían llegar, supongamos, a 120 días. Esto puede parecer una barbaridad aunque también es muy real para muchas empresas hoy. También es muy real que esto trae aparejado un costo financiero implícito, que es el costo del capital que la compañía de hecho cede, ya que de necesitarlo, debería pagar por ello.

Entendiendo que esto conlleva ahora un costo para la organización, la política de crédito debe considerar esto y formular objetivos de reducción en el tiempo, de los días de crédito en el mercado, por medio de un proceso de crédito y cobranza más efectivo. Las facturas impagas deben mantenerse al mínimo posible, y la morosidad mayor a 60 días debe eliminarse.

Todos los clientes deben contar con una calificación de riesgo. A los fines de la elaboración e implementación de una política de crédito, es necesario calificar los clientes de acuerdo a la capacidad de pago y comportamiento posible y para ello la calificación podría ser evaluada y decidida por el gerente de finanzas de la compañía. La información que se evalúa y decisión a la que se arriba debe encontrarse documentada.

Política de cobranza:

Para Lawrence (2003), "son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento".

De la misma manera, Levy (2009), plantea que se refieren a "los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida". Es fundamental diseñarlas considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee la organización, así como sus objetivos y políticas.

Por su parte Brachfield, (2005), señala que "las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados".

De acuerdo con las ideas expuestas, los tres autores coinciden en mencionar que las políticas de cobranza rigen los procedimientos que la empresa emprende para efectuar el cobro de las cuentas por cobrar cuando estas han llegado a su vencimiento.

Sin embargo, Lawrence (2003), va más allá y considerando lo planteado, señala que existen varias alternativas que las empresas pueden emplear para antes de declarar la incobrabilidad de sus cuentas, algunas de esas alternativas son simples pero otras poseen un grado más alto de complejidad y de tiempo para que puedan verse los resultados.

En tal sentido, las políticas de cobranza revisten significativa importancia, por ello se tomarán en cuenta para el desarrollo de la investigación, puesto que aportan conocimientos claves sobre la variable cuentas por cobrar que se está estudiando, siendo los señalamientos hechos por Lawrence, J. (2003), los que mejor se adaptan a la investigación.

Se refiere a los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas.



Un proceso de cobranza incluye el envío de notificaciones de cobro, llamadas telefónicas, facturación, cobros a través de una agencia externa o incluso demandas.

La operación básica de cobranza abarca todas las operaciones que comprenden desde el momento en que se detecta que un crédito está en condiciones de ser cobrado, hasta que los valores resultantes de la cobranza son ingresados y contabilizados en la empresa.

La incobrabilidad en las cuentas por cobrar da indicios de que los procedimientos en la concesión del crédito no son los adecuados, lo cual dificulta realizar la operación de cobranza, lo que trae como consecuencia falta de oportunidad para la empresa de poder cubrir sus compromisos (créditos), con sus proveedores, así como incrementar la estimación para cuentas incobrables, la falta de efectivo para poder cubrir sus necesidades de operación y puede representar el cierre de operaciones, derivado de la ineficiencia en la administración de las cuentas por cobrar.

Provisión de cuentas de cobranza dudosa:

Según Espinoza (2005) “La provisión de cobranza dudosa consiste en reconocer como gasto del periodo la evidencia de incobrabilidad de ciertas partidas por cobrar; para de esta manera mostrar en el estado de situación financiera lo que realmente se espera que genere beneficios económicos a la empresa” (p. 1-15).

Cuentas incobrables:

Son aquellas cuentas por cobrar en donde la empresa acreedora agotó todos los recursos necesarios para poder recuperarlo y sin embargo no ha sido posible cobrarla.

### Efectos de cuentas incobrables

- a) Los efectos negativos de las cuentas incobrables para la empresa son las siguientes:
- b) Reduce el valor de los activos corrientes y por tanto del total de activos.
- c) Reduce las utilidades del periodo en que se reconoce por el incremento del gasto

### Métodos para cálculo de cuentas incobrables

Para el cálculo de los saldos estimado de cuentas incobrables, en la teoría contable se ha establecido diferentes métodos que son los siguientes:

- a) Porcentaje sobre saldos de las cuentas por cobrar
- b) Porcentaje del total de deudas vencidas o antiguas.
- c) Porcentaje sobre as ventas al créditos
- d) Provisión por partidas específicas y porcentaje general adicional.

### 1.3.2 Teorías relacionadas a la solvencia

#### Conceptos y definiciones de solvencia

Se considera solvente una empresa cuando está en capacidad para hacer frente a sus obligaciones con el producto de la realización de sus activos. El grado de solvencia de la empresa está determinado en la medida que el valor de realización de sus activos sea superior a la cuantía de sus deuda. Significa, por lo tanto, la medición de las fuentes financieras propias y ajenas que concurren a la formación de la inversión total de la empresa. (Hidalgo, 2005, pág. 92)

Los índices de solvencia permiten determinar el respaldo que tiene la empresa para asumir nuevas obligaciones y/o señalar el grado de participacion de los capitales en el financiamiento de las inversiones totales,es decir,se utilizan para apreciar las garantías patrimoniales que ofrece el ente y la forma cómo se han aplicado los capitales propios y ajenos.

## Solvencia a corto plazo

La solvencia empresarial a corto plazo viene definida por los recursos financieros disponibles para hacer frente a los compromisos de pagos. Conocer la naturaleza de estos compromisos financieros y así definir su probable comportamiento.

### La razón de solvencia a corto plazo

También llamado como liquidez corriente se refiere a la capacidad que tiene la empresa para afrontar sus acreencias o deudas a corto plazo (Calderón, 2008, pág. 151)

La formula para determinar la solvencia a corto plazo es la siguiente:

$$\text{Solvencia corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Si AC/PC es mayor a 1 la empresa es solvente, es decir tiene capacidad para pagar sus deudas a corto plazo.

Si AC/PC es menor a 1 existe situación de suspensión de pagos. Si todos los acreedores quieren cobrar, algunos no podrían hacerlo.

En general, el valor óptimo según expertos de solvencia a corto plazo está entre 1.5 y 2.

### Solvencia a largo plazo:

La solvencia empresarial, analizada desde el largo plazo, es fundamental para prever futuras contingencias cuando se vaya paulatinamente convirtiendo en corto plazo como consecuencias de que el tiempo futuro se hace presente, y por tanto en el plano empresarial y de gestión se vayan venciendo las correspondientes anualidades financieras.

Se relaciona con la solvencia empresarial en su sentido más amplio, con la estabilidad de la empresa y con la capacidad de la misma para hacer frente a sus pagos.

Tiene por objeto evaluar la capacidad de la empresa para atender sus deudas y compromisos financieros a largo plazo

Se analiza el equilibrio financiero a largo plazo, es decir la capacidad de la empresa para sobrevivir en el tiempo, estableciendo pautas que evalúen el riesgo de crédito a largo plazo.

Índice de autonomía financiera:

La autonomía se define como la capacidad de la empresa para tomar decisiones de financiación e inversión con independencia. A mayor endeudamiento a largo plazo, mayor presencia de los prestamistas, es decir menor autonomía.

Cuanto mayor sea el ratio, significa que cada vez los recursos propios financian un mayor porcentaje de la inversión de la empresa, cada vez que la empresa está menos endeudada. Significa que este endeudamiento puede influir menos en las decisiones que tome la empresa, es decir va tener una mayor autonomía.

Si el ratio es mayor representa mayor autonomía. Pero no significa que esté bien financiada. Para decidir si una empresa debe financiarse más o menos con recursos propios o pasivo debemos acudir al análisis de la rentabilidad.

Índice de solvencia financiera:

La solvencia financiera señala el grado de participación que tiene terceros en las inversiones totales de la entidad. Un porcentaje bajo podría ser indicio de estar en condiciones de asumir nuevos compromisos; en cambio, un alto porcentaje significa saturación de obligaciones. Potencialmente peligroso resulta la concentración de deudas en el corto plazo, por ello, el analista interesado deberá, adicionalmente, relacionar en forma separada el pasivo corriente y el pasivo no corriente contra el total activo (Calderón , 2008, pág. 166).

El índice de solvencia financiera, también denominada palanca financiera, se obtiene dividiendo el pasivo entre el activo. Tanto el numerador como el denominador incluyen el corriente y el no corriente

$$\text{Solvencia financiera} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

#### Índice de solvencia patrimonial

La solvencia patrimonial, también denominada relación de endeudamiento, resulta de dividir el pasivo entre el patrimonio neto. El numerador incluye el pasivo corriente y no corriente; el patrimonio neto presenta los saldos al cierre del ejercicio excluyendo las acciones en tesorería si las hubiera.

La solvencia patrimonial, refleja la forma como participan terceros en relación al patrimonio neto de la empresa. Un coeficiente alto, con mayor concentración en el pasivo corriente, podría significar un peligro potencial por la presión que los acreedores en su conjunto pueden ejercer en un momento determinado. Por otro lado, un porcentaje bajo podría denotar un patrimonio neto elevado susceptible de disminuir los rendimientos y/o una gestión cautelosa que no hace uso adecuado de los capitales ajenos.

La fórmula para determinar la solvencia patrimonial es la siguiente:

$$\text{Solvencia patrimonial} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total Patrimonio Neto}}$$

## 1.4 Formulación del problema

### 1.4.1 Problema general

¿Cómo la provisión de cuentas incobrables influye en la solvencia de las empresas TIC - San Isidro 2017?

### 1.4.2 Problemas específicos

¿De qué manera las políticas de crédito influyen en la solvencia a corto plazo de las empresas de Tecnología de Información y Comunicación - San Isidro 2017?

¿Cómo el análisis de crédito influye en la solvencia a largo plazo de las empresas de Tecnología de Información y comunicación – San Isidro 2017?

¿De qué manera las políticas de cobro influyen en la solvencia a corto plazo de las empresas de Tecnología de Información y comunicación – San Isidro 2017?

## 1.5 Justificación de estudio

### 1.5.1 Pertinencia

El presente trabajo es pertinente para determinar influencia entre las variables provisión de cuentas incobrables en la solvencia de las empresas TIC - San Isidro 2017, que a priori no se conoce.

### 1.5.2 Relevancia social

Los resultados de la investigación serán de utilidad a los administradores de las empresas de TIC en el distrito de San Isidro, así mismo a los estudiantes de la carrera de contabilidad para futuros estudios relacionados al tema.

### 1.5.3 Implicancias practicas

Los resultados de investigación serán de la ayuda a las empresas de TIC para que conozcan su realidad en cuanto a la provisión de cuentas incobrables e índices de solvencia y en caso de encontrar deficiencias se tomen medidas correctivas para obtener mejores resultados.

### 1.5.4 Valor teórico

Las teorías contenidas en la investigación, como los resultados servirán de fuente de información para futuras investigaciones, sentando precedente o antecedente.

## 1.6 Hipótesis

### 1.6.1 Hipótesis general

La Provisión de cuentas incobrables influye positivamente en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

### 1.6.2 Hipótesis específicas

Las políticas de crédito influye favorablemente la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

El análisis de créditos influye favorablemente en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

Las políticas de cobro influyen favorablemente en la solvencia a largo plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.



## 1.7 Objetivos

### 1.7.1 Objetivo general

Determinar si provisión de cuentas incobrables influye en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

### 1.7.2 Objetivos específicos

Conocer si las políticas de crédito influyen en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

Conocer si el análisis de créditos influye en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

Conocer si las políticas de cobro influyen en la solvencia a largo plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

## **II. MÉTODO**

## 2.1 Diseño de investigación

### 2.1.1 Enfoque de la investigación

La presente investigación es de enfoque cuantitativo Según el Ministerio del Poder Popular para la Educación (2013), protege la utilización de los procesos cuantitativos, con el uso de técnicas de contar, medir y de razonamiento indeterminado.

De acuerdo a la teoría antes mencionada, este trabajo de investigación es: de enfoque cuantitativo.

### 2.1.2 Nivel de investigación

El nivel es descriptivo-correlacional, porque va a describir a las variables y correlacional para saber el grado relación entre la variable 1 planificación financiera y la variable 2 estructura de capital.

Sampieri (2014), mencionan que el tipo de estudio descriptivo describe situaciones, fenómenos, sucesos y contextos; busca mostrar precisión y como se manifiestan. (p. 92).

### 2.1.3 Tipo de Investigación

Es tipo de estudio es aplicado porque en la investigación se aplicarán las teorías de las variables provisión de cuentas incobrables y la solvencia para la solución de problemas empresariales en la práctica.

### 2.1.4 Diseño de la Investigación

El diseño de investigación es no experimental, ya que no se manipularan las variables de estudio y la obtención de datos se darán en un solo momento.

## 2.2 Variables, operacionalización

<b>Variables</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escala de Medición</b>
<b>Provisión de cuentas incobrables</b>	consiste en reconocer como gasto del periodo la evidencia de incobrabilidad de ciertas partidas por cobrar; para de esta manera mostrar en el estado de situación financiera lo que realmente se espera que genere beneficios económicos a la empresa(Espinoza,2005)	Coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables tales como políticas de crédito, el análisis de crédito, las condiciones de crédito y las políticas de cobro empleadas por la organización	Políticas de crédito	Plazos de crédito	Ordinal
				Condiciones de crédito	
			Análisis de créditos	Información de representantes de ventas y otros empleados	
				Capacidad de pago del cliente	
				Historial de pago del cliente	
			Políticas de cobro	Estrategias de cobranza	
Métodos de cobro					
<b>Solvencia empresarial</b>	En la concepción financiera entendemos por solvente al que atiende sus deudas con puntualidad, de lo que se sucede que una empresa será solvente cuando atienda con puntualidad sus compromisos de pago (Gómez, 2014).	Es la capacidad que tiene una empresa de pagar oportunamente sus deudas pudiendo ser dichas deudas a corto o largo plazo.	Solvencia a corto plazo	Índice de solvencia a corto plazo	
				Solvencia a largo plazo	Índice de autonomía o independencia financiera
			Índice de solvencia financiera		
			Índice de solvencia Patrimonial		

## 2.3 Población y muestra

### 2.3.1 Población

La población estuvo constituida por los trabajadores del área de gestión de cobranzas de las empresas de TIC en el distrito de San Isidro al 2017 quienes en total son 61 los cuales se detallan a continuación:

López, R. (2006), define la población como:

“Un conjunto de elementos cuyas características tratamos de estudiar, y acerca del cual deseamos obtener información para análisis, constituye lo que se conoce como población, universo o colectivo” (pág. 190).

### 2.3.2 Muestra

Hernández et al. (2014), definen:

La muestra viene a ser un subgrupo de un total de la población sobre la cual se quiere realizar la investigación, de la cual se tiene que recolectar datos para procesar información, cuando la población es muy grande se opta por aplicar el instrumento solo a la muestra obtenida a través de una fórmula estadística, en otras palabras la muestra es una parte de la población a la cual vamos a tomar en cuenta para el desarrollo de una investigación (pág. 175).

Por el tamaño relativamente pequeño de la población no se determina una muestra por lo que el estudio fue censal y se trabajó con los 61 trabajadores de la población.

## 2.4 Técnicas, instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

### 2.4.1 Técnica

Hernández et al. (2014), señala que:

Para realizar cualquier tipo de investigación cuantitativa se debe aplicar un instrumento para medir las variables que se encuentran en las hipótesis, y en el caso de que no haya hipótesis solo para medir las variables de interés, esta medición se hace eficaz cuando el instrumento de recolección de datos presenta en su contenido las variables que tenemos en mente evaluar (págs. 199 - 200).

La técnica que se empleará para realizar una encuesta con respecto a la gestión de cuentas por cobrar será la encuesta.

### 2.4.2 Instrumento

Hernández et al. (2014), señala que:

La recolección de datos es un punto muy importante dentro de la investigación debido a que solo con la obtención de los datos necesarios se puede llegar a un buen resultado con lo que se está investigando, para lo cual es necesario que se pueda plantear de manera correcta las preguntas que se aplicaran para que los resultados sean más eficientes, sin olvidar que es muy importante medir las cualidades, los atributos de las variables de investigación (pág. 198).

Mediante este instrumento se obtendrán los datos con respecto a la gestión de cuentas por cobrar y se aplicaran a la muestra.

### 2.4.3 Validez

Medina, R. (2012), explica que “la validez es el grado de medición de los instrumentos que pretenden medir. La validación se concreta en la revisión de la investigación. La validez vendría a ser el caso más complejo que debe ser aplicado en todo instrumento”.

Para dar validez al instrumento de medición y verificar si realmente mide la variable que pretende medir, serán evaluados por expertos y el asesor de investigación.

#### 2.4.4 Confiabilidad

El rigor y calidad para evaluar un instrumento depende fundamentalmente de cómo se aborde la confiabilidad y validez, un instrumento debe demostrar ser confiable luego valido, si un instrumento no opera bien entonces no es confiables y por ende no sería útil en conclusión no es válido.

La confiabilidad del cuestionario se calculó mediante coeficiente Alfa de Cronbach.

Hernández, Fernández y Baptista (2014)

El coeficiente alfa de Cronbach puede tomar valores entre 0 y 1, donde: 0 significa confiabilidad nula y 1 representa confiabilidad total. Esta técnica supone que los ítems están correlacionados positivamente unos con otros pues miden en cierto grado una entidad en común. De no ser así, no hay razón para creer que puedan estar correlacionados con otros ítems que pudiesen ser seleccionados, por lo que no podría haber una relación entre la prueba y otra similar (p. 304).

La fórmula del alfa de cronbach es la siguiente:

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

Donde:

$S_i^2$  es la varianza del ítem  $i$ ,

$S_t^2$  es la varianza de los valores totales observados y  $k$  es el número de preguntas o ítems.

## 2.5 Método de análisis de datos

Para el análisis de datos se empleó la estadística descriptiva, a fin de conseguir los resultados en términos de porcentajes, frecuencias y ser representados en cuadros. Para la prueba de hipótesis se empleara el índice chi cuadrado. Prueba no paramétrica que sirve para comprobar el efecto de las variables a través de los resultados de la encuesta (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 318).

## 2.6 Aspectos éticos

Para el desarrollo de la presente investigación se aplica y se aplicará los principios éticos de autonomía, veracidad y respeto a la dignidad humana, durante todo el proceso del estudio.



### **III. RESULTADOS**

### 3.1 Análisis de confiabilidad del instrumento

Análisis de confiabilidad del instrumento para la variable provisión de cuentas incobrables.

Tabla 1  
*confiabilidad primera variable provisión de cuentas incobrables*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,919	16

Fuente: Elaboración propia datos del spss versión 24

El cuestionario de encuesta empleado para la variable provisión de cuentas incobrables consta de 16 ítems, con una muestra de 61 personas. El nivel de confiabilidad es de 0.919 según resultado obtenido empleando el software estadístico SPSS versión 24.

Tabla 2  
*confiabilidad segunda variable solvencia*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,847	5

Fuente: Elaboración propia datos del spss versión 24

El cuestionario de encuesta empleado para la variable solvencia consta de 5 ítems, con una muestra de 61 personas. El nivel de confiabilidad es de 0.847 según resultado obtenido empleando el software estadístico SPSS versión 22.

Tabla 3 *Magnitudes según rango de escala Alfa de cronbach*

Rangos	Magnitudes
0.01 a 0.20	Confiabilidad nula
0.21 a 0.40	Confiabilidad baja
0.41 a 0.60	Confiable
0.61 a 0.80	Muy confiable
0.81 a 1.00	Excelentemente confiable

El valor de alfa de cronbach se aplicará usando e SPSS, ya que esta herramienta nos facilita en el cruce de información para obtener la fiabilidad del instrumento. El coeficiente del alfa de cronbach mientras más aumente los Ítems mayor será la varianza y mientras más homogénea sean los resultados mayor aproximación al 1, resultado altamente confiable ya que mientras más se acerca al 1 mayor fiabilidad del instrumento. Si el resultado sale 0 quiere decir que se considera confiabilidad nula y resulta negativo quiere decir que no hay correlación entre las variables.

Tabla 4  
*Estadísticas de fiabilidad dos mitades*

Alfa de Cronbach	Parte 1	Valor	,871
		N de elementos	11 <sup>a</sup>
	Parte 2	Valor	,892
		N de elementos	10 <sup>b</sup>
	N total de elementos		21
Correlación entre formularios			,884
Coeficiente de Spearman-	Longitud igual		,883
Brown	Longitud desigual		,884
Coeficiente de dos mitades de Guttman			,883

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

#### Interpretación:

Tomando en consideración la opinión de Ruiz, podemos decir que nuestro instrumento es altamente confiable, debido a que muestra un alfa total de las dos variables de 0.884, y para la primera variable Provisión de cuentas incobrables un alfa de 0.871 llegando a ser altamente confiable y para la segunda variable solvencia, alcanzando un alfa de 0.892, demostrando de esta manera que nuestro instrumento es confiable porque no existe una varianza relativa entre la respuesta de los encuestados y según demanda el alfa saldrá confiable siempre que exista una relación en las respuestas obtenidas de un público similar.

## 3.2 Tablas de frecuencia:

Tabla 5  
Género de encuestados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	25	41,0	41,0	41,0
	Femenino	36	59,0	59,0	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

## Interpretación:

Según la tabla 05 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 59% de los encuestados son de género femenino y el 41% son masculino.



Gráfico 1 Género de encuestados

Tabla 6  
Grado de instrucción de encuestados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Superior no universitario	10	16,4	16,4	16,4
	Superior universitario	51	83,6	83,6	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 06 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que Los trabajadores encuestados el 83.6 son de superior universitario y el 16.4 son de superior no universitario.

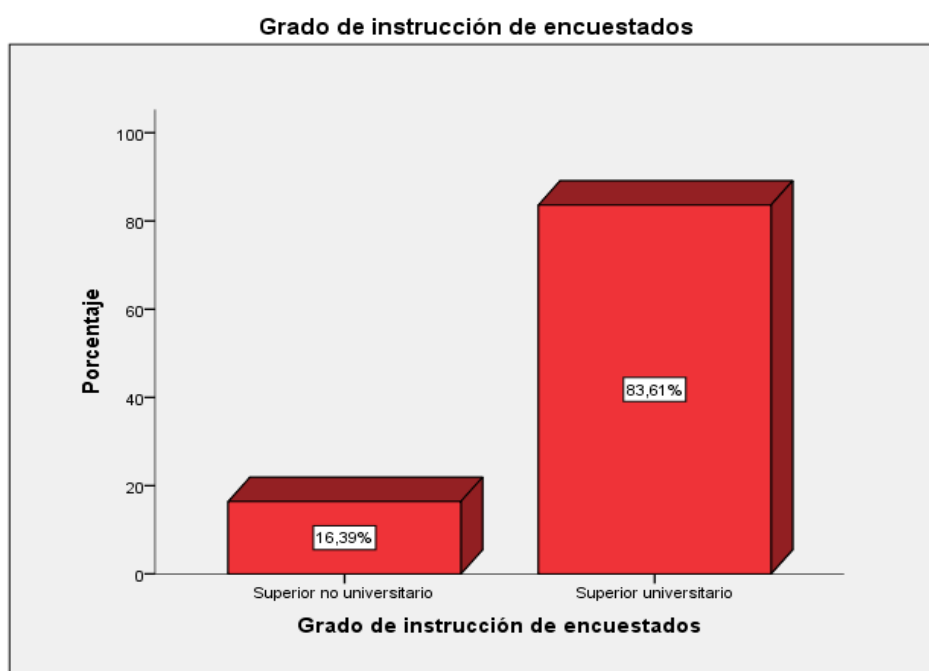


Gráfico 2 Grado de instrucción de encuestados

Tabla 7  
*Las políticas de crédito que otorga su empresa son determinado*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	4	6,6	6,6	6,6
	A veces	8	13,1	13,1	19,7
	Casi siempre	39	63,9	63,9	83,6
	Siempre	10	16,4	16,4	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 07 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que el 63.9% indican casi siempre son determinados lo que otorga crédito, mientras el 16.4 indican siempre, el 13.1% indican a veces y el 6.6% indican casi nunca.

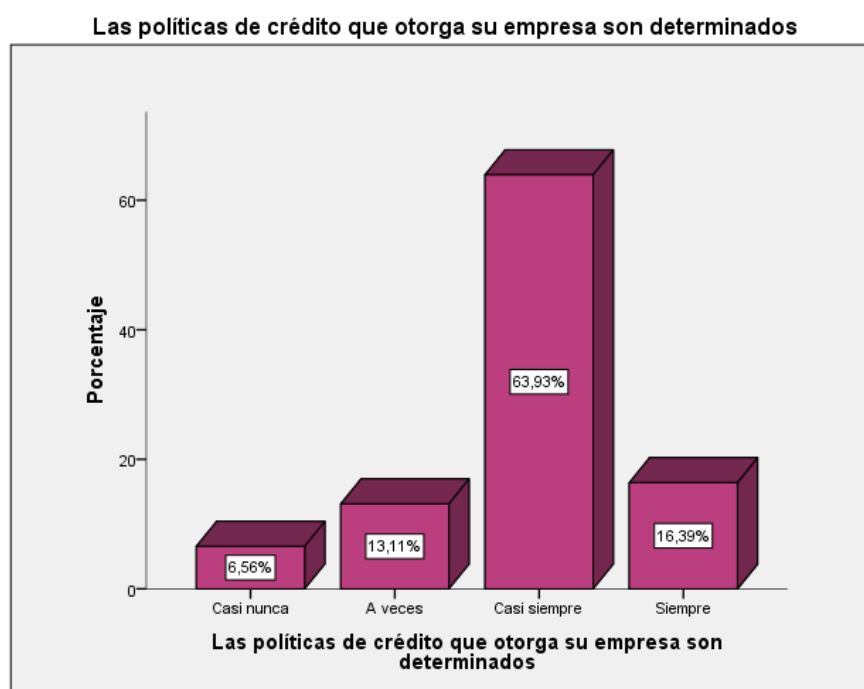


Gráfico 3 *Las políticas de crédito que otorga su empresa son determinado*

Tabla 8  
*Las políticas de crédito que otorga su empresa son óptimas*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,6	1,6
	Casi nunca	4	6,6	8,2
	A veces	9	14,8	23,0
	Casi siempre	39	63,9	86,9
	Siempre	8	13,1	100,0
	Total	61	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 08 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que Del 100% de los encuestados, el 63.9% indican casi siempre la política de crédito que otorga su empresa son óptimo, mientras que el 14.8% indican a veces son óptimas, el 13.1% indican siempre son óptimas, el 6.6% indican casi nunca es óptima y el 1.6% indican casi nunca es óptima.

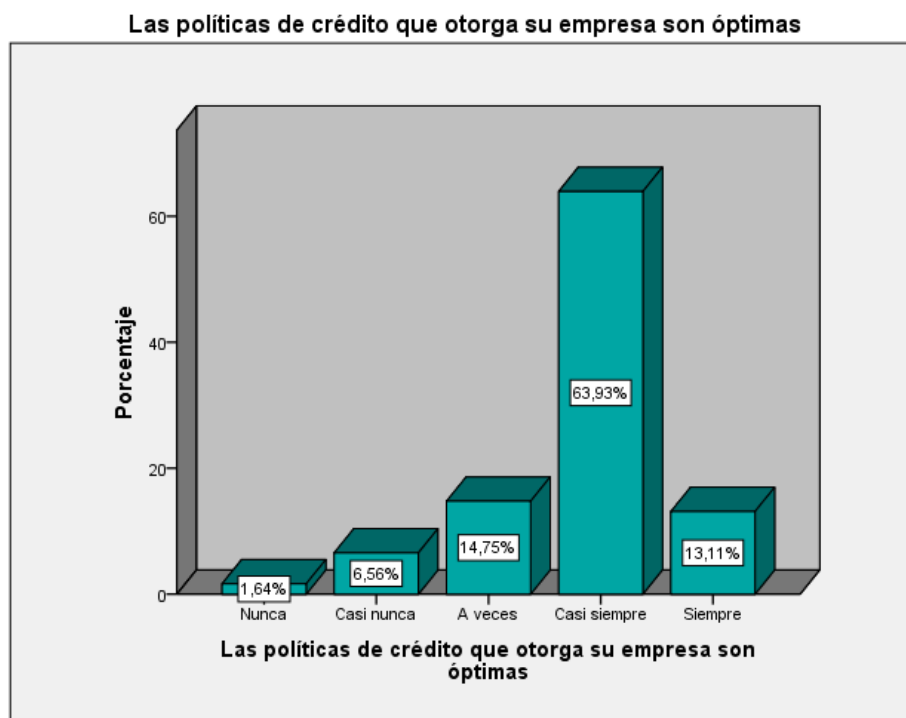


Gráfico 4 *Las políticas de crédito que otorga su empresa son óptimas*

Tabla 9  
*Las políticas de crédito son generalmente a corto plazo*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	4,9	4,9
	A veces	20	32,8	37,7
	Casi siempre	24	39,3	77,0
	Siempre	14	23,0	100,0
	Total	61	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 09 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que Del 100% de los encuestados, el 39.3% indican casi siempre son otorgados a corto plazo, el 32.8% indican a veces se otorga a corto plazo, el 23% indican siempre la empresa otorga crédito a corto plazo y el 4.9% indican casi nunca otorga a corto plazo.

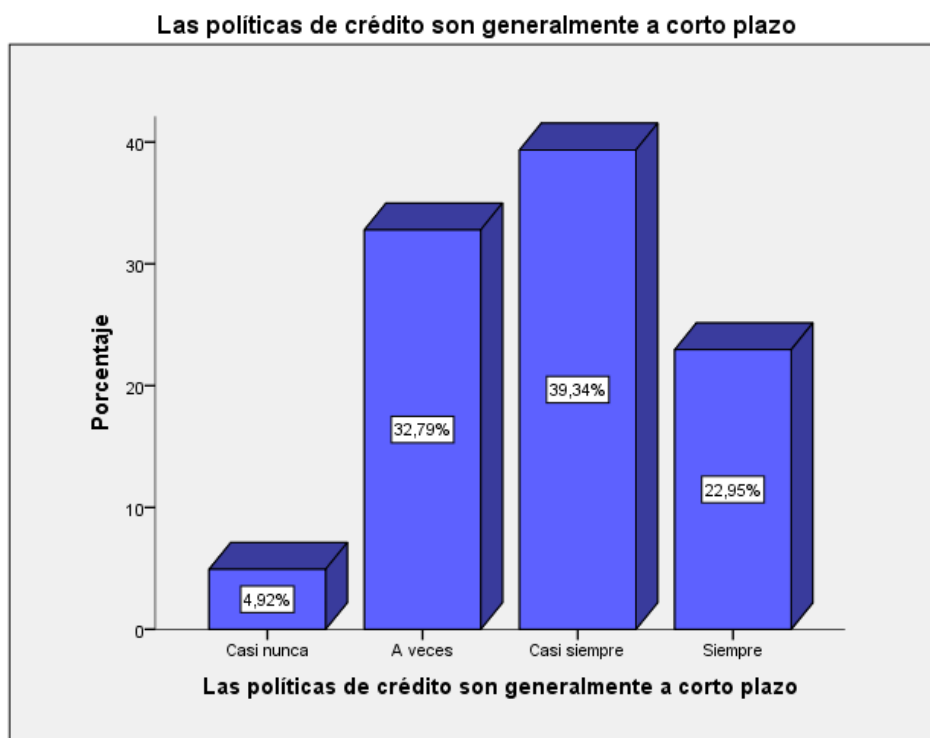


Gráfico 5 *Las políticas de crédito son generalmente a corto plazo*



Tabla 10

*Se establecen por escrito las condiciones de política de crédito a los clientes*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,6	1,6	1,6
	Casi nunca	5	8,2	8,2	9,8
	A veces	12	19,7	19,7	29,5
	Casi siempre	25	41,0	41,0	70,5
	Siempre	18	29,5	29,5	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 10 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 41% de los encuestados indican casi siempre se establece las condiciones de política de crédito a los clientes, el 29.5% indican siempre se estable las condiciones de la política de crédito, el 19.7% indican a veces se estable las condiciones, el 8.2% indican casi nunca se estable las condiciones a los clientes y el 1.6% indican nunca se estable las condiciones a los clientes.

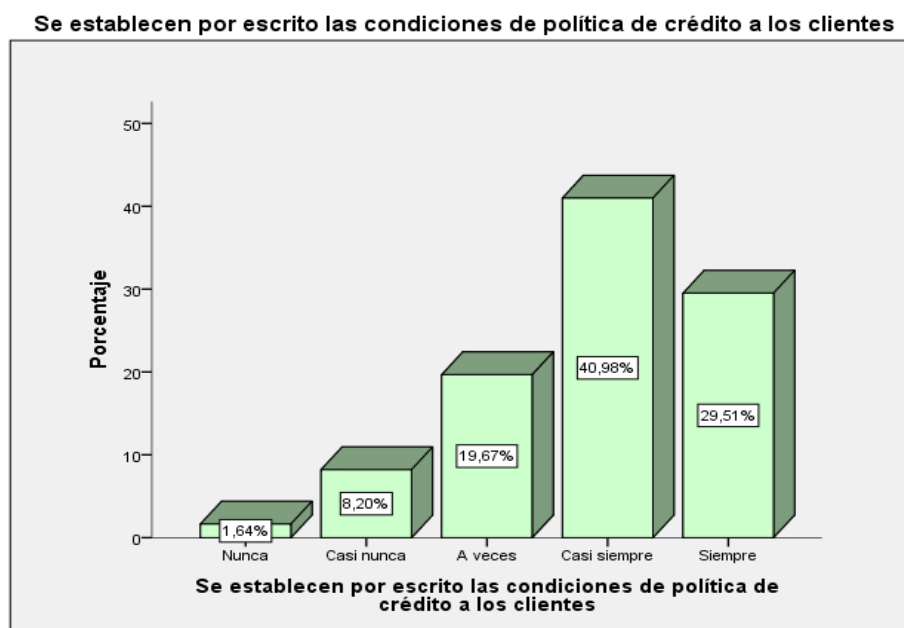


Gráfico 6 *Se establecen por escrito las condiciones de política de crédito a los clientes*

Tabla 11

*Se establecen y aplican condiciones para otorgar las políticas de créditos en la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	8,2	8,2	8,2
	A veces	10	16,4	16,4	24,6
	Casi siempre	33	54,1	54,1	78,7
	Siempre	13	21,3	21,3	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 11 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 54.1% de los encuestados indican casi siempre se establecen y aplican condiciones para otorgar las políticas de crédito, el 21.3% indican siempre se establecen e aplican las condiciones, 16.4% indican a veces se establecen e aplican las condiciones y 8.2% indican casi nunca se establecen e aplican condiciones para otorgar las políticas de créditos.

**Se establecen y aplican condiciones para otorgar las políticas de créditos en la empresa**

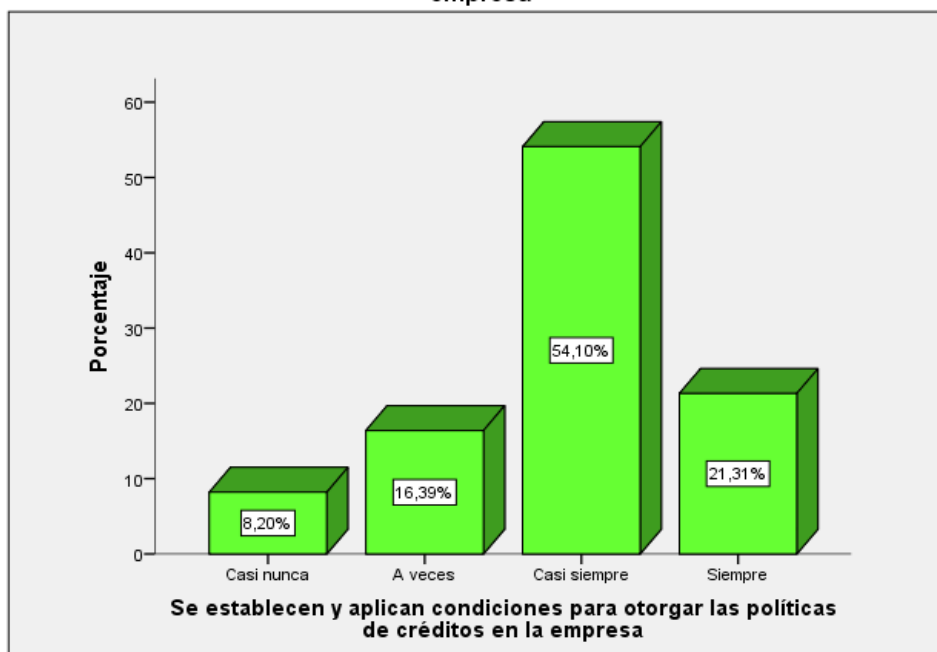


Gráfico 7 Se establecen y aplican condiciones para otorgar las políticas de créditos en la empresa

Tabla 12

*Se otorgan política de créditos en la medida que no afecten la liquidez*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,6	1,6	1,6
	Casi nunca	4	6,6	6,6	8,2
	A veces	9	14,8	14,8	23,0
	Casi siempre	33	54,1	54,1	77,0
	Siempre	14	23,0	23,0	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 12 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 54.1% de los encuestados indican casi siempre se otorga política de créditos en la medida que no afecten la liquidez, el 23% indican siempre otorga políticas de crédito en la medida que no afecta la liquidez, 14.8% indican a veces se otorga política de créditos, el 6.6% indican casi nunca se otorga política de créditos en la medida que no afecte la liquidez

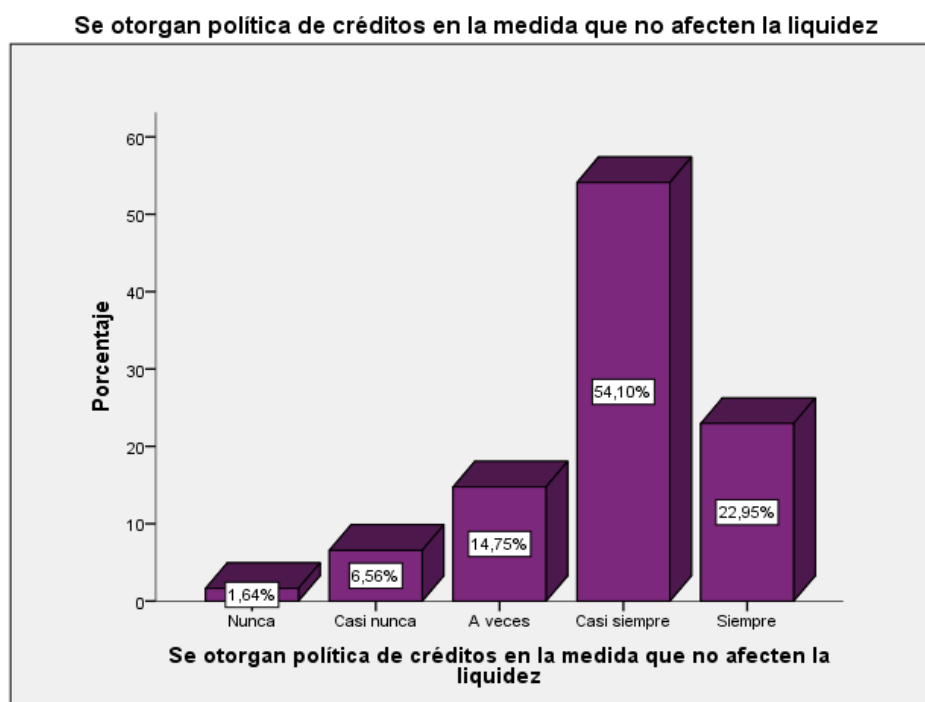


Gráfico 8 Se otorgan política de créditos en la medida que no afecten la liquidez

Tabla 13

*A los clientes que se atrasan o dejan de pagar se evita otorgarles nuevas políticas de créditos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	4,9	4,9	4,9
	A veces	15	24,6	24,6	29,5
	Casi siempre	34	55,7	55,7	85,2
	Siempre	9	14,8	14,8	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 13 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 55.7% de los encuestados indican casi siempre se evita otorgarles nuevas políticas de crédito si se atrasan de pagar, el 24.6% manifiestan a veces se evita otorgarles nuevas políticas de crédito, 14.8% indican siempre se evita otorgarles nuevas políticas de crédito y el 4.9% indican casi nunca evita otorgarles nuevas políticas de créditos a los clientes que se atrasan o dejan de pagar

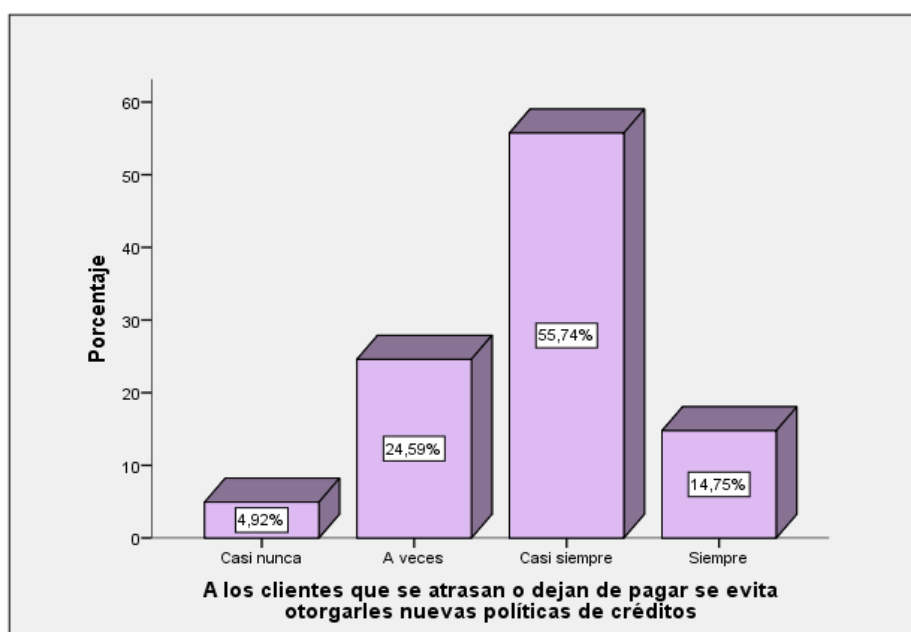


Gráfico 9 *A los clientes que se atrasan o dejan de pagar se evita otorgarles nuevas políticas de créditos*

Tabla 14

*Se utiliza el análisis de crédito para la información de los clientes, obtenida por los representantes de venta y otros empleados para otorgar créditos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	6	9,8	9,8	9,8
	A veces	10	16,4	16,4	26,2
	Casi siempre	33	54,1	54,1	80,3
	Siempre	12	19,7	19,7	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 14 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que Del 100% de los encuestados, el 54.1% manifiestan casi siempre se utiliza análisis de crédito para la información de los clientes, EL 19.7% manifiestan siempre utilizan el análisis de crédito para la información, el 16.4% manifiestan a veces utilizan el análisis de crédito para la información de los clientes y el 9.8% manifiestan casi nunca utilizan el análisis de crédito para la información de clientes, obtenidas por los representantes de venta u otros empleados para otorgar crédito.

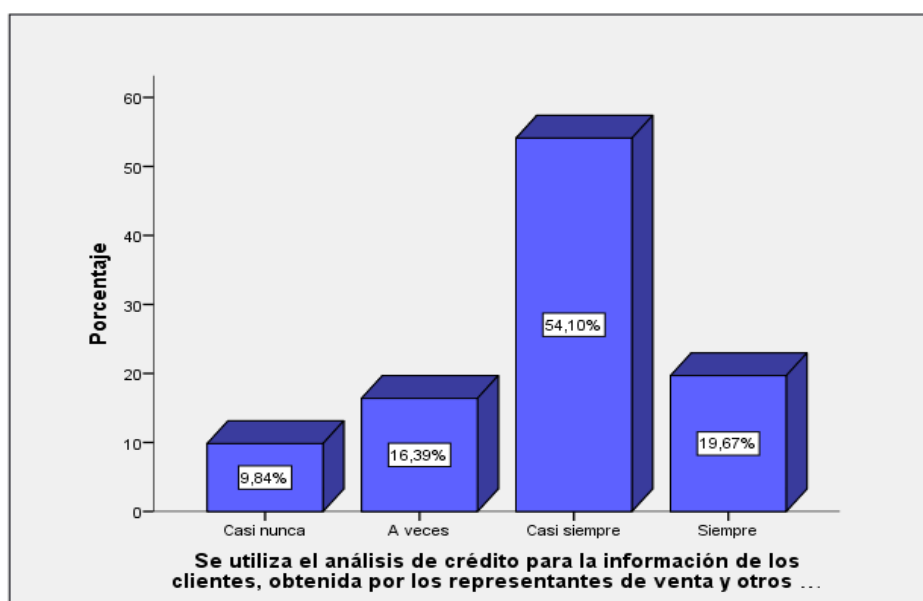


Gráfico 10 *Se utiliza el análisis de crédito para la información de los clientes, obtenida por los representantes de venta y otros empleados para otorgar créditos*

Tabla 15

*La información obtenida del análisis de crédito por los representantes de venta y otros empresariales son relevante para la empresa*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	3,3	3,3	3,3
	A veces	15	24,6	24,6	27,9
	Casi siempre	29	47,5	47,5	75,4
	Siempre	15	24,6	24,6	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 15 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que Del 100% de los encuestados, el 47.5% manifiestan casi siempre la información obtenida de análisis de crédito por los representantes u otros empresariales son relevantes para la empresa, EL 24.6% manifiestan siempre la información es relevante para la empresa, el 24.6% manifiestan a veces es relevante la información para la empresa y el 3.3% manifiestan casi nunca la información es relevantes para la empresa.

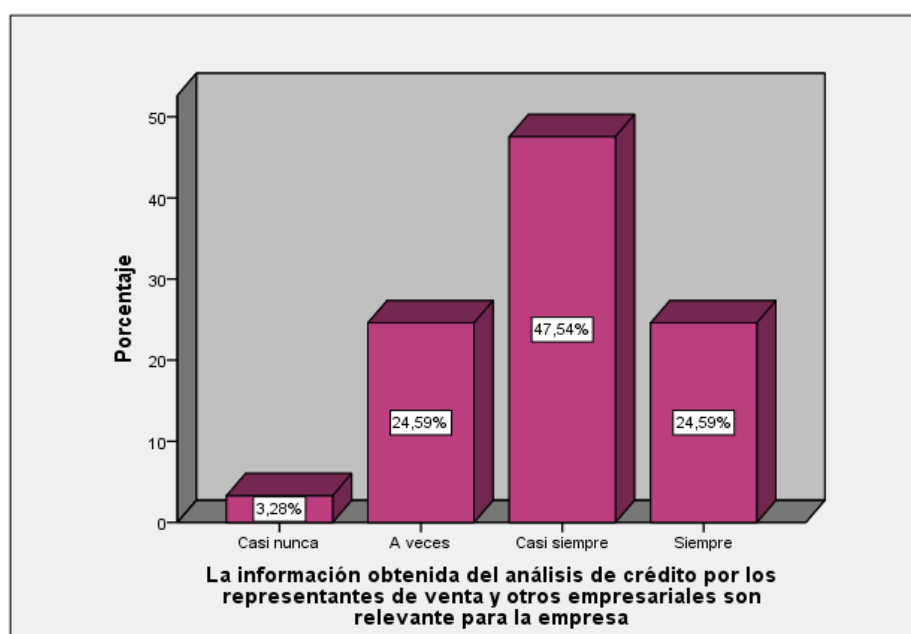


Gráfico 11 *La información obtenida del análisis de crédito por los representantes de venta y otros empresariales son relevante para la empresa*

Tabla 16

*Las empresas que realizan análisis de crédito tienen menos dificultades en su capacidad de pago a la empresa.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	4	6,6	6,6	6,6
	A veces	6	9,8	9,8	16,4
	Casi siempre	37	60,7	60,7	77,0
	Siempre	14	23,0	23,0	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 16 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 60.7% encuestados manifiestan casi siempre las empresas que realizan análisis de crédito tienen menos dificultades en su capacidad de pago a la empresa, EL 23% manifiestan siempre si realizan el análisis de crédito tienen menos dificultad en su capacidad de pago, el 9.8% manifiestan a veces se realiza el análisis de crédito entonces tendrá mayor dificultad en su capacidad de pago y el 6.6% manifiestan casi nunca se realiza el análisis de crédito en este caso habrá mayor dificultad en su capacidad de pago a la empresa

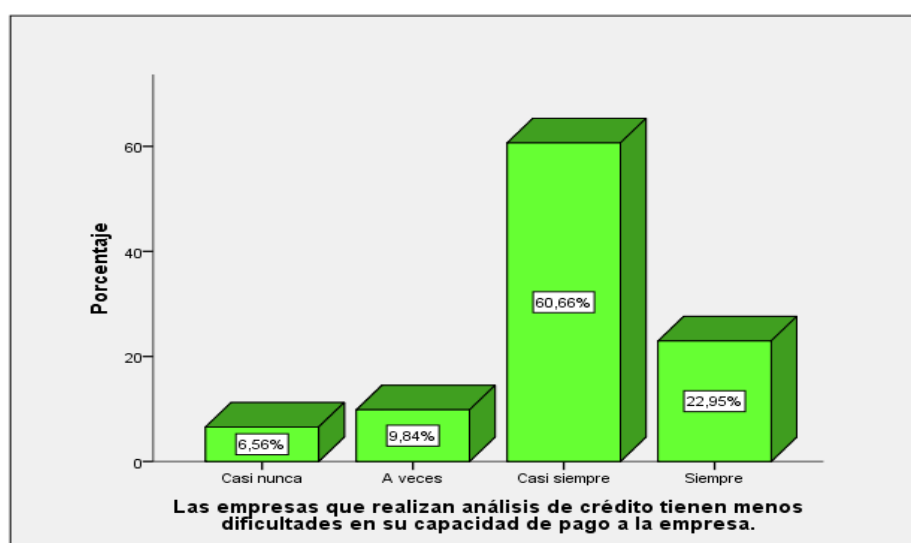


Gráfico 12 *Las empresas que realizan análisis de crédito tienen menos dificultades en su capacidad de pago a la empresa*

Tabla 17

*Se tienen el análisis de crédito en las cuentas incobrables por créditos otorgados*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	8,2	8,2	8,2
	A veces	14	23,0	23,0	31,1
	Casi siempre	28	45,9	45,9	77,0
	Siempre	14	23,0	23,0	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

#### Interpretación:

Según la tabla 17 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que Del 100% de los encuestados, el 55.7% indican casi siempre se realiza análisis de crédito y riesgos de cobro para todos los créditos otorgados, el 19.7% manifiestan siempre se realizan el análisis de crédito e riesgos de cobro, el 19.7% manifiestan a veces se realiza el análisis de crédito e riesgo de cobro de créditos y el 1.6% manifiestan casi nunca se realiza el análisis de crédito e riesgo de cobro para todos los créditos otorgados.

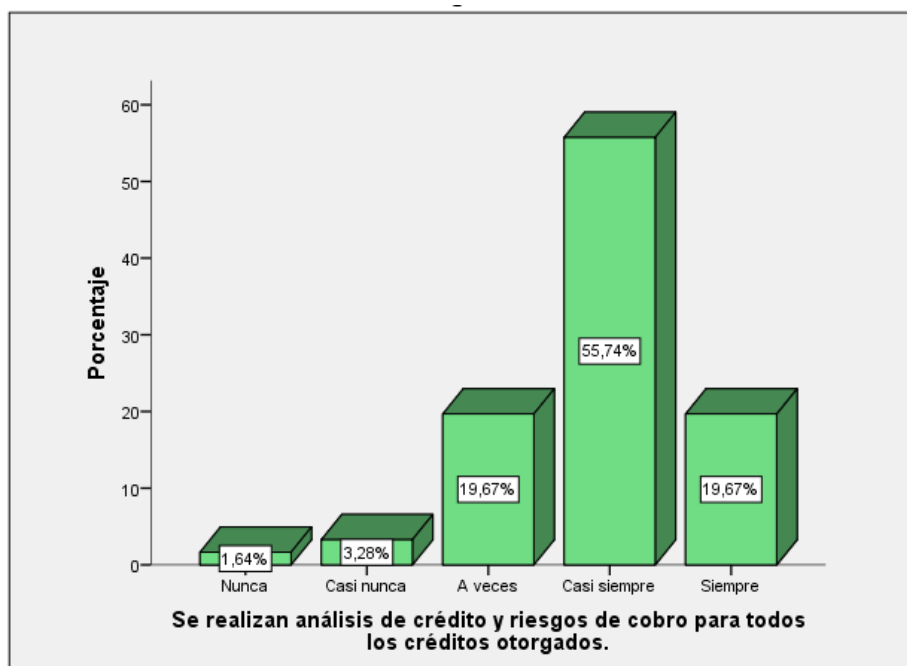


Gráfico 13 *Se tienen el análisis de crédito en las cuentas incobrables por créditos otorgados*



Tabla 18

*Para realizar la cobranza se aplica estratégica con política de cobros se toma en cuenta el historial de pago del cliente*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	4	6,6	6,6	6,6
	A veces	13	21,3	21,3	27,9
	Casi siempre	30	49,2	49,2	77,0
	Siempre	14	23,0	23,0	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 18 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 49.2% de los encuestados, nos indican casi siempre se aplica la política de cobros y se toma en cuenta el historial de pago del cliente, el 23% indican siempre se aplica la política de cobros, también se toma en cuenta el historial de pago de los clientes, 21.3% nos indican a veces se aplica la política de cobros y el 6.6% indican casi nunca se aplica política de cobros.

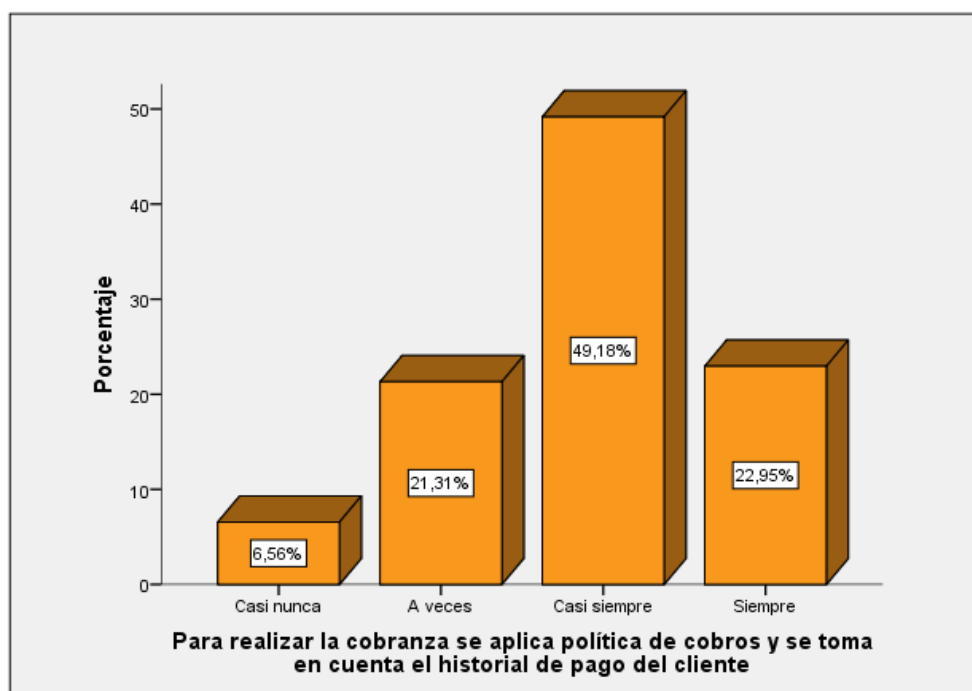


Gráfico 14 *Para realizar la cobranza se aplica estratégica con política de cobros se toma en cuenta el historial de pago del cliente*

Tabla 19

*La empresa maneja estrategias de política de cobro en la cobranza de efectivos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,6	1,6	1,6
	A veces	14	23,0	23,0	24,6
	Casi siempre	34	55,7	55,7	80,3
	Siempre	12	19,7	19,7	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 19 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 55.7% de los encuestados, nos indican casi siempre se aplica estrategias de política de cobro en la cobranza de efectivos, el 23% indican a veces se aplica estrategias de política de cobro en las cobranzas de efectivos, el 19.7% nos indican siempre se aplica estrategias de política de cobro y el 1.6% indican nunca se aplica la estrategia política de cobro en la cobranza de efectivos.

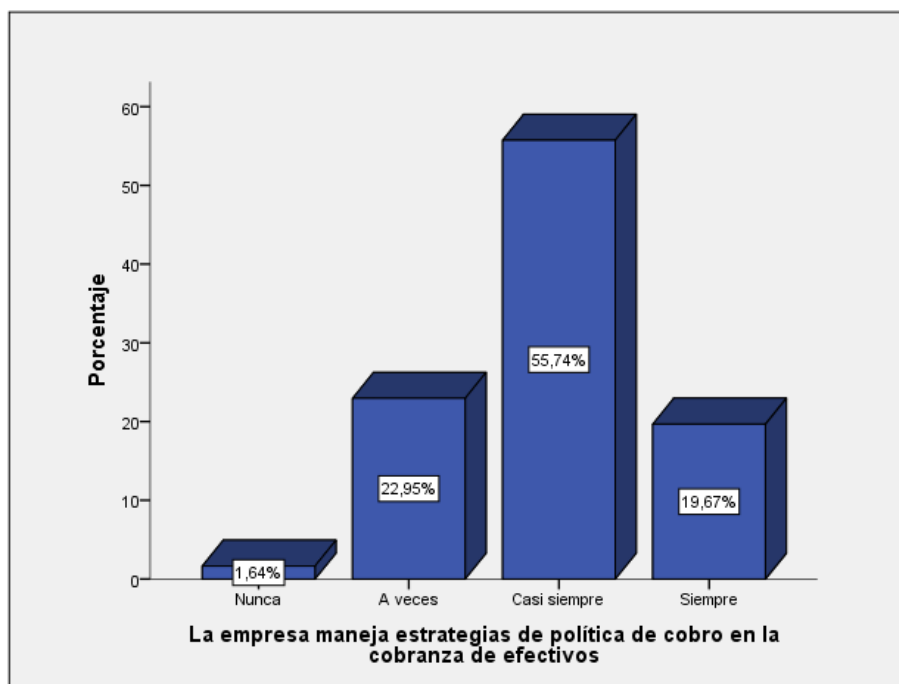


Gráfico 15 *La empresa maneja estrategias de política de cobro en la cobranza de efectivos*

Tabla 20

*Los métodos de política de cobro que maneja la empresa brindan resultados positivos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	4,9	4,9	4,9
	A veces	14	23,0	23,0	27,9
	Casi siempre	33	54,1	54,1	82,0
	Siempre	11	18,0	18,0	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 20 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 54.1% de los encuestados, nos indican casi siempre los métodos de política de cobro que maneja la empresa brindan resultados positivos, el 23% indican a veces brinda resultados positivos, el 18% nos indican siempre las políticas de cobro brindan resultados positivos y el 4.9% indican nunca los métodos de política de cobro que maneja la empresa brindan resultados positivos.

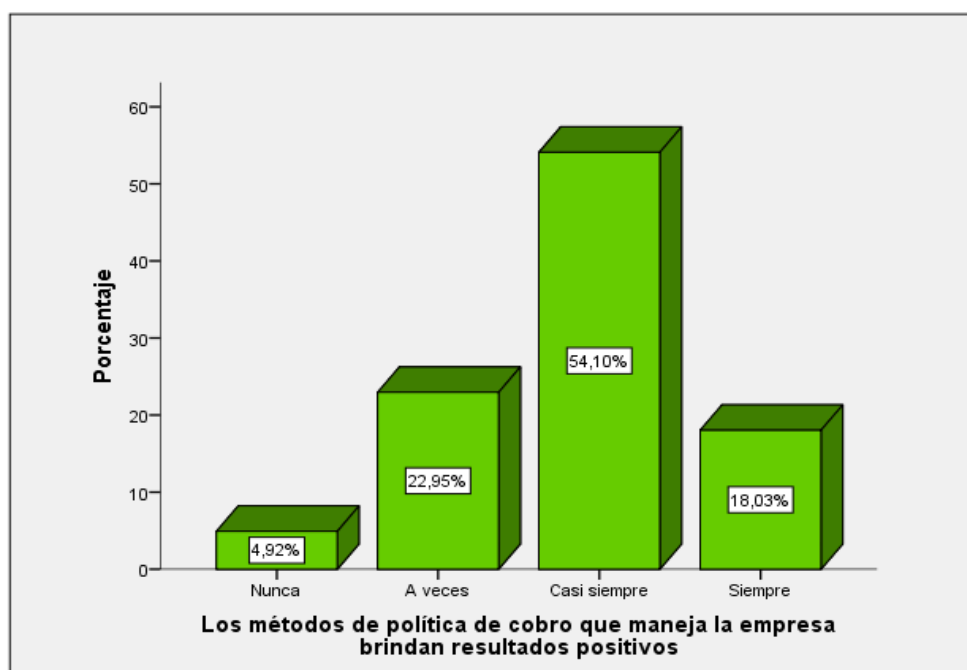


Gráfico 16 Los métodos de política de cobro que maneja la empresa brindan resultados positivos

Tabla 21

*Se cuenta con política de cobro encargada exclusivamente al cobro de clientes.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,6	1,6	1,6
	Casi nunca	4	6,6	6,6	8,2
	A veces	10	16,4	16,4	24,6
	Casi siempre	32	52,5	52,5	77,0
	Siempre	14	23,0	23,0	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 21 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 52.5% de los encuestados, manifiestan casi siempre se cuenta con política de cobro encargada exclusivamente al cobro de clientes, el 23% manifiestan siempre se cuenta con la política encarga de cobro de los clientes, el 16.4% manifiestan a veces se cuenta con la política de cobro encargada y el 1.6% manifiestan nunca se cuenta con política de cobro encargada exclusivamente al cobro de clientes.

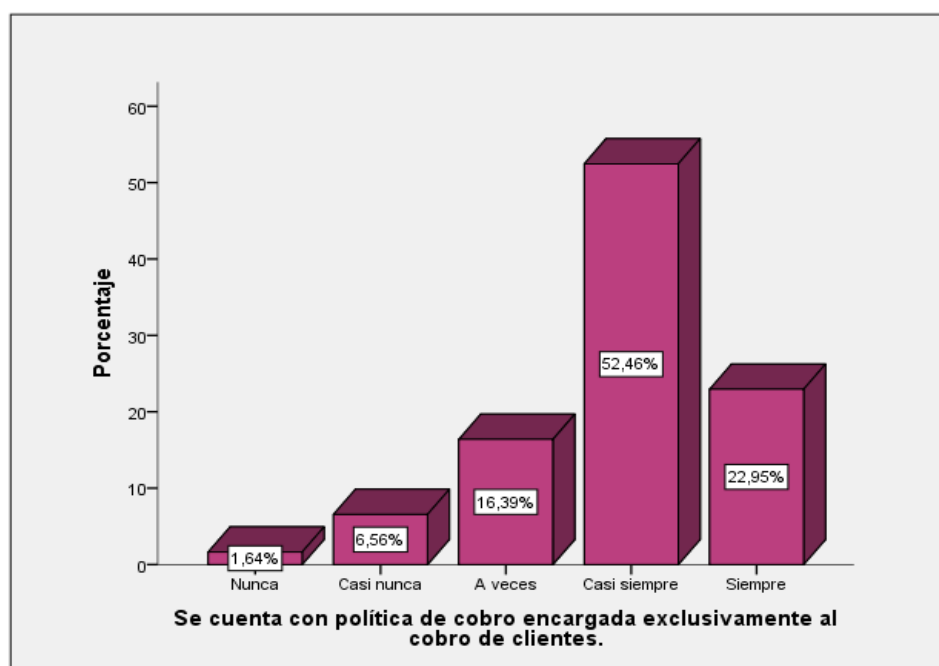


Gráfico 17 Se cuenta con política de cobro encargada exclusivamente al cobro de clientes

Tabla 22

*La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a corto plazo*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	3,3	3,3	3,3
	A veces	13	21,3	21,3	24,6
	Casi siempre	31	50,8	50,8	75,4
	Siempre	15	24,6	24,6	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 22 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 50.8% de los encuestados, manifiestan casi siempre la empresa determina periódicamente su índice de solvencia a corto plazo, el 24.6% manifiestan siempre determina su índice de solvencia a corto plazo, el 21.3% manifiestan a veces se determina periódicamente su índice de solvencia a corto plazo y el 3.3% manifiestan casi nunca la empresa determina periódicamente su índice de solvencia a corto plazo.

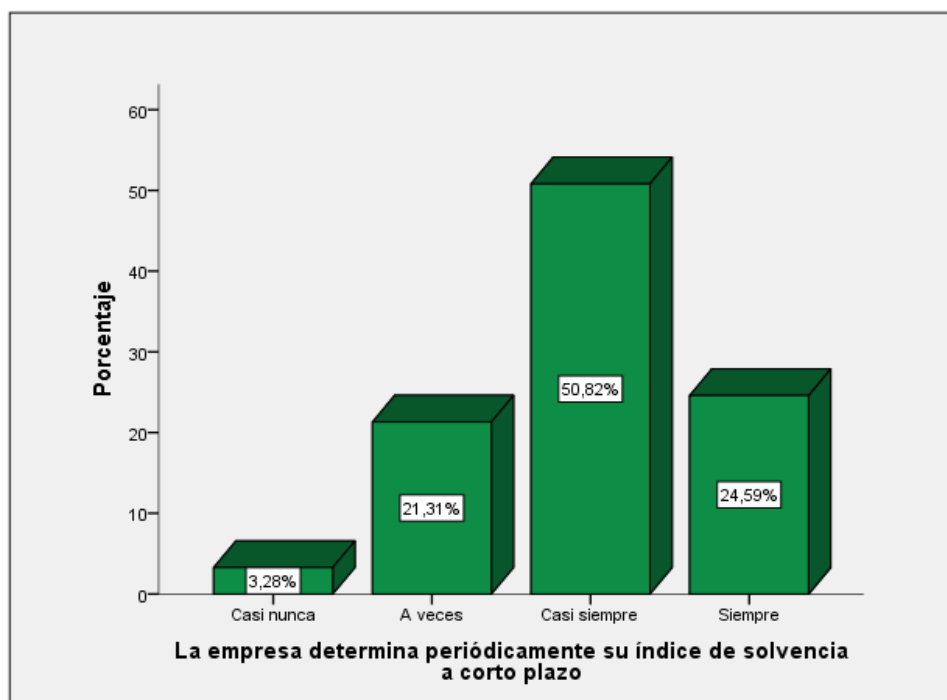


Gráfico 18 La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a corto plazo

Tabla 23

*La empresa obtiene índice satisfactorio de solvencia a corto plazo*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	4,9	4,9	4,9
	A veces	15	24,6	24,6	29,5
	Casi siempre	33	54,1	54,1	83,6
	Siempre	10	16,4	16,4	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 23 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 54.1% de los encuestados, manifiestan casi siempre la empresa obtiene índice satisfactorio de solvencia a corto plazo, el 24.6% manifiestan a veces se obtiene índice satisfactorio de solvencia a corto plazo, el 16.4% manifiestan siempre se obtiene índice satisfactorio de solvencia a corto plazo y el 4.9% manifiestan casi nunca la empresa obtiene índice satisfactorio de solvencia a corto plazo.

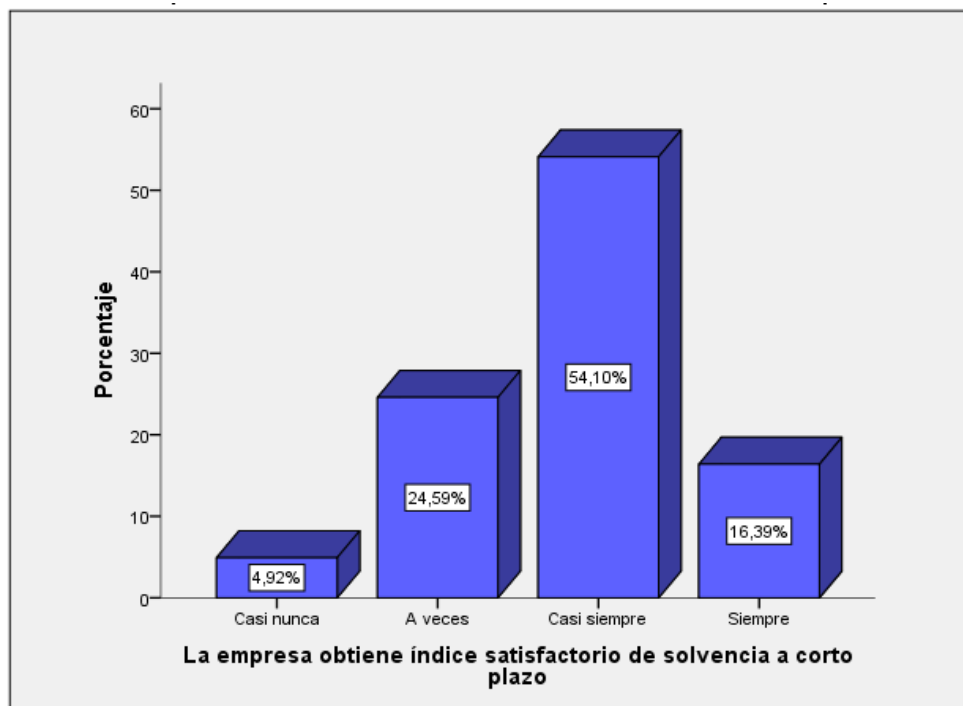


Gráfico 19 *La empresa obtiene índice satisfactorio de solvencia a corto plazo*

Tabla 24

*La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	4,9	4,9	4,9
	A veces	16	26,2	26,2	31,1
	Casi siempre	35	57,4	57,4	88,5
	Siempre	7	11,5	11,5	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 24 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 57.4% de los encuestados, manifiestan casi siempre la empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo, el 26.2% manifiestan a veces se determina su índice de solvencia a largo plazo, el 11.5% manifiestan siempre se determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo y el 4.9% manifiestan casi nunca la empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo.

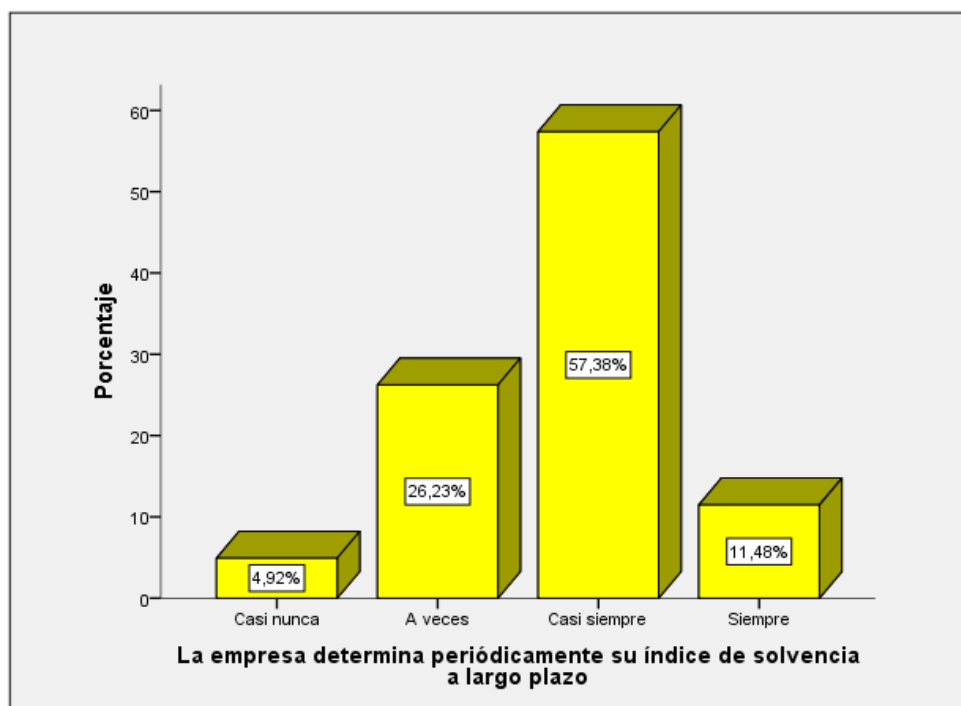


Gráfico 20 *La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo*

Tabla 25

*La empresa obtiene índice satisfactorio de la solvencia a largo plazo independencia financiera*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	3,3	3,3	3,3
	A veces	15	24,6	24,6	27,9
	Casi siempre	36	59,0	59,0	86,9
	Siempre	8	13,1	13,1	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 25 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 59% de los encuestados, indican casi siempre la empresa obtiene índice satisfactorio de la solvencia a largo plazo, el 24.6% manifiestan a veces obtiene índice satisfactorio de la solvencia, el 13.1% manifiestan siempre la empresa obtiene índice satisfactorio de la solvencia y el 3.3% manifiestan casi nunca la empresa obtiene índice satisfactorio de la solvencia a largo plazo independencia financiera.

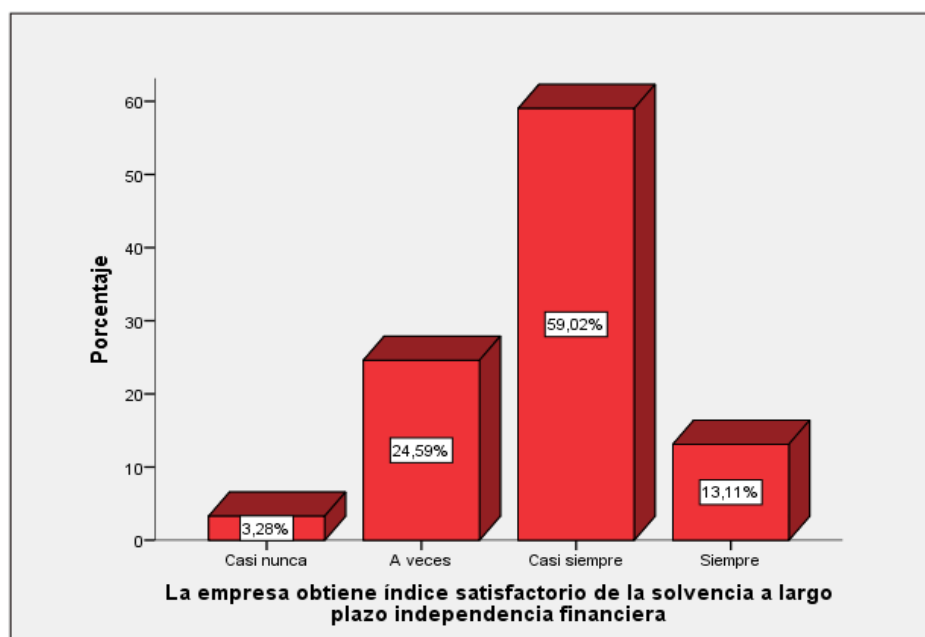


Gráfico 21 *La empresa obtiene índice satisfactorio de la solvencia a largo plazo independencia financiera*



Tabla 26

*La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo patrimonial*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,6	1,6	1,6
	Casi nunca	4	6,6	6,6	8,2
	A veces	15	24,6	24,6	32,8
	Casi siempre	33	54,1	54,1	86,9
	Siempre	8	13,1	13,1	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

#### Interpretación:

Según la tabla 26 en el cuestionario realizado al área contable de las empresas de TIC, distrito de san isidro, se obtuvo que El 54.1% de los encuestados, indican casi siempre la empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo patrimonial, el 24.6% manifiestan a veces la empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo patrimonial, el 13.1% manifiestan siempre la empresa determina periódicamente su índice de solvencia patrimonial y el 1.6% manifiestan nunca la empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo patrimonial.

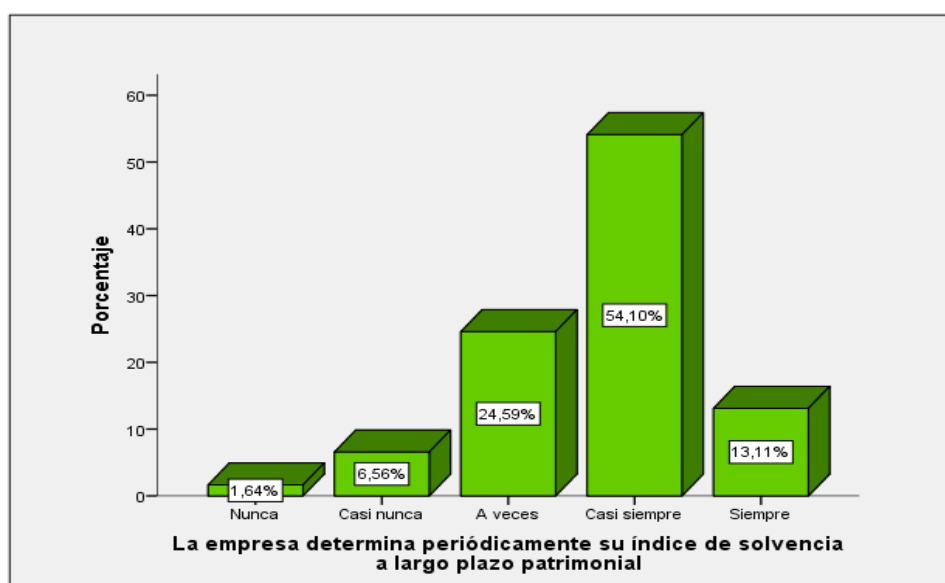


Gráfico 22 La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo patrimonial

## 3.3 Tablas cruzadas

Tabla 27

*Relación provisión de cuentas incobrables y solvencia*

		Solvencia				Total	
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre		
Provisión de cuentas incobrables	Casi nunca	Recuento	1	1	0	0	2
		% del total	1.6%	1.6%	0.0%	0.0%	3.3%
	A veces	Recuento	0	3	4	0	7
		% del total	0.0%	4.9%	6.6%	0.0%	11.5%
	Casi siempre	Recuento	0	4	26	16	46
		% del total	0.0%	6.6%	42.6%	26.2%	75.4%
	Siempre	Recuento	0	0	4	2	6
		% del total	0.0%	0.0%	6.6%	3.3%	9.8%
	Total	Recuento	1	8	34	18	61
		% del total	1.6%	13.1%	55.7%	29.5%	100.0%

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

## Interpretación:

Según la tabla 27 el 3.3% de los encuestados consideran que casi nunca se realiza gestión de provisión de cuentas incobrables, el 11.5% a veces, el 75.4% casi siempre y 9.8% siempre. En cuanto a la solvencia se obtiene índices óptimos de solvencia a veces el 13.1%, casi siempre el 55.7% y siempre el 29.5%. Para el 42.6% cuando casi siempre se gestiona la provisión de cuentas incobrables casi siempre se obtienen índices óptimos de solvencia, mientras que para el 29.5% cuando casi siempre se realiza gestiona la provisión de cuentas incobrables, siempre se obtienen índices óptimos de solvencia.

Tabla 28

*Relación provisión de políticas de crédito y solvencia a corto plazo*

		Solvencia a corto plazo				Total	
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre		
Políticas de crédito	Casi nunca	Recuento	0	2	1	0	3
		% del total	0.0%	3.3%	1.6%	0.0%	4.9%
	A veces	Recuento	1	4	6	0	11
		% del total	1.6%	6.6%	9.8%	0.0%	18.0%
	Casi siempre	Recuento	0	4	22	15	41
		% del total	0.0%	6.6%	36.1%	24.6%	67.2%
	Siempre	Recuento	0	0	5	1	6
		% del total	0.0%	0.0%	8.2%	1.6%	9.8%
	Total	Recuento	1	10	34	16	61
		% del total	1.6%	16.4%	55.7%	26.2%	100.0%

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 28 4.9% de los encuestados consideran que casi nunca se aplica una adecuada política de crédito, el 18% a veces, el 67.2% casi siempre y 9.8% siempre. En cuanto a la solvencia a corto plazo se obtiene índices óptimos de solvencia casi nunca para el 1.6%, para el 16.4% a veces, casi siempre el 55.7% y siempre el 26.2%. Para el 36.1% cuando casi siempre se aplica una adecuada política de crédito, casi siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a corto plazo, mientras que para el 24.6% cuando casi siempre se aplica una adecuada política de crédito, siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a corto plazo.

Tabla 29

*Relación provisión de análisis de crédito y solvencia a corto plazo*

		Solvencia a corto plazo				Total	
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre		
Análisis de créditos	Casi nunca	Recuento	1	2	0	0	3
		% del total	1.6%	3.3%	0.0%	0.0%	4.9%
	A veces	Recuento	0	4	3	0	7
		% del total	0.0%	6.6%	4.9%	0.0%	11.5%
	Casi siempre	Recuento	0	4	27	13	44
		% del total	0.0%	6.6%	44.3%	21.3%	72.1%
	Siempre	Recuento	0	0	4	3	7
		% del total	0.0%	0.0%	6.6%	4.9%	11.5%
	Total	Recuento	1	10	34	16	61
		% del total	1.6%	16.4%	55.7%	26.2%	100.0%

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

Interpretación:

Según la tabla 29 el 4.9% de los encuestados consideran que casi nunca se aplica un adecuado análisis de crédito, el 11.5% a veces, el 72.1% casi siempre y 11.5% siempre. En cuanto a la solvencia a corto plazo se obtiene índices óptimos de solvencia casi nunca para el 1.6%, para el 16.4% a veces, casi siempre el 55.7% y siempre el 26.2%. Para el 44.3% cuando casi siempre se aplica una adecuada política de crédito, casi siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a corto plazo, mientras que para el 26.2% cuando casi siempre se aplica un adecuado análisis de crédito, siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a corto plazo.

Tabla 30  
*Relación políticas de cobro y solvencia a largo plazo*

**Políticas de cobro\*Solvencia a largo plazo tabulación cruzada**

			Solvencia a largo plazo				Total
			Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	
Políticas de cobro	Casi nunca	Recuento	2	1	0	0	3
		% del total	3.3%	1.6%	0.0%	0.0%	4.9%
	A veces	Recuento	1	3	2	0	6
		% del total	1.6%	4.9%	3.3%	0.0%	9.8%
	Casi siempre	Recuento	0	7	26	5	38
		% del total	0.0%	11.5%	42.6%	8.2%	62.3%
	Siempre	Recuento	0	3	10	1	14
		% del total	0.0%	4.9%	16.4%	1.6%	23.0%
	Total	Recuento	3	14	38	6	61
		% del total	4.9%	23.0%	62.3%	9.8%	100.0%

Fuente: Elaboración propia reporte del SPSS Versión 24

**Interpretación:**

Según la tabla 30 el 4.9% de los encuestados consideran que casi nunca se aplica una adecuada política de cobro, el 9.8% a veces, el 62.3% casi siempre y 23% siempre. En cuanto a la solvencia a largo plazo se obtiene índices óptimos casi nunca para el 4.9%, para el 23% a veces, casi siempre el 62.3% y siempre para el 9.8%. Para el 42.6% cuando casi siempre se aplica una adecuada política de cobro, casi siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a largo plazo, mientras que para el 16.4% cuando casi siempre se aplica una adecuada política de cobro, siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a largo plazo.

### 3.4 Prueba de hipótesis

#### 3.4.1 Prueba de hipótesis general

La Provisión de cuentas incobrables influye positivamente en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

Tabla 31

*Prueba de chi-cuadrado provisión cuenta incobrables y solvencia*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	42,138 <sup>a</sup>	9	.000
Razón de verosimilitud	21.437	9	.011
Asociación lineal por lineal	13.674	1	.000
N de casos válidos	61		

a. 13 casillas (81,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,03.

Interpretación:

Según la tabla 31 el valor de chi cuadrado de pearson e  $P= 0.00$  menor al 0.05 por tanto existe evidencia estadística de la relación entre la provisión de cuentas incobrables y la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017. Por tanto podemos afirmar que la provisión de cuentas incobrables influye positivamente en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017, quedando contrastada la hipótesis general de la investigación.

#### 3.4.2 Prueba de hipótesis específica 1

Las políticas de crédito influye favorablemente la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017

Tabla 32

*Prueba de chi-cuadrado políticas de crédito y solvencia a corto plazo*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	20,614 <sup>a</sup>	9	.014
Razón de verosimilitud	21.396	9	.011
Asociación lineal por lineal	10.261	1	.001
N de casos válidos	61		

a. 12 casillas (75,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,05.

Interpretación:

Según la tabla 32 el valor de chi cuadrado de pearson e  $P= 0.00$  menor al 0.05 por tanto existe evidencia estadística de la relación entre las políticas de crédito y la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017. Por tanto podemos afirmar que las políticas de crédito influye positivamente en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017, quedando contrastada la hipótesis específica 1 de la investigación.

### 3.4.3 Prueba de hipótesis específica 2

El análisis de créditos influye favorablemente en la solvencia a largo plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

Tabla 33

*Prueba de chi-cuadrado análisis de crédito y solvencia a corto plazo*

	Valor	Gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	39,306 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	26,765	9	,002
Asociación lineal por lineal	18,815	1	,000
N de casos válidos	61		

a. 13 casillas (81,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,05.

Interpretación:

Según la tabla 32 el valor de chi cuadrado de Pearson e  $P= 0.00$  menor al  $0.05$  por tanto existe evidencia estadística de la relación entre el análisis de crédito y la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017. Por tanto podemos afirmar que el análisis de crédito influye positivamente en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017, quedando contrastada la hipótesis específica 2 de la investigación.

#### 3.4.4 Prueba de hipótesis específica 3

Las políticas de cobro influyen favorablemente en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

Tabla 34

*Prueba de chi-cuadrado políticas de cobro y solvencia a largo plazo*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	34,415 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	22,179	9	,008
Asociación lineal por lineal	11,823	1	,001
N de casos válidos	61		

a. 13 casillas (81,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,15.

Interpretación:

Según la tabla 34 los valores obtenidos el valor de chi cuadrado de Pearson e  $P= 0.00$  menor al  $0.05$  por tanto existe evidencia estadística de la relación entre las políticas de crédito y la solvencia a largo plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017. Por tanto podemos afirmar que las políticas de crédito influye positivamente en la solvencia a largo plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017, quedando contrastada la hipótesis específica 3 de la investigación.



## **IV. DISCUSIÓN**

## Discusión de resultados

Según la tabla 27 para el 42.6% cuando casi siempre se gestiona la provisión de cuentas incobrables casi siempre se obtienen índices óptimos de solvencia, mientras que para el 29.5% cuando casi siempre se realiza gestiona la provisión de cuentas incobrables, siempre se obtienen índices óptimos de solvencia. Según resultado del Chi-cuadrado se determinó que la provisión de cuentas incobrables influye positivamente en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017. El resultado obtenido tiene relacion con Aguilar (2013) quien en su tesis denominada “gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C”. - año 2012”, tuvo como objetivo Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. y llegó a la conclusión que la Corporación Petrolera SAC, tiene problemas de cobranzas originadas por políticas burocráticas por partes de sus principales clientes en la aprobación de facturas a sus contratistas, esto repercute en la disponibilidad de capital de trabajo.

Según la tabla 28 para el 36.1% cuando casi siempre se aplica una adecuada política de crédito, casi siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a corto plazo, mientras que para el 24.6% cuando casi siempre se aplica una adecuada política de crédito, siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a corto plazo. Según los valores obtenidos el valor de chi cuadrado de Pearson se contrastó que las políticas de crédito influye positivamente en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017. Estos resultados coincide con Galvez y Pinilla (2008) quienes en su investigación “cuentas por cobrar, teoría y aplicación”, llegaron a la conclusión que las cuentas por cobrar son simplemente un saldo adeudado por un cliente. La gestión de las cuentas por cobrar comienza con la decisión de conceder o no un crédito. El control de las cuentas por cobrar es el proceso para evaluar la política de crédito y determinar si ha habido cambios en los patrones de pagos de los clientes.

Según la tabla 29 para el 44.3% cuando casi siempre se aplica un adecuado análisis de crédito, casi siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a corto plazo, mientras que para el 26.2% cuando casi siempre se aplica un adecuado análisis de crédito, siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a corto plazo. Según los valores obtenidos el valor de chi cuadrado de Pearson se conforma que el análisis de crédito influye positivamente en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

Según la tabla 30 para el 42.6% cuando casi siempre se aplica una adecuada política de cobro, casi siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a largo plazo, mientras que para el 16.4% cuando casi siempre se aplica una adecuada política de cobro, siempre se obtienen índices óptimos de solvencia a largo plazo. Según los valores obtenidos el valor de chi cuadrado de Pearson se confirma que las políticas de cobro influye positivamente en la solvencia a largo plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.

## **V. CONCLUSIÓN**

## CNCLUSIONES

1. Se concluye que la gestión de la provisión de cuentas incobrables influye negativamente en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017 ya que existe evidencia estadística de la relación entre dichas variables según la prueba de Chi-cuadrado.
2. Se concluye que las políticas adecuadas de crédito influye positivamente en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017 ya que permiten obtener mayor liquidez, pagar oportunamente a los proveedores y realizar nuevas inversiones. Esta relación fue confirmada por en la prueba de Chi-cuadrado parte de la investigación.
3. El análisis de crédito influye positivamente en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017. ya que la relación fue confirmada según el valor de Chi cuadrado de Pearson. El analizar el otorgamiento de créditos permitirá reducir los índices de cobranzas dudosas y por ende mejorará la solvencia a corto plazo.
4. Se concluye que las políticas de cobro influye positivamente en la solvencia a largo plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017. Dicha relación fue comprobada según el valor de Chi cuadrado de Pearson. Una adecuada política de cobranza permitirá obtener recursos con mayor facilidad y utilizar menor recursos ajenos a la empresa así como mejorar la solvencia a largo plazo.

## **VI. RECOMENDACIONES**

## Recomendaciones

- 1) Según las conclusiones arribadas se recomienda a los trabajadores del área de cobranzas de las empresas de TIC de San Isidro lo siguiente:
- 2) Implementar una mejor gestión cuentas por cobrar para evitar cuentas incobrables y afectar la solvencia de su empresa ya que se demostró que las cuentas incobrables afecta la liquidez de dichas empresas.
- 3) Mejorar o modificar sus políticas de créditos que no son efectivas para la mejorar la solvencia a corto plazo sus empresas, en estas políticas deben definir el plazo, el monto entre otras condiciones según su realidad para evitar así cuentas incobrables y perder sus inversiones.
- 4) Antes de aprobar créditos realizar un análisis del historial y capacidad de pago de los clientes que manera que no se tengan clientes morosos y no se afecte la solvencia a corto plazo.
- 5) Implementar y aplicar mejores estrategias de cobro según tipo de cliente, tipo de crédito, plazo de crédito, monto de crédito, de manera que reduzca o evite las cuentas incobrables y se logre óptimos índices de la solvencia a largo plazo.

## **VII. REFERENCIAS**



## Referencias bibliográficas

- López Apodaca, A. (19 de 05 de 2015). ClickBalance. Obtenido de <https://clickbalance.com/blog/contabilidad-y-administracion/3-problemas-comunes-con-la-cobranza/>
- Becerra Chavez , L., Biamonte Nieto, C. V., & Palacios , N. E. (2017). tesis Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C. presentada a la universidad Peruana de las Américas. Lima: Escuela profesional de contabilidad y finanzas de la Universidad Peruana de las Américas.
- Calderón Moquillaza , J. (2008). Contabilidad gerencial I. Lima: JCM Editores.
- Galvez Mena, C., & Pinilla Rojas, K. (2008). Gestion de cuentas por cobrar ,teoria y aplicacion. Chillán: Universidad del Bio Bio.
- Hidalgo Benito, E. V. (2010). Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en un empresa de servicio de pre-prensa digital en Lima Cercado. Lima: Escuela profesional de contabilidad y finanzas de la universidad privada San Martín.
- Hidalgo Benito, J. (2005). Análisis financiero. Lima: Programa Especial de Profesionalización en Ciencias Administrativas de la UIGV.

# **ANEXOS**

## Anexo N°1: Matriz de consistencia

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN "PROVISIÓN DE CUENTAS INCOBRABLES Y SU INFLUENCIA EN LA SOLVENCIA EN LAS EMPRESAS DE TIC EN SAN ISIDRO 2017"									
Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología			
<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Hipótesis general</b>	<b>Provisión de cuentas incobrables</b>	Políticas de crédito	Plazos de crédito	Tipo de estudio: Aplicado Diseño de investigación: No experimental, correlacional transversal Población: 61 empresas de TIC en San Isidro Muestra: No aplica Técnicas: Encuesta y análisis documental Instrumentos: Cuestionario y papeles de trabajo y estados financieros			
¿Cómo la provisión de cuentas incobrables influye en la solvencia de las empresas TIC - San Isidro 2017?	Determinar si provisión de cuentas incobrables influye en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.	La Provisión de cuentas incobrables influye positivamente en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.		Análisis de créditos	Condiciones de crédito				
					Implementación de sistema cartera de clientes				
					Información de representantes de ventas y otros empleados				
			Políticas de cobro	Capacidad de pago del cliente					
Historial de pago del cliente									
<b>Problemas específicos</b>			<b>Objetivos específicos</b>				<b>Hipótesis específicas</b>		
¿De qué manera las políticas de crédito influyen en la solvencia a corto plazo de las empresas de Tecnología de Información y Comunicación - San Isidro 2017?	Conocer si las políticas de crédito influyen en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.	Las políticas de crédito influye favorablemente la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.	<b>Solvencia empresarial</b>	Solvencia a corto plazo	Índice de solvencia a corto plazo: Activo Circulante/ Pasivo Circulante				
¿De qué manera las políticas de cobro influyen en la solvencia a corto plazo de las empresas de Tecnología de Información y comunicación – San Isidro 2017?	Conocer si las políticas de cobro influyen en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.	Las políticas de cobro influyen favorablemente en la solvencia a corto plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.							
¿Cómo el análisis de crédito influye en la solvencia a largo plazo de las empresas de Tecnología de Información y comunicación – San Isidro 2017?	Conocer si el análisis de créditos influye en la solvencia a largo plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017.	El análisis de créditos influye favorablemente en la solvencia a largo plazo de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017					Solvencia a largo plazo	Índice de autonomía o independencia financiera: Patrimonio Neto/Activo total	
			Índice de solvencia financiera: Total Pasivo/ Total Activo						
			Índice de solvencia Patrimonial: Total Pasivo/ Total Patrimonio Neto						

Anexo N°2: Validación de instrumento



**Universidad Cesar Vallejo**  
**Facultad de ciencias empresariales**  
**Escuela profesional de contabilidad**

**Cuestionario de encuesta dirigido al personal del área de cobranzas de las empresas de TIC de San Isidro-Lima**

**Tesis:** "Provisión de cuentas incobrables y su influencia en la solvencia en las empresas de TIC en San Isidro periodo 2017 "

**Introducción:** El presente cuestionario de encuesta forma parte de un trabajo de investigación cuyo objetivo es determinar la influencia de la provisión de cuentas incobrables en la solvencia de las empresas de TIC de San Isidro periodo 2017". En tal sentido le solicitamos su colaboración contestando a todas a las preguntas que se adjunta. Gracias por su valioso aporte, el cuestionario es anónimo y toda la información obtenida será absolutamente confidencial y de uso netamente académico.

**PARTE I**

En esta primera sección del cuestionario le presentamos un conjunto de preguntas acerca de usted, por favor marque con una x en el recuadro de la alternativa que considere correcta y rellene en las líneas con su respuesta.

1	Sexo	Masculino	<input type="checkbox"/>	Femenino	<input type="checkbox"/>
2	Grado de instrucción				
	Superior no universitario		<input type="checkbox"/>		
	Superior universitario		<input type="checkbox"/>		

**PARTE II**

**CUENTA POR COBRAR**

A continuación se le presenta un conjunto de afirmaciones acerca de las cuentas por cobrar, por favor responda con un una x en el recuadro de la alternativa que considere correcta.

N°	Percepciones	Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi Siempre	Siempre
		1	2	3	4	5
	<b>Políticas de crédito</b>					
3	Las políticas de crédito que otorga su empresa son determinados					
4	Las políticas de crédito que otorga su empresa son óptimas					
5	Las políticas de crédito son generalmente a corto plazo					
6	Se establecen por escrito las condiciones de política de crédito a los clientes					

7	Se establecen y aplican condiciones para otorgar las políticas de créditos en la empresa					
8	Se otorgan política de créditos en la medida que no afecten la liquidez					
9	A los clientes que se atrasan o dejan de pagar se evita otorgarles nuevas políticas de créditos					
<b>Análisis de créditos</b>						
10	Se utiliza el análisis de crédito para la información de los clientes, obtenida por los representantes de venta y otros empleados para otorgar créditos					
11	La información obtenida del análisis de crédito por los representantes de venta y otros empresariales son relevante para la empresa					
12	Las empresas que realizan análisis de crédito tienen menos dificultades en su capacidad de pago a la empresa.					
13	Se realizan análisis de crédito y riesgos de cobro para todos los créditos otorgados.					
14	Se tienen el análisis de crédito en las cuentas incobrables por créditos otorgados					
<b>Políticas de cobro</b>						
15	Para realizar la cobranza se aplica estratégica con política de cobros se toma en cuenta el historial de pago del cliente					
16	La empresa maneja estrategias de política de cobro en la cobranza de efectivos					
17	Los métodos de política de cobro que maneja la empresa brindan resultados positivos					
18	Se cuenta con política de cobro encargada exclusivamente al cobro de clientes.					

### PARTE III

A continuación se le presenta un conjunto de afirmaciones acerca de solvencia, por favor responda con un una x en el recuadro de la alternativa que considere correcta.

N°	Percepciones	Nunca	Casi Nunca	Algunas Veces	Casi Siempre	Siempre
		1	2	3	4	5
<b>Solvencia a corto plazo</b>						
19	La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a corto plazo					
20	La empresa obtiene índice satisfactorio de solvencia a corto plazo					
<b>Solvencia a largo plazo</b>						
21	La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo					
22	La empresa obtiene índice satisfactorio de la solvencia a largo plazo independencia financiera					
23	La empresa determina periódicamente su índice de solvencia a largo plazo patrimonial					


Yo, Walter Gregorio Ibarra Fretell, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo Lima Norte revisor de la tesis titulada:

"Provisión de Cuenta Incobrables y su influencia en la Solvencia en las empresas de TIC en San Isidro, 2017"

De la estudiante Dietrich Granda, Carla Ivonne, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 29 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó 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.

Los Olivos, 07 de diciembre 2018



Firma

C.P.C Ibarra Fretell Walter Gregorio

DNI: 06098355

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PROVISIÓN DE CUENTAS INCOBRABLES Y SU INFLUENCIA EN  
LA SOLVENCIA EN LAS EMPRESAS DE TIC EN SAN ISIDRO 2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR  
PÚBLICO

AUTOR  
DIETRICH GRANDA CARLA IVONNE  
ASESOR  
DR. P.C. IBARRA FRETTELL, WALTER GREGORIO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:  
FINANZAS  
LIMA - PERÚ  
2018

**Match Overview** [X]

**29%**

Currently viewing standard sources

[View English Sources \(Beta\)](#)

Matches

1	Submitted to Universid	10%	>
2	documenta: no	5%	>
3	A. J. (2017)	2%	>
4	docplayer.es	2%	>
5	repositorio ulasameric	2%	>
6	Submitted to Universad	2%	>
7	republicaninstanof	1%	>
8	Submitted to Universid	1%	>

Page: 1 of 81    Word Count: 12067    Text-only Report    High Resolution [On] [X] [Q]



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)  
"César Acuña Peralta"

## FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

### 1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

Dietrich Granda Carla Ivonne  
D.N.I. : 71318885  
Domicilio : Av. Brasil 1636 dpto 1009 - Pueblo Libre  
Teléfono : Fijo : Móvil : 994037005  
E-mail : Carlydietrich.cd@gmail.com

### 2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales  
Escuela : Contabilidad  
Carrera : Contabilidad  
Título : Contador Público

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :  
Mención :

### 3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Dietrich Granda Carla Ivonne

Título de la tesis:

Provisión de Cuentas Incobrables y su influencia en la solvencia en las empresas de TIC en San Isidro 2017

Año de publicación : 2018

### 4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma : Carla Granda

Fecha : 03/05/19





# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA LA ENCARGADA DE INVESTIGACIÓN DE

La Escuela Profesional de Contabilidad

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Carla Ivonne Dietrich Granda

INFORME TITULADO:

Provisión de Cuentas Incobrables y su

influencia en la Solvencia en las empresas de

TIC en San Isidro 2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 14/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 17



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACION